

Деловой СОБЕСЕДНИК

информационно-аналитическое издание

№27 декабрь 2012-январь 2013

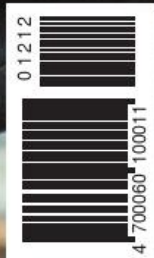


Нобелевская
премия по
экономике:
как создают
фальшивые
бриллианты

Деловой Кыргызстан
Итоги года

ЦЕНА ПРАЗДНИКА
Рождество
и Новый год
стали выгодным
бизнесом

Ван КАЙВЭНЬ:
«Отношения Кыргызстана и Китая
строятся на основе взаимного доверия»





Праздник Дружбы

20 лет прошло с тех пор, как 5 января 1992 года Китайская Народная Республика и Кыргызстан установили дипломатические отношения. И с каждым годом сотрудничество двух стран становилось все теснее и крепче: осуществлялось взаимопроникновение двух народов в экономике, политике, культуре и образовании. 10 лет назад назрела необходимость создания в Кыргызстане Общественного объединения китайцев «Хуа-жын Хуа-чо».

Своеобразным подведением итогов сотрудничества двух стран стал праздничный вечер, посвященный десятилетнему юбилею этой организации.

Главной целью работы Общественного объединения «Хуа-жын Хуа-чо» является укрепление деловых связей между Китаем и Кыргызстаном, привлечение инвесторов в нашу страну, содействие китайским бизнесменам и мигрантам в различных вопросах, среди которых – юридическая помощь, визовое сопровождение, организация встреч на различных уровнях. Особое значение в общественном объединении придано налаживанию кыргызско-китайских культурных связей. Поэтому десятилетие ассоциации стало важным событием, позволившим рассказать о достигнутых успехах и планах на будущее.

Зал столичного ресторана «Пекин» в этот праздничный вечер был украшен согласно идее дружбы двух народов: в интерьере ресторана гармонично смотрелись и новогодняя елка, украшенная гирляндами, и знаменитые китайские фонари, без которых невозможно представить эту великую и древнюю страну. А торжественности и значимости добавляли флаги двух стран – Китая и Кыргызстана. Большое количество гостей создавало оживленную и вместе с тем уютную атмосферу праздника.

Почетными гостями вечера стали первая леди КР – г-жа Раиса Минахметовна, Чрезвычайный и Полномочный Посол КНР в Кыргызстане Ван Кайвэнь и его супруга г-жа Гу Пин, вице-мэр Бишкека Айныжамал Усубакунова.

С поздравительной речью выступила перед собравшимися Раиса Минахметовна, рассказавшая о поездках президента Кыргызстана в Китай и о недавнем праздновании 20-летия установления дипломатических отношений КНР и нашей страны. Также она поздравила виновников торжества с юбилеем, а всех присутствующих – с наступающим Новым годом. Кроме того, с поздравительной речью выступил Посол КНР в Кыргызстане – Ван Кайвэнь.

Г-н Бай Си – президент Общественного объединения китайцев в Кыргызской Республике – также поздравил гостей с наступающим Новым годом и рассказал о достижениях общественного объединения за 10 лет его существования, а также поделился планами на будущее.

Примечательно, что во время праздничного мероприятия представители международной ассоциации «Генералы мира за мир» Анатолий Скаргин и Павел Морозов вручили сертификат г-ну Бай Си за вклад в укрепление добрососедских отношений, культурных связей и экономического сотрудничества.

Также в ходе праздничного вечера были вручены сертификаты китайским гражданам, проживающим в Кыргызстане, за активный и многолетний вклад в развитие взаимоотношений между народами двух стран.

Впрочем, официальной частью мероприятия не ограничилось. Весь вечер гостей развлекали танцевальные и песенные ансамбли, причем песни звучали как на русском, так и на китайском языках. Завершение вечера было громким, красивым и захватывающим дух. Впрочем, оно не могло быть иным, ведь известно, что завораживающие своей красотой фейерверки были подарены миру именно Китаем!





Одежда для фотосессии предоставлена центром имиджа и красоты «Айым style»

Дорогие читатели!

Редакция журнала «Деловой собеседник» от всего сердца поздравляет Вас с Новым годом! Пусть в Вашей жизни происходят только радостные события, а в делах сопутствует успех. Здоровья и семейного благополучия Вам и Вашим близким!

Перед Вами – новогодний выпуск журнала. Несмотря на приближение праздников, деловая жизнь в декабре не замерла. Более того, конец года ознаменовался целым рядом важных мероприятий, среди которых – Первый национальный форум органического движения.

Завершение года – время подведения итогов. Чем был ознаменован 2012 год в сфере экономических отношений Кыргызстана с соседними странами? Об этом – в интервью с Послом КНР в нашей стране господином Ван Кайвэнем.

По сложившейся традиции «Деловой собеседник» в каждом номере уделяет особое внимание развитию регионов республики. Не стал исключением и декабрьский выпуск журнала. Об экономической ситуации в Нарынской области читатели узнают «из первых уст» - от полномочного представителя правительства в этом регионе.

Ну и, конечно, новогодний выпуск немаловажен без материалов о грядущих праздниках. Как отмечают Новый год в других странах? Об этом, и не только, Вы сможете узнать, прочитав журнал.

В завершение еще раз хотим поздравить Вас с наступающими праздниками. Пусть Год змеи станет началом нового – позитивного – этапа в Вашей жизни. Ведь змея в верованиях многих народов олицетворяет мудрость и знания.

С уважением, Лола ЮНУСОВА

январь 2013

- Новый год
- Рождество Христово
- День календаря
- Всемирный день «спасибо»
- День заповедников
- Международный день объятий
- День студентов (Татьянин день)
- Международный день таможенника
- День открытия Антарктиды
- День изобретения автомобиля
- День Мороза и Снегурки

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

С Новым годом!

*Опять прекрасная пора подходит
И Новый год стучится в дом.
Хорошее для всех для нас приходит,
Забыв о прошлом и плохом.*

*Откроем двери лучшей жизни,
Садись за наш гостеприимный стол.
Мы – дочери, сыны Родной Отчизны.
Ах, Новый год! Ну наконец-то ты пришел.*

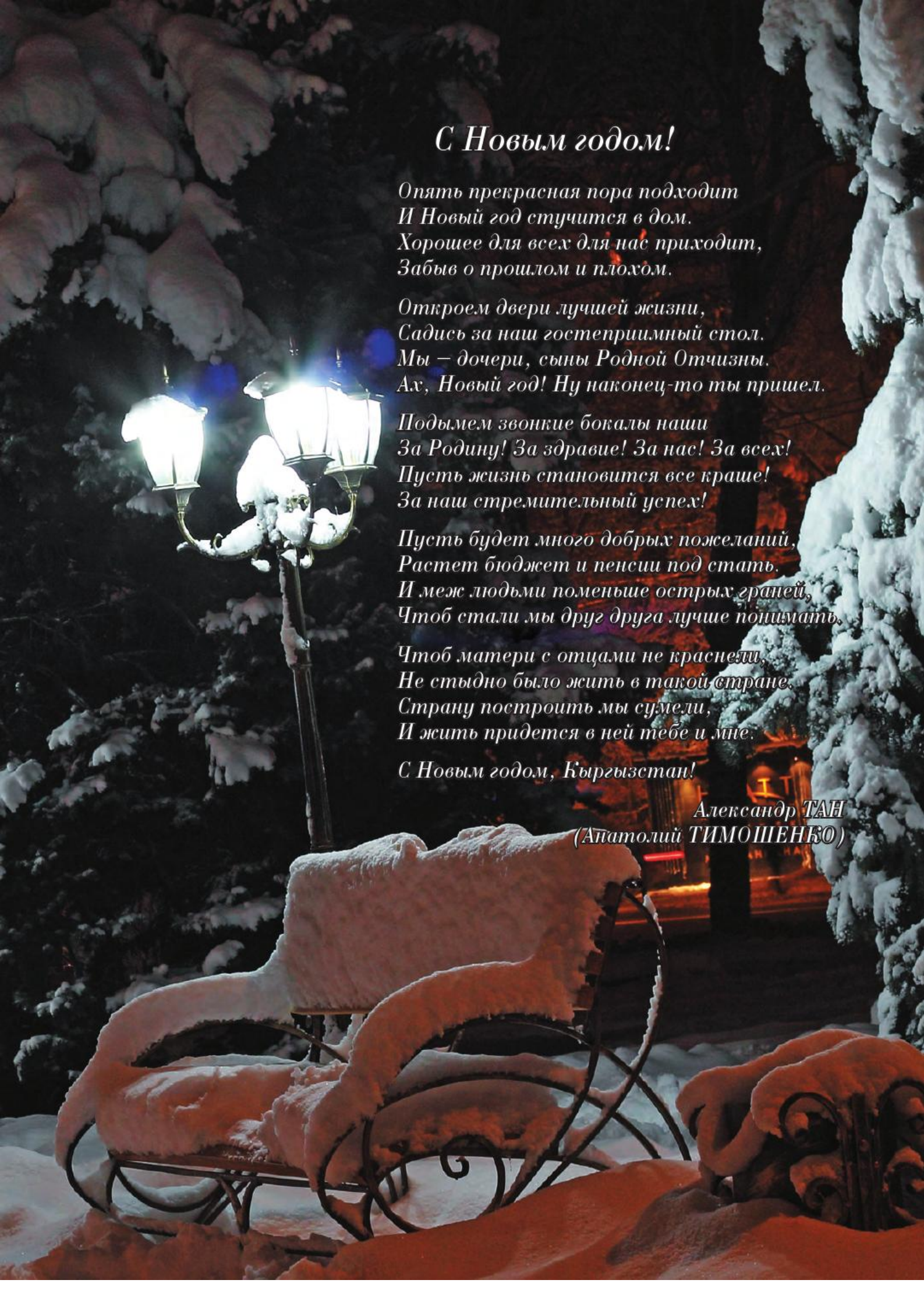
*Подыдем звонкие бокалы наши
За Родину! За здравие! За нас! За всех!
Пусть жизнь становится все краше!
За наш стремительный успех!*

*Пусть будет много добрых пожеланий,
Растет бюджет и пенсии под стать.
И меж людьми поменьше острых граней,
Чтоб стали мы друг друга лучше понимать.*

*Чтоб матери с отцами не краснели,
Не стыдно было жить в такой стране.
Страну построить мы сумели,
И жить придется в ней тебе и мне.*

С Новым годом, Кыргызстан!

*Александр ТАН
(Апатолий ТИМОШЕНКО)*



Журнал «Деловой собеседник»
Свидетельство о регистрации
Министерство юстиции КР
серия № 1584

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор
Лола Юнусова

Редактор
Сергей Кожемякин

Корреспонденты:

Ислам Жолдошев
Ирина Байрамукова
Музафар Турсунов
Галина Желнина
Бермет Касымбек кызы
Марина Андрейчук
Ирина Павлинова
Дмитрий Орлов
Иван Янушкевич
Кристина Казакова
Сыргак Кожомкулов

Отдел рекламы
Инна Орлова

Отдел распространения
Саида Юнусова

Дизайн, верстка
Елена Елфимова

Фотограф
Татьяна Козаченко

ИЗДАТЕЛЬ

Информационное
агентство UNIPress
г. Бишкек, ул. Ибраимова, 24,
офис 507

телефоны:

+996 (312) 59 20 21
+996 (312) 59 16 17
+996 (312) 59 16 50

unipress-kg@yandex.ru

© UNIPress, 2012

Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных материалов.
Позиция авторов может не совпадать
с позицией редакции. Полная или
частичная перепечатка опубликованных
в журнале материалов только по
согласованию с редакцией.

Отпечатано в типографии
ОсОО «Из Басма»

В НОМЕРЕ:

СОБЕСЕДНИК

- 8** Ван КАЙВЭНЬ: «Отношения Кыргызстана и Китая
строятся на основе взаимного доверия»

СТРАНА

- 11** Канатбек МУРАТБЕКОВ: «Родной край – источник силы
и вдохновения»
- 16** Альтернатив интеграции нет!
В Москве прошла встреча молодых специалистов,
приуроченная к 20-летию ОДКБ
- 18** Асанкадыр ЖУНУШОВ: «Без обеспечения безопасности
стране не выжить»
- 20** Барьеры, которые нужно разрушить
Степень вовлеченности лиц с ограниченными возможностями
здоровья в социальную и экономическую жизнь остается
на низком уровне
- 22** Решать проблемы вместе
В Оше власти налаживают обратную связь
- 24** Будущее за органикой!
- 26** Компания «Нур»: продукция, достойная награды
- 31** Дело – табак! Табаководство может стать бурно
развивающейся отраслью

ЭКОНОМИКА

- 32** Кумтор: пересмотр соглашения? Плюсы и минусы
- 35** «Дордой-Дыйкан»: все для удобства клиентов!
- 36** Деловой Кыргызстан. Итоги года
- 38** Нобелевская премия по экономике:
как создают фальшивые бриллианты
- 40** Консалтинг для развития
- 42** Рынок консалтинга в Кыргызстане техномир
- 44** Цена праздника
Рождество и Новый год стали выгодным бизнесом
- 46** Как вы яхту назовете, так она и поплывет!
Что такое брендинг и почему современному бизнесу
без него не выжить?
- 50** Путевка в финансовую стабильность

ТЕХНОМИР

- 52** В новый год – с новым 4G-другом!
- 54** Финансовая отчетность – конфиденциальность или открытость...

ЖИЗНЬ

- 56** Под одним небом
- 58** Гульмира МАМБЕТАЛИЕВА
Секрет успеха: жить по велению сердца
- 60** Любовь моя – мелодия
- 62** Венера САТАРОВА: «Любимая работа и дружная семья –
это и есть счастье!»
- 64** New Year, Nouvel An, Capodanno, Yılbaşı, 新年 – Новый год!

Журнал «ДЕЛОВОЙ СОБЕСЕДНИК» – территория успеха!

По вопросам подписки обращайтесь
по тел.: (+996 312) 59 16 50, (+996 312) 59 16 17
или e-mail: unipress-kg@yandex.ru

Стоимость подписки:
на 12 месяцев – 1720 сомов
на 6 месяцев – 865 сомов
на 3 месяца – 433 сома
Форма оплаты любая

Доставка журналов по г. Бишкек и Чуйской обл. – бесплатно



ПРОДАЖА ЛИЦАМ НЕ ДОСТИГШИМ 18 ЛЕТ, СТРОГО ЗАПРЕЩЕНА!
ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Ван КАЙВЭНЬ: «Отношения Кыргызстана и Китая строятся на основе взаимного доверия»

Уходящий год был богат на события. Одним из них стало 20-летие установления дипломатических отношений между Кыргызстаном и Китайской Народной Республикой. За два десятилетия сотрудничества достигнуты внушительные результаты. Перспективы двусторонних отношений также огромны. Об этом мы поговорили с Чрезвычайным и Полномочным Послом КНР в Кыргызстане господином Ван Кайвэнем.



— Господин посол, позвольте в первую очередь поблагодарить вас за время, которое вы уделите для встречи с нами. Учитывая ваш плотный график, это большая честь для нас. А первый вопрос звучит так: как вы оцениваете нынешний уровень отношений между Китаем и Кыргызстаном?

— Мы очень довольны тем, что наши отношения развиваются благополучно. Это касается как политики, так и, в особенности, торгово-экономической сферы. За все 20 с лишним лет, которые продолжаются дипломатические отношения между нашими странами, именно торгово-экономическая сфера была одной из главных составляющих частей двустороннего сотрудничества. Здесь, я считаю, достигнуты, без преувеличения, внушительные результаты. Об этом свидетельствует ежегодный прирост показателей. Конечно, изменения, происходящие в мировой экономике, оказывают свое влияние, но, несмотря ни на что, торгово-экономическое сотрудничество между Кыргызстаном и Китаем развивается. Мы довольны этим, но не собираемся останавливаться на достигнутом. Потенциал очень большой, тем более что желание и готовность осуществлять дальнейшее взаимное сотрудничество, без сомнения, существует. Это то, что можно сказать об отношениях Китайской Народной Республики и Кыргызстана в общих чертах.

— Назовите, пожалуйста, приоритетные направления сотрудничества, наиболее важные проекты, осуществляемые Китаем в Кыргызской Республике.

— Я работаю в Кыргызстане четыре года и могу сказать, что, несмотря на то, что внутривосточная ситуация в стране за это время неоднократно менялась, это не сказалось отрицательно на наших экономиче-

ских отношениях. Тем более что желание развивать двусторонние связи имеется с обеих сторон. В последнее время мы осуществляем в Кыргызстане целый ряд и совместных проектов, и проектов с участием китайских инвесторов. В первую очередь это проекты улучшения инфраструктуры. Наверное, вы знаете, что много дорог в республике строятся и ремонтируются именно китайскими компаниями или же с использованием китайских правительственных льготных кредитов. Я думаю, это одно из главных направлений экономического сотрудничества.

Также китайская сторона помогает Кыргызстану в реконструкции сети электроснабжения. Это стратегически важная задача для обеспечения энергетической безопасности страны, и мы максимально пошли навстречу Кыргызстану в этом вопросе. Я имею в виду строительство ЛЭП «Датка–Кемин» и трансформаторной станции «Датка–Юг». Реализация данного проекта позволит создать единое энергетическое кольцо Кыргызстана и наладить стабильное снабжение населения и предприятий электроэнергией. В перспективе возможен экспорт электроэнергии из Кыргызстана в соседние страны. Тем более что республика богата водными и гидроресурсами. В этом плане работа ведется неплохо.

Кроме того, недавно состоялся визит в Кыргызстан премьера Госсовета Китая господина Вэнь Цзябао, во время которого лидеры обеих стран договорились о начале изучения возможностей совместного освоения каскада на реке Сары-Джаз. Экспертам уже дано поручение разработать технико-экономическое обоснование. Это еще один крупный проект, который мы будем совместно разрабатывать. Его реализация будет способствовать развитию экономики Кыргызстана. Для Китая проект также немаловажен, поскольку

Сары-Джаз является трансграничной рекой. Ее верхнее течение находится в Кыргызстане, а нижнее – в Китае. В перспективе наша страна, возможно, будет покупать у вас электроэнергию. Дело в том, что в западных регионах КНР, в том числе в Синьцзян-Уйгурском автономном районе, в последнее время очень бурно развивается экономика, что, естественно, порождает потребность в поставках электроэнергии. Однако в основном энергосистема данного региона состоит из тепловых электростанций. Но, как вы знаете, использование угля, газа и нефти отрицательно влияет на экологию, поэтому Китай заинтересован в экологически чистом производстве электроэнергии.

| – Еще одним важным совместным проектом является железнодорожная магистраль Китай–Кыргызстан–Узбекистан. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее. На какой стадии находится данный проект? В чем заключается его важность?

– Этому проекту уже много лет. Говорить о нем начали еще, если не ошибаюсь, 15-16 лет назад. Расскажу немного о предыстории этого проекта. В 90-х годах, когда мы начали строительство железной дороги в южной части Синьцзян-Уйгурского автономного района, до Кашгара, в Кыргызстане и Узбекистане начал подниматься вопрос о железнодорожной магистрали, которая через Торугарт или Иркештам соединила бы три страны. За эти годы была проведена определенная работа. В частности, за счет китайских грантовых средств было написано предварительное технико-экономическое обоснование проекта. В настоящее время ведется работа над созданием конкретного ТЭО. Этим анализом занимается компания China Road. Думаю, в начале следующего года она уже представит варианты – как будет строиться железная дорога, за счет каких средств, каким будет формат инвестирования. После этого заинтересованные стороны приступят к непосредственным консультациям и переговорам об инвестировании. Нужно отметить, что это очень солидный проект, стоимостью от 2 до 3 миллиардов долларов США, а быть может, даже еще больше. Все зависит от конкретного формата финансирования.

Вариантов инвестирования проекта железнодорожной магистрали было много, в том числе с использованием правительственных льготных кредитов со стороны Китая. Однако у Кыргызстана уже нет квоты на получение такого большого кредита. Со стороны вашей страны было озвучено предложение «инвестиции в обмен на ресурсы». Впервые эта идея была поднята именно кыргызской стороной. Впоследствии от идеи решено было отказаться, потому что общество не готово к этому. Этот вариант также отпадает. Сейчас остаются два варианта: либо совместное предприятие, либо концессия. Эти предложения находятся на изучении у потенциальных китайских инвесторов. Дело в том, что, раз выделение правительственного кредита невозможно, остается получить коммерческий кредит. Но ставки по нему выше, так что стоимость проекта сильно возрастает. Главное сейчас – найти конкретных инвесторов и выяснить, кто будет финансировать проект – создавать ли консорциум, или же привлекать средства от международных финансовых институтов.

Политическое решение уже есть. Китай, Кыргызстан, Узбекистан и другие страны региона очень заинтересованы в реализации данного проекта. Учитывая нынешние объемы торгово-экономического сотрудничества восточноазиатских стран с Европой, Ближним Востоком, эта железная дорога будет востребована. Особенно сильно заинтересован в этом Китай. У нас очень интенсивные экономические отношения с западными странами, но сегодня у нас по суше всего два коридора. Первый – транссибирский, через Россию. Второй пролегает через Казахстан и затем также через

Россию. Но эти два коридора очень перегружены и не успевают перевозить товары с востока на запад и с запада на восток. Поэтому нам нужен третий коридор. Наши предки давным-давно уже пользовались им. Они открыли Великий Шелковый путь именно через Центральную Азию и Кыргызстан. Я думаю, если железнодорожная магистраль будет построена, это будет, в полном смысле слова, восстановлением Великого Шелкового пути на современном уровне. Для Кыргызстана проект тоже принесет несомненную пользу. Ведь, как говорят у нас, «Поезд едет – деньги приходят». Сейчас Кыргызстан в транспортном отношении находится в тупике. Если же мы построим железную дорогу, республика станет транзитной страной. От этого выиграет как правительство Кыргызстана, которое получит новые доходы в казну, так и местное население. Появятся возможности трудоустройства.

| – Некоторые политики в Кыргызстане говорят о «тихой экспансии» Китая в нашей стране, о планах по «захвату ресурсов». Можете ли вы опровергнуть подобные заявления?

– Что я могу сказать? Действительно, нам приходится иногда слышать о китайской «экспансии» – «тихой» или «ползучей». Но я хочу сказать: не пугайте самих себя и других какими-то мифическими вещами, которых просто не существует. Здесь, в Кыргызстане, имеются люди, которые любят все политизировать. Чего греха таить! Но что касается Китая, то в своей внешней и в том числе торгово-экономической политике он соблюдает принципы взаимного уважения, равноправия и невмешательства во внутренние дела других стран. И, самое главное, отношения должны развиваться на основе взаимной выгоды. На одностороннюю выгоду мы не претендуем. Посмотрите на историю наших отношений. На протяжении двадцати с лишним лет мы никогда не вмешивались в ваши внутренние дела. Мы желаем нашим соседям





только добра. Ведь, как говорится, близкие соседи ближе дальних родственников, тем более что мы соседи с родственными связями. В Китае проживают кыргызы, здесь много дунган. Исторические связи наших стран насчитывают очень много лет. Так что не пугайтесь, никакой экспансии не будет! Если же кто-то считает, что китайское экономическое присутствие – это экспансия, мне сказать нечего (смеется).

– Ряд экспертов говорит о том, что после 2014 года, на фоне вывода сил коалиции из Афганистана, активизируется наркотрафик, а также возможно проникновение экстремистов в Центральную Азию. Собирается ли Китай помочь странам региона в предотвращении этих угроз?

– Что касается наркотрафика, он существует и сейчас. Эта наша общая беда, что существует подобный бизнес. Если, конечно, можно назвать это бизнесом. Мы совместно боремся с этим злом и оказываем всяческое содействие соседним странам. И на двусторонней основе, и в рамках Шанхайской организации сотрудничества. Конечно, сейчас трудно сказать, как будет выглядеть ситуация в Афганистане на фоне возможного вывода контингента после 2014 года. Но надо готовиться к худшему. Если, не дай бог, произойдет увеличение наркотрафика, нужно бороться с этим совместными усилиями. Эта работа уже ведется и обязательно продолжится.

– Предлагаю немного отвлечься от политики и затронуть такие темы, как культура и образование. Насколько активным является взаимодействие между нашими странами в данных сферах?

– Если говорить о культурном обмене, то здесь, к сожалению, пока маловато того, чем можно похвастать. Но в последнее время мы стараемся налаживать культурные связи, проводить совместные выставки – как в Кыргыз-

стане, так и в Китае. Кыргызские художники постоянно ездят в Китай для участия в различных мероприятиях. Сюда мы стараемся регулярно приглашать артистов из КНР. Кстати, 1–2 января труппа артистов из Синьцзян-Уйгурского автономного района даст два концерта в Бишкеке. В этом плане мы будем работать. Мы соседи и должны знать друг о друге больше.

Что же касается образовательной сферы, в этом плане сотрудничество развивается неплохо. Здесь уже работают два Института Конфуция, в перспективе возможно открытие Китайского или Китайско-Кыргызского университета. Сюда приезжают на обучение китайские студенты. Если не ошибаюсь, их количество достигло двух тысяч. В Китае тоже много студентов из Кыргызстана – в Пекине, Шанхае, на юге страны. Их насчитывается тоже около двух тысяч, но, думаю, это число будет расти, потому что имеется взаимный интерес. В Кыргызстане я вижу стремление молодежи учить китайский язык. Он становится все более востребованным, тем более что Китай является второй экономикой мира, поэтому бум на изучение китайского языка наблюдается во всем мире. Конечно, китайская грамота немного тяжеловата, но при старании можно научиться разговаривать и писать на хорошем уровне. Учитывая, что Кыргызстан и Китай развивают сотрудничество, знание китайского очень востребовано.

– Господин посол, вы находитесь в Кыргызстане довольно длительное время. Какие основные впечатления сложились у вас о нашей стране?

– Прежде чем приехать в Кыргызстан, я работал послом в Латвии и Грузии. Страны разные, но Кыргызстан мне как-то ближе. И не только потому, что мы соседи. У наших народов схожий менталитет, схожая кухня. Здесь прекрасная природа, люди очень доброжелательные, общительные и гостеприимные. Мне нескудно здесь работать. В Кыргызстане у меня много хороших друзей, которых я приобрел за 4 года. Несмотря ни на что, страна развивается. Иногда я шучу: Кыргызстан – это страна сюрпризов. Никто не ожидал событий 2010 года. Конечно, это был не очень хороший сюрприз. Однако потом никто не ожидал, что после июньских событий будут успешно проведены референдум и парламентские выборы. Я искренне желаю, чтобы здесь происходило как можно больше хороших сюрпризов. Дестабилизация никому не нужна. От нее в первую очередь страдает простое население. Но я вижу, что руководство страны настроено на развитие экономики и рост жизненного уровня кыргызстанцев. Недавно я прочел выступление президента относительно проекта Стратегии устойчивого развития страны. Там есть много моментов, которые лично мне очень понравились. Если они будут осуществлены, то, думаю, у вас хорошие перспективы.

– Каким вы видите будущее отношений наших стран?

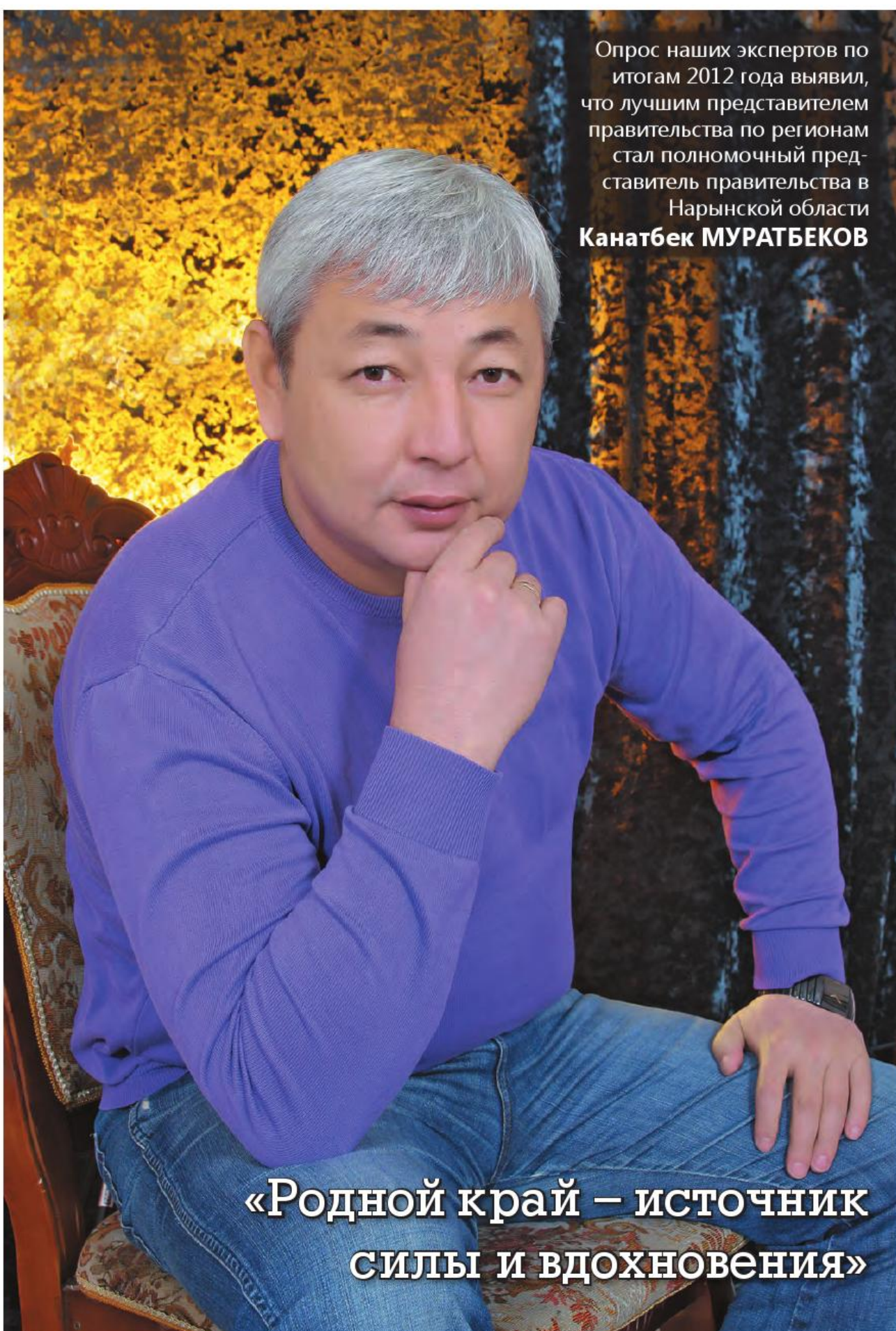
– В этом году мы отметили 20-летие установления дипломатических отношений. Я думаю, что в нашем сотрудничестве заложен очень хороший фундамент. Мы и дальше будем придерживаться принципов взаимного уважения и взаимного доверия. Уверен, что в будущем контактов станет еще больше и никто не будет говорить об «угрозе» со стороны Китая.

– Совсем скоро – Новый год. Поздравляю вас с наступающим праздником! Что бы вы пожелали народу Кыргызстана в новом году?

– Спасибо! Поздравляю жителей Кыргызстана с наступающим Новым годом, желаю, чтобы в новом году у вас было все благополучно. Как у нас в Китае любят говорить, да сбудется все, о чем вы мечтали! ♦

Беседовал Сергей КОЖЕМЯКИН

Фото: Татьяна Козаченко и из личного архива В. Кайвэна

A portrait of Kanatbek Muratbekov, a middle-aged man with short grey hair, wearing a blue sweater and blue jeans. He is sitting in a wooden chair with a patterned seat, resting his chin on his hand. The background is a dark, textured wall with warm, golden light filtering through, creating a bokeh effect.

Опрос наших экспертов по итогам 2012 года выявил, что лучшим представителем правительства по регионам стал полномочный представитель правительства в Нарынской области
Канатбек МУРАТБЕКОВ

**«Родной край – источник
силы и вдохновения»**



– Канатбек Камбарович, по решению экспертной группы журнала «Деловой Собеседник» вы названы лучшим губернатором. Мы вас искренне поздравляем и желаем вам дальнейших успехов. Насколько сложно управлять областью?

– Я искренне выражаю глубокую признательность и благодарность экспертной группе вашего журнала за столь высокую оценку. Вообще управление – сложный процесс, особенно если в области за десятки лет накопилось столько проблем как в экономической, так и социальной сфере, что брать бразды правления в свои руки становится делом рискованным, так как все эти проблемы решить за раз и в короткие сроки – задача сложная. А люди давно ожидают перемен и надеются, что их условия жизни улучшатся. Хотелось бы оправдать их надежды, поэтому прилагаю всевозможные усилия, чтобы как-то способствовать изменениям в лучшую сторону. Ведь я сам являюсь представителем данного региона и обязан выполнить свой сыновний долг перед малой родиной.

– Нарынская область – преимущественно сельскохозяйственная. На ваш взгляд, какие еще приоритетные отрасли экономики можно было бы запустить в вашем регионе, кроме сельского хозяйства?

– Действительно, с самого основания наша область по своим климатическим условиям больше всего соответствовала развитию сельского хозяйства, особенно животноводства. Регион в целом имеет огромный потенциал, и со всей ответственностью хочу заверить, что возможности области при их полной и правильной реализации вполне могут стать одним из ведущих факторов для экономического роста и развития республики.

Гидроэнергетическая отрасль – одно из перспективных направлений экономики Кыргызстана. Недавно состоялось знаменательное событие в истории нашей области – 27 октября текущего года прошла церемония

Кыргызстан – это не только столица, но и регионы. От их благополучия во многом зависит, станем мы успешно развивающейся страной или нет. Наше издание на протяжении всего периода постоянно освещает жизнь в регионах.

закладки капсулы президентом Алмазбеком Атамбаевым на месте строительства каскада гидроэнергетических сооружений, которое будет осуществляться российской компанией «РусГидро». За последние двадцать лет – это самый крупный инвестиционный проект в нашем регионе. Реализация данного проекта создаст новые рабочие места, что будет содействовать сокращению безработицы, которая является одной из острых и актуальных проблем области. Естественно, что это скажется на повышении уровня доходов населения и развития инфраструктуры в целом.

Нарынская земля богата на полезные ископаемые, практически все элементы таблицы Менделеева обнаружены на ее территории. В настоящее время исследованы залежи цветных, редкоземельных и драгоценных металлов, месторождения каменного угля и строительных материалов, химического сырья. Кавакский угольный бассейн, золотые прииски Солтон-Сары, солекопная шахта в Кочкорском районе, гипс в Куланаке, мрамор в Кара-Кужуре уже добываются и разрабатываются в малых объемах.

Общие запасы Кавакского угольного бассейна, расположенного в Жумгалском районе, составляют 1 млрд. тонн. Запасы железной руды по области – около 11–12 млрд. тонн. Большая часть из них, в пределах 5,5 миллиард тонн, находится в горах Жетим-Тоо.

В недалеком прошлом, точнее в 1995–1996 гг., проводилась геологоразведка на предмет изучения содержания и наличия запасов нефти и газа в Ак-Талинском и Ат-Башинском районах области. Тогда геологические исследования дали хороший результат. Это означает, что в будущем вполне возможно начало разработки и добычи собственного газа и нефти, что в какой-то мере, хотя бы частично, способствовало бы обеспечению энергетической независимости и безопасности.

Одной из важных задач является рациональное использование наших природных богатств. Все развитие государ-



ства, разрабатывая свои природные ресурсы при помощи внешних инвестиций, достигли таких высоких результатов, что вышли в ряд передовых и богатых стран. Если мы сами не реализуем наши возможности или не предоставим это сделать другим, конечно, с учетом интересов страны, то никакой пользы от всего этого богатства для нас не будет. Если мы в будущем или в течение ближайших 5–10 лет успеем реализовать хотя бы 25 процентов потенциала названных месторождений, то тогда появятся возможности значительно пополнить бюджет страны.

Необходимо отметить, что, кроме гидроэнергетической и горнодобывающей отраслей, большой потенциал для развития имеют перерабатывающая отрасль и туризм.

| – Хорошо, раз мы заговорили о туризме, то это действительно одна из перспективных отраслей экономики, но для развития ее требуются особые условия. Каков ваш туристический потенциал?

– Туризм – это, безусловно, одна из прибыльных отраслей во всем мире, мне это хорошо знакомо из собственного опыта. Наш регион, как, впрочем, и другие регионы страны, славится гостеприимством, что является особой отличительной чертой характера наших людей, и, конечно, неповторимой и уникальной природой.

Нарын – высокогорный регион, богатый животным, растительным миром, самобытной культурой. Первозданная красота природы не может никого оставить равнодушным. Величественные горы, которые своими верхушками, кажется, достают до небес, зовут покорить их высоты. А в жаркие летние дни можно отдохнуть на прохладных джайлоо. Кристально чистые горные родники, благоухающий запах цветов, трав, елей и свежий воздух дарят энергию и бодрость, которой так не достает жителям больших мегаполисов. Еще отмечу, что область богата источниками минеральной воды, что создает прекрасную возможность для развития рекреационно-оздоровительного туризма.

В регионе есть архитектурно-исторические памятники, связанные с историей и бытом кыргызов, что может быть интересным для любознательных туристов, познающих мир. К тому же мы располагаемся на Великом Шелковом пути, который в стародавние времена выступал своеобразным мостом между западом и востоком.

Большое количество святых мест позволяет развивать такой вид туризма, как паломничество, а ныне, когда интенсивно начался возврат к народным истокам, это еще одна возможность расширить наш туристический ассортимент.

Одним словом, я пожелал бы всем увидеть все это своими глазами, чтобы быть очарованными той неповторимой красотой природы, которую мы видим каждый день, и это вселяет в наши сердца особую гордость.

| – Вы анализировали развитие туристической отрасли в Нарынской области за предыдущие годы? Сколько было туристов? Какие страны они представляют? Что их привлекает?

– За последние два года по экотуризму подготовлены и изданы книги на русском и английском языках, специально разработали и сняли видеоролик. В этих изданиях представлены различные туристические маршруты, где рекомендованы достопримечательности нашего региона. В итоге количество туристов, посетивших Кыргызстан, увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Если говорить цифрами, то наш регион в 2011 году принял 12 тысяч туристов, а в этом году достигли результатов в 18 тысяч. Это, конечно, по статистическим данным. А если по моим личным данным, в этом году область фактически посетили около 30 тысяч туристов. Большая часть туристов были из стран Европы. Как



я отметил выше, их интересуют уникальные достопримечательности, которые они не могут увидеть где-нибудь в другом месте, а также экологически чистые продукты.

| – Намерены ли вы увеличивать и дальше количество приезжающих туристов в ваш регион? Если да, то что вы предпринимаете для этого?

– Конечно, мы не намерены останавливаться на достигнутом результате, поэтому в целях развития отрасли проводим специальную работу как по обеспечению безопасности туристов, так и по повышению качества предоставляемых услуг.

В связи с тем, что у нас продолжительные зимы, мы проводим большой объем работы по привлечению инвестиций для строительства горнолыжных баз. Вы знаете, что зимний туризм требует достаточно ощутимых капиталовложений. Ведь, помимо проведения лыжной трассы, необходимо построить канатную линию, гостиницы, пункты питания и дороги к этим базам. Мы стараемся создать такие условия, чтобы туризм приносил постоянный доход независимо от времени года, соответственно продление туристического сезона, полагаю, непосредственно скажется на увеличении количества туристов, посещающих нашу область.

| – Каковы ваши планы на будущее?

– Поставленных задач и планов на будущее много. Очень важно сохранить стабильность в стране. А самое главное, заручиться доверием народа, которое за последние годы, к сожалению, немного пошатнулось. Я, как полномочный представитель правительства в Нарынской области, надеюсь, что смогу достойно выполнить свой долг, чтобы еще больше укрепить доверие народа к власти. Конечно, хотелось бы особо поблагодарить жителей Нарына за понимание и поддержку, что дает мне огромный источник силы для стремления к новым успехам.

Беседовал Ислам ЖОЛДОШЕВ

Фото из личного архива К. Муратбекова, naryninvest.kg





НОВОГОДНИЕ СПРАВКИ!
КРУГЛОСУТОЧНО



МЫ ЗНАЕМ ОТВЕТ НА ЛЮБОЙ ВОПРОС!

***1200** с мобильного **080-80** с кыргызтелекома

ГДЕ ОТПРАЗДНОВАТЬ?

НОМЕР ТЕЛЕФОНА?

КАКОЙ АДРЕС?

ГДЕ ОТДОХНУТЬ?

ЧТО ПОДАРИТЬ?

ГДЕ КУПИТЬ?

СКОЛЬКО СТОИТ?



www.infox.kg

Горячая линия INFOX: (312) 90-1200 (бесплатно)

Стоимость услуги: Beeline, Katel – \$0.94/мин.,

Megacom – 45 сом./мин., O!, Fonex, Nexi – 32 сом./мин.,

Saima-Telecom, Sapatcom – 20 сом./мин. – с налогами,

Кыргызтелеком – 20 сом./мин. – без налогов.



27–29 марта 2013

Бишкек, Кыргызстан

- Энергетика и электротехника
- Освещение
- Кабель и Провод
- Альтернативные источники

www.bishkekbuild.kg

4-я КЫРГЫЗСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ЭНЕРГЕТИКА

ОРГАНИЗАТОРЫ:



Iteca - Ala-Too:
Кыргызстан, г. Бишкек
тел: +996 312 690544, +996 312 902966
тел/факс: + 996 312 698994
E-mail: management@iteca.kg



ITE Group Plc:
London, United Kingdom,
Tel.: +44 (0) 207 596 5004;
Fax: +44 (0) 207 596 5204;
E-mail: building@ite-exhibitions.com



Iteca:
Алматы, Казахстан
Тел.: +7 (727) 258 34 34/37
Факс: +7 (727) 258 34 44;
E-mail: power@iteca.kz

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



Министерство энергетики и промышленности Кыргызской Республики



Торгово-промышленная палата Кыргызской Республики

ТАКСИМ



БАЛТИКА

В кафе «Таксим» вы найдете все условия для приятного отдыха!

Приглашаем вас провести предновогодний корпоративный банкет или отметить другое праздничное событие в нашем кафе!

К услугам гостей – 5 банкетных залов от 20 до 60 человек

Изысканные блюда турецкой, национальной и европейской кухни

Большой ассортимент экзотических напитков

Отличный сервис!

Кальян, элитный турецкий табак

24 часа

WiFi

Адрес: г. Бишкек, ул. Калыка Акиева, 72 (перес. проспект Чуй)

Тел.: +996 (312) 89 81 45, +996 (709) 22 00 80 www.taksim.kg



Альтернатив интеграции нет! В Москве прошла встреча молодых специалистов, приуроченная к 20-летию ОДКБ

Развитие экономики невозможно в условиях политической нестабильности. Эта истина особенно хорошо известна жителям нашей страны, пережившей за последние годы две революции. Сегодня Кыргызстан стоит перед лицом серьезных вызовов, на которые необходимо ответить в самое ближайшее время. В противном случае всесторонний кризис будет не только продолжаться, а углубляться. Речь идет о вызовах со стороны религиозного экстремизма, наркотрафика, а также о стремлении ряда сил глобального масштаба дестабилизировать ситуацию в регионе. Масштаб этих проблем таков, что в одиночку справиться с ними наша республика не сможет. Необходима интеграция с традиционными союзниками, перед которыми стоят аналогичные вызовы. В том числе в рамках Организации Договора о коллективной безопасности.

В этом году ОДКБ отмечает свое 20-летие. К этой дате было приурочено проведение научно-образовательной программы по вопросам безопасности для молодых специалистов «ОДКБ – 20 лет: итоги и перспективы». Мероприятие было организовано Институтом ОДКБ и Фондом поддержки публичной дипломатии имени А. М. Горчакова и прошло 19–23 ноября в Москве. Участие в программе приняли молодые специалисты (политологи, экономисты, журналисты, дипломаты) из России, Кыргызстана, Казахстана, Таджикистана, Армении, Белоруссии, Украины и Сербии.

На панельной дискуссии «20 лет ОДКБ: вчера, сегодня, завтра» выступил генеральный секретарь организации Николай Бордюжа. По его словам, после распада СССР у суверенных государств фактически отсутствовали экономические и политические ресурсы. В этих условиях создание единой структуры безопасности было жизненно необходимо. Однако сегодня, спустя два десятилетия, важность интеграции не только не уменьшилась, а многократно возросла. Бордюжа выделил основные направления деятельности ОДКБ на современном этапе. Во-первых, это координация вопросов безопасности на международной арене, защита интересов членов организации. Во-

вторых, военное сотрудничество. По словам генсека ОДКБ, в настоящее время существует силовой потенциал для реагирования на крупномасштабные конфликты. Для этого созданы Коллективные силы оперативного реагирования, способные отразить террористическую угрозу. В-третьих, целью ОДКБ является противодействие вызовам и угрозам: перекрытие каналов поставок оружия, борьба с наркотрафиком и нелегальной миграцией, обеспечение информационной безопасности, система коллективного реагирования на техногенные и природные катастрофы.

Таким образом, вопреки сложившемуся стереотипу, ОДКБ является не чисто военным союзом, а полноценной международной организацией с широким спектром деятельности. Это продемонстрировали события 2010 года в Кыргызстане, когда организация оказала нашей стране весомую помощь для решения острых гуманитарных проблем. В преддверии изменения ситуации в Афганистане (вывод Сил международной коалиции к 2014 году) укрепление взаимодействия в рамках ОДКБ более чем актуально: перемены в этой азиатской стране могут вызвать проникновение в республики Центральной Азии экстремистских подразделений, а также активизацию наркотрафика.

На эту проблему обратил внимание и эксперт, профессор Военного университета Олег Кулаков. По его данным, доходы от наркотрафика из Афганистана составляют около одного триллиона долларов в год, причем в самом Афганистане остается 10–12% этих средств. Остальные деньги реинтегрируются в процессы в сопредельных странах. Вот почему борьба с наркотрафиком затрагивает целый пласт интересов и должна вестись одновременно в разных направлениях.

– Есть серьезные основания полагать, что в этот процесс вовлечены крупнейшие мировые банки – через фирмы-однодневки, – подчеркнул Олег Кулаков.

По словам эксперта, силы НАТО в Афганистане продемонстрировали полную некомпетентность в борьбе с наркотрафиком. Более того, с полным на то основанием можно говорить о том, что наркотики в стране производятся при попустительстве, а то и прикрытии со стороны коалиции. Несмотря на объявленный вывод войск, НАТО под эгидой Соединенных Штатов прилагает все усилия, чтобы сохранить свое влияние в Афганистане и республиках Центральной Азии. Для этого разрабатываются искусственные идеи и мифы вроде проекта «Великий Шелковый путь». Однако, уверен эксперт, присутствие западных

сил не служит интересам региона и грозит дестабилизацией.

Советник Секретариата ОДКБ Леонид Танцоров в свою очередь рассказал о деятельности организации в сфере противодействия незаконной миграции с территорий третьих стран. По его словам, для успешного сотрудничества государств-членов ОДКБ необходима гармонизация национальных законодательств. В 2007 году был создан Координационный совет, основной задачей которого является выработка единого подхода к проблемам миграции. В настоящее время совместные мероприятия проводят миграционные службы России и Белоруссии, а также России и Казахстана.

Следует отметить, что все мероприятия научно-образовательной программы проходили в формате дискуссии. Каждый из участников мог задать экспертам интересные вопросы, а также выступить с собственным мнением по обсуждаемым темам. Это позволило сформировать полноценную и яркую картину того, как насущные вопросы интеграции видятся не только в государствах-членах ОДКБ, но и в странах, которые пока не являются участниками организации (Украина, Сербия, а также Узбекистан, в этом году приостановивший свое участие в ОДКБ).

Впрочем, мероприятиями в формате круглых столов программа не ограничилась. 24 ноября участники посетили Академию противопожарной службы МЧС России, где познакомились с новейшими разработками в этой области, а практически весь следующий день провели во Всероссийском институте повышения квалификации сотрудников МВД России (подмосковный город Домодедово). Сотрудники учреждения рассказали о его деятельности и структуре, ответили на вопросы гостей. За теоретической частью последовала практическая: гостям была продемонстрирована показательная программа – действия сотрудников силовых специальных подразделений по освобождению заложников и ликвидации группы террористов, захвативших автобус с людьми.

В заключение необходимо отметить, что альтернатив интеграции у наших стран нет. Только сообща мы можем преодолевать стоящие перед нами проблемы и вместе выработать пути в будущее. Подтверждением этого стала научно-образовательная программа, участники которой за эти дни крепко сдружились и обнаружили, что у их стран гораздо больше точек соприкосновения, чем различий. На пути к полноценному и долговременному сотрудничеству сделан еще один – и очень важный! – шаг.

Текст: Сергей КОЖЕМЯКИН
Москва – Бишкек

Фото автора и пресс-службы ОДКБ

СПРАВКА «ДС». Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) является военно-политическим союзом на основе Договора о Коллективной безопасности (ДКБ), подписанного 15 мая 1992 года. На московской сессии ДКБ 14 мая 2002 года было принято решение о преобразовании ДКБ в полноценную международную организацию – Организацию Договора о коллективной безопасности. В настоящее время членами ОДКБ являются Россия, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Армения. Задачей организации является защита территориально-экономического пространства стран – участниц договора совместными усилиями армий и вспомогательных подразделений от любых внешних военно-политических агрессоров, международных террористов, а также от природных катастроф крупного масштаба. Генеральный секретарь ОДКБ – Николай Бордюжа.



Асанкадыр ЖУНУШОВ: «Без обеспечения безопасности стране не выжить»

Существование любого государства невозможно, если не обеспечена его безопасность. Причем безопасность имеет несколько уровней. Это и государственная безопасность, и экономическая, и продовольственная, и биологическая, и экологическая. Игнорирование любого из этих факторов чревато опасными последствиями. О том, какими именно, «Деловому собеседнику» рассказал директор Института биотехнологии Национальной академии наук, профессор Асанкадыр ЖУНУШОВ. Ученый, автор сотен научных работ, Асанкадыр Темирбекович, однако, не принадлежит к числу людей, чьи интересы ограничиваются узкоспециализированной сферой. Поэтому темой нашей беседы стали не только проблемы биологической безопасности, но и многие другие темы.

О ГОСУДАРСТВЕ...

– Стыдно становится, когда страна, имеющая достаточные ресурсы, ходит с протянутой рукой, и мы искренне радуемся, когда получается выпросить какие-то средства. В то же время реальные проекты «благополучно» предаются забвению. Так было с биолaborаторией, на которую канадцы выделяли 60 млн. долларов. Это был уникальный проект, как воздух необходимый Кыргызстану. Однако специалисты, чтобы заработать себе очки, сочинили сказки об опасности, который якобы представляет этот объект. Власти пошли на поводу. Инвестора фактически изгнали. Кто же после этого будет верить нашим чиновникам? Они давно уже перестали быть гарантами инвестиций. Или взять ситуацию с Кумтором. Говорят об экологических нарушениях, требуют национализации. А почему во время заключения соглашения промолчали, не подключили ученых, экспертов? Это был бы цивилизованный подход. Поймите, мы сидим на дне. Но вот что страшно: никто из нынешних чиновников не болеет за судьбу страны. Их действия либо недальновидны, либо преследуют цель собственного обогащения. Вспомните, как экс-премьер решил давать фермерам кредиты на год под 7%. Для животноводства это полный абсурд. Как может животновод рас-

платиться с кредитом через год? Чтобы купить корову, получить приплод и, как следствие, прибыль, нужно минимум три года! И ведь это были не личные сбережения премьер-министра, а наши – народные деньги, средства из бюджета. Почему не пустить их на развитие экономики?

Меня возмущает, что в Жогорку Кенеше сидят 120 депутатов. О чем думал Текебаев, когда писал Конституцию? Может ли выдержать бюджет страны 120 человек (каждый из которых мнит себя как минимум президентом!) – и это при огромном внешнем долге? 35– 40 депутатов вполне достаточно. Меня часто посещают пессимистические мысли, что ничего не изменится к лучшему. Иногда задумаешься: может, лучше был бы военный переворот, жесткая рука. А, с другой стороны, у нас-то и армии фактически нет. Армия и милиция деморализованы, лучшие офицеры давно ушли отсюда.

О ВЛАСТИ...

– Я не ясновидящий, но мне кажется, что скоро народ выберет своего лидера. Сам, без помощи нынешних чиновников. В этих чиновниках люди разочаровались, я хорошо это вижу. Кыргызстану нужен только один правитель: который, придя к власти, скажет: «Я несу персональную ответственность за судьбу своего народа! И я один буду отвечать за то, что будет со страной, и буду делать то-то и то-то». То есть озвучит конкретную программу развития страны. И это должен быть не случайный человек, а специалист, аналитик, разбирающийся в ситуации внутри страны, а также понимать реальность в соседних странах и на мировой арене. Парламентаризм может привести к катастрофе. Нужна сильная президентская власть. Причем президент должен концентрировать в своих руках всю исполнительную власть. Премьер-министр не нужен, он существует только для того, чтобы глава государства перекладывал на него ответственность за ошибки.

А система, которая существует сейчас, никуда не годится. Каждая ветвь власти тянет одеяло на себя, но при этом, когда дело касается ответственности, перекладывает ее на другую ветвь. Естественно, что наших правителей никто из соседей не принимает всерьез. Не говоря уже об инвестициях. Нашим руководителям не доверяют!



О СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ...

– Я до сих пор не понимаю: зачем нужно было растаскивать колхозы и совхозы? Хорошо, раздали люди документы на земельные доли, дивиденды с машинотракторного парка. Хочешь работать отдельно – уходи, не хочешь – оставайся и трудись в рамках кооператива. А как у нас? Все разобрали, растащили. Ведь инфраструктура была очень развитая. Не нравилось вам название – колхозы – назвали бы кооперативами. Но разрушать эту систему нельзя было. Те, кто это сделал, – полные дураки. Теперь пожинаем плоды этой глупости. То же самое сделали с заводами. Ценнейшее оборудование растащили, продали на металлолом. За 20 лет потеряли и промышленность, и сельское хозяйство. А что мы потомкам оставим? Об этом подумали?

О НАУКЕ...

– Наука в стране находится на задворках. Когда в 2000 году я стал директором института, здесь еще оставались какие-то реактивы, необходимые материалы. Сейчас они закончились. Кое-как сводить концы с концами помогают международные проекты. Но это – капля в море. Единственное, что может вывести науку из кризиса, – государственная стратегия. В первую очередь нужно увеличить базовое финансирование науки. Чтобы случаи, когда сотрудники заболевают из-за того, что в помещениях холодно, когда с потолка сыпется штукатурка, остались в прошлом. Во-вторых, необходимо определить приоритеты, сосредоточиться на конкретных, прикладных направлениях, нужных народному хозяйству. Государство у нас, к сожалению, не настолько богато, чтобы содержать фундаментальную науку. Только конкретика, никакой лирики. Но если ученый написал проект, действительно полезный для страны, его должны профинансировать, как гово-

рится, «от и до». Например, у нас есть разработки, позволяющие микробиологическим методом извлекать золото из хвостохранилищ. Они могут принести огромные деньги, но на внедрение этих методов нужны средства. Государство может давать задания, проводить конкурсы проектов. Но для этого, опять-таки, в высших эшелонах власти должны быть эксперты, специалисты, понимающие пользу того или иного проекта.

Мы называем себя цивилизованной страной и при этом делимся на рода и племена, то и дело справляем поминки по тому или иному баю, батыру, который умер двести лет назад. Не лучше ли эти миллионы пустить на науку, на культуру? Ведь есть огромное количество неизданных рукописей наших классиков. Вот оно – культурное наследие! Собирайте, издавайте, раздавайте бесплатно – и это будет способствовать развитию культуры, но никак не поминки. Поражает близорукость чиновников. Они умеют красиво говорить о патриотизме, о культуре. Но посмотрите, что происходит с Национальной библиотекой. Как ее построили почти 30 лет назад – с тех пор не делали капремонта. Система отопления вот-вот накрыется. Пропадут ценнейшие книги. Разве это не понятно? Акаев уйдет, Бакиев уйдет, другие тоже уйдут, но библиотека должна работать!

О ПРОФИЛАКТИКЕ ЙОДОДЕФИЦИТА...

– У нас в республике имеется 40 млн. тонн запасов соли. Причем самой разной, со всеми известными в мире примесями. Когда я только стал директором института, мы стали разрабатывать методику получения химически чистой соли. Она используется для приготовления физраствора. Получилось. После было решено на этой основе разработать добавку для профилактики йододефицита. Вещь уникальная. В обычной йодированной соли йод испаряется уже через полгода, а если бросить соль в раскаленный казан – то моментально: химическая связь слабая. В нашем же растворе связь крепкая, соединение устойчиво к высоким температурам. Провели исследования, испытания. У людей, которые принимали «Антизоб» всего месяц, восстановился нормальный уровень гормонов. У одной нашей сотрудницы с зобом второй степени через полтора года болезнь исчезла полностью. Однако никакой государственной поддержки мы так и не получили, хотя это была импортзамещающая технология. Есть готовый цех, но личных сбережений на это не хватает. Если бы была финансовая поддержка, мы бы обеспечили для наиболее уязвимых слоев населения профилактику йододефицита.

Это беременные женщины, кормящие матери, дети, подростки – примерно полтора миллиона человек.

О БИОЛАБОРАТОРИИ...

– Когда для строительства биологической лаборатории третьего уровня была выбрана наша страна – никто не мог поверить! Это была огромная удача. Дело в том, что подобных объектов в мире не так много, а в бывших советских республиках – вообще единицы. Напомню историю. Во время одного из саммитов «большой восьмерки» Канада взяла на себя обязательство вложить в биологическую безопасность. После тщательного отбора и оценок был выбран Кыргызстан. Однако «благодаря» рвению отдельных политиков и недальновидных журналистов на этом проекте теперь можно ставить крест. Я говорил и тогда и повторю сейчас: никакой опасности для жителей биологическая лаборатория не представляла бы! В Душанбе подоб-



ный объект строится в 150 метрах от резиденции президента.

Сейчас точно такая же лаборатория строится в Казахстане: там власти оказались дальновиднее. И получится так, что мы будем обращаться к соседям, платить деньги за то, что могли бы уже делать у себя! Приведу конкретный пример. Сейчас наши животноводы не могут вывезти свою продукцию в тот же Казахстан, потому что нас обвиняют в отсутствии системы ветеринарного контроля. А если бы у нас была биологическая лаборатория (причем, подчеркну, имеющая международную аккредитацию!), этих проблем можно было избежать. Доходит до абсурда. Чтобы провести исследования на ящур, мы везем материалы в Россию. Другими словами, мы поставили сами себя в неравноправное положение. Без современной лаборатории эффективно бороться с болезнями скота невозможно. А ведь от этого зависит и продовольственная безопасность.

Еще один момент. Сейчас много разговоров о некачественных вакцинах, которые делаются новорожденным. Были даже летальные исходы. Наличие собственной биологической лаборатории позволило бы осуществлять контроль качества ввозимых вакцин.

О ВЫБОРЕ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ...

– Все мои предки были животноводами. Отец работал табунщиком,

лечил лошадей. Помню еще со школьных лет, как жители приводили к нему хромых лошадей. Постепенно я тоже увлекся делом отца. Но связывать свою жизнь с животноводством не собирался. Как многие в те годы, я хотел стать летчиком, авиамехаником. Благо, с математикой я был «на ты». Однако родственник посоветовал поступить на ветеринарный факультет сельхозинститута. Так я и сделал и никогда не жалел об этом шаге. У нас преподавали 13 профессоров, многие из которых были участниками Великой Отечественной войны. Вообще, я очень благодарен своим учителям. Я прошел хорошую, большую школу. В том числе и школу управления. Те восемь лет, которые я работал чиновником, научили меня ответственности, выстраиванию отношений с людьми. По книжкам этому не научиться. Только живое общение! Это бесценный клад, тем более что рядом со мной находились великие люди. Например, Султан Ибраимов. Он никогда не повышал голоса на подчиненных, не оскорблял их. Но мог надавить на совесть так, что человек выходил с совещания с настоящим стрессом. Эта школа пригодилась мне впоследствии, позволила соединить науку и навыки менеджмента.

О СЕМЬЕ...

– У меня четверо детей – два сына и две дочери, много внуков. Пойти по своим стопам я никого не агитировал. Правда, предлагал одному из сыновей – Канату – пойти в Аграрный, но он решил стать экономистом. А через несколько лет пожалел. Экономистов и юристов сейчас пруд пруди, а у биологических наук перспективы большие. Но один из внуков все-таки занимается биологией. Может быть, и пойдет по стопам деда.

ПОЖЕЛАНИЯ НА НОВЫЙ ГОД...

– Главное, что хочу пожелать народу – это стабильности, терпения. А вот чиновникам хочу сказать, что не надо тревожить людей. Если что-то вас не устраивает – договаривайтесь, высказывайте свои претензии открыто. И не о собственных интересах заботьтесь, а выстраивайте нормальные условия для государства. Власть имущим хочу пожелать поменьше воровать. Как бы вы ни старались, господа, все темные делишки рано или поздно вылезут наружу. Ведь у вас есть дети, есть внуки. Какую память о себе вы им оставляете? Чего добиваетесь: чтобы они гордились вами или краснели за вас? И вообще к жизни нужно относиться по-философски: не врать, не оскорблять другого. А если тебя чернят – будь спокоен. Пусть это останется на совести недоброжелателя. Внутренняя гармония важнее.

Беседовал Сергей КОЖЕМЯКИН
Фото из личного архива А. Жунушова

БАРЬЕРЫ, КОТОРЫЕ НУЖНО РАЗРУШИТЬ

Степень вовлеченности лиц с ограниченными возможностями здоровья в социальную и экономическую жизнь остается на низком уровне

В нашем (да и не только в нашем) обществе до сих пор жив стереотип, что человек с ограниченными возможностями здоровья – это проблема. Ведь для таких людей необходимо оборудовать специальные рабочие места, стоянки, строить для них пандусы... У нас много говорят о безбарьерной среде, но будем откровенны – ее практически нет. Если за последний год возле пары новых домов появились пандусы – это вовсе не означает, что проблема решена. Вместе с тем говорить о Кыргызстане как о современной и цивилизованной стране рано, пока инвалиды не станут полноценными членами общества.



В Кыргызстане люди с ограниченными возможностями здоровья (ЛОВЗ) не могут жить полноценной жизнью. Они становятся изолированными от общества. Ни одно рабочее место не оборудовано дорожками для колясочников, пандусами. На сегодняшний день основной проблемой инвалидов в республике является отсутствие доступной для них среды обитания.

– Мы не видим наших инвалидов ни в театрах, ни на концертах, ни в числе зрителей на спортивных состязаниях и других общественных мероприятиях. Такое положение вещей существует не только у нас, но и в других странах СНГ. Правда, в развитых странах созданию всевозможных условий для инвалидов уделяется достаточно большое внимание, – говорит председатель общественного объединения «Движение молодых инвалидов» Мирбек Асангариев

Кыргызские журналисты как-то провели эксперимент: помогли ребенку-инвалиду, проживающему в одном из микрорайонов, доехать до больницы. Каково же было удивление представителей мэрии и Министерства образования, когда они поняли, что сделать это практически невозможно – всюду непреодолимым препятствием становились бордюры, не имеющие специальных спусков, соответствующих международным стандартам.

ШКОЛА БЕЗ БАРЬЕРОВ: НАЧАЛО ПУТИ

На сегодняшний день в Кыргызстане существует 18 специализированных школ для детей с особыми потребностями и 9 дошкольных учреждений.

Понятно, что таких учреждений недостаточно, поэтому дети вынуждены обучаться в обычных школах, не предназначенных для ЛОВЗ.

– Чуть больше 3 тысяч детей обучается в 635 обычных школах страны. Это примерно третья часть школ Кыргызстана, – рассказал бывший заместитель министра образования Гульжигит Соорункулов.

Такой тип образования называется инклюзивным. Он означает, что в школах могут учиться дети разных возможностей, в т.ч. инвалиды. По информации Азиатского банка развития за прошлый год, в Кыргызстане для пилотного проекта внедрения инклюзивного образования выбраны 38 школ. В них проходят обучение 3 тысячи 800 детей с особыми нуждами. На каждую пилотную школу было выделено для создания безбарьерной среды 5 тыс. долларов.

– Лишь 25% детей с ограниченными возможностями здоровья включены в систему образования, – заявляет Мирбек Асангариев. По его словам, остальные 70–80% таких детей из системы образования исключены. – Должен быть равный доступ к образованию для всех детей. Поэтому в Закон «Об образовании» необходимо ввести понятие «инклюзивное образование», которого раньше не было.

Стоит добавить, что, помимо инфраструктуры школ и специальных методических пособий, для доступности школьного образования также нужно решить проблему транспорта и возможности добираться до школ. Этот вопрос сегодня прорабатывается в Министерстве образования.

ДОКУМЕНТ КАК ШАНС НА ПОЛНОЦЕННУЮ ЖИЗНЬ

Заместитель руководителя общественного объединения «Инвалиды kg» Елена Блинова отмечает, что «молодежь в основном готова к адаптации инвалидов в обществе, а вот среднее поколение – вряд ли». В целом, по словам экспертов, наше общество готово к инклюзии, однако для этого необходимо окончательно ратифицировать «Конвенцию прав инвалидов». Еще в сентябре 2011 года экс-президент Роза Отунбаева на сессии Генеральной Ассамблеи ООН подписала этот документ. Теперь его должен ратифицировать парламент, однако депутаты делать этого не торопятся.

По словам эксперта ООН Натальи Аленкиной, «конвенция – лишь стимул для государства в защите прав лиц с ограниченными возможностями здоровья, так как, несмотря на наличие норм закона, на практике их реализация очень плохая».

Инвалиды Кыргызстана понимают, что в наших условиях выполнять все требования конвенции просто невозможно. Республика еще не готова к этому. Прежде чем ратифицировать документ, государству и обществу необходимо провести ряд мероприятий, в том числе адаптацию объектов социальной инфраструктуры, развитие инклюзивного образования, обеспечение трудоустройства, а также формирование позитивного отношения в социуме к проблемам людей с ограниченными возможностями.

– Чтобы окончательно подписать эту декларацию, необходимы боль-

шие финансовые средства для создания безбарьерной среды для ЛОВЗ, но на это нет средств, – добавил депутат Жогорку Кенеша Дастан Бекешев.

НИКОМУ НЕ НУЖНЫЙ РАБОТНИК

Есть масса примеров и фактов, когда работодатели не берут людей на работу только по причине инвалидности.

– В нашем обществе существует сильная дискриминация в отношении ЛОВЗ, и с ней нужно бороться. Я знаю много хороших программистов, юристов, экономистов, медиков среди людей с ограниченными возможностями здоровья, но их дискриминируют. Когда такие люди идут устраиваться на работу, работодатели отказывают им, потому что начинают задаваться вопросами: как они будут добираться до работы? как будут общаться с коллегами? не повредит ли это имиджу компании? и другими, не относящимися к основной трудовой деятельности. Я думаю, если человек пришел устраиваться на работу, то понятно, что он найдет возможность прийти на нее снова, – говорит Дастан Бекешев.

На одни пособия, выделяемые государством, прожить крайне сложно. Они мизерные.

– На сегодняшний день получателями пособий является 371 тыс. инвалидов детства. Решение поддерживать именно эту категорию граждан обусловлено тем, что они являются наименее защищенными. Приобретя инвалидность в детстве, они не имеют возможности работать, следовательно, не получают права на пенсионное обеспечение. Единственным источником доходов для них является социальное пособие. Размер пособий для I группы с 1 декабря 2012 года составляет 3 тыс. сомов, для II группы – 2,5 тыс. сомов, для III – 2 тыс. сомов, – рассказали нам в Министерстве соцразвития КР.

Проблема трудоустройства таких граждан кроется не только в отсутствии специальной инфраструктуры, но и в нежелании выполнять нормы трудового законодательства со стороны работодателя. Елена Блинова считает, что «мало кто из предпринимателей работает официально, а ЛОВЗ надо оформить, как полагается, законом. Это становится одним из первых барьеров. Такой работник может заболеть, и ему надо будет официально оплачивать больничный».

За 4 года существования общественного объединению «Инвалиды КР» удалось устроить на работу лишь одного человека из двадцати, причем это был дееспособный инвалид III группы. Причина банальна: нежелание предпринимателя брать на себя ответственность.

– За все время только с одной организацией договорились, и то человек сидит дома и принимает звонки. На сколько звонков ответишь, сколь-

ко договоров по телефону заключишь, столько и получишь, – отметила Елена Блинова.

Известны случаи, когда люди с ограниченными возможностями с помощью окружающих и используя современные технические средства (в первую очередь речь идет о компьютерной технике) смогли найти себе достойное место в жизни. Весной этого года в Кыргызстане стартовал подобный проект под названием «Шанс 2.0». Цель проекта – обеспечить работой (основной или в виде дополнительного заработка) ряд целевых групп кыргызстанской молодежи в возрасте от 18 до 28 лет. Среди них были люди с ограниченными возможностями здоровья. В рамках проекта они прошли бесплатные тренинги по заработку в Интернете, а позже была набрана группа из 30 человек.

– Сейчас те 30 первых счастливых обучают новую команду навыкам заработка денег в Интернете. Зарабатывать они будут постами в Интернете, переделыванием статей (рерайт). Для большинства это лишь метод подработки, но есть трудности, которые пока невозможно преодолеть, – рассказывает Денис Бердаков, основатель проекта «Шанс 2.0».

По его словам, «основная проблема в том, что большинство инвалидов не имеют собственного компьютера и хорошего доступа в Интернет».

ГОСУДАРСТВО НЕ СЛЕДИТ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ЗАКОНОВ

В Кыргызстане проживают 120 тыс. людей с ограниченными возможностями, 60% из них являются гражданами трудоспособного возраста. С апреля 2008 года действует Закон «О правах и гарантиях для лиц с ограниченными возможностями». В нем предусматриваются квоты для трудоустройства: если на предприятии работает более 20 человек, то 5% из них должны быть ЛОВЗ. Однако на деле этот закон не исполняется и вряд ли будет исполняться.

По словам Дастана Бекешева, «четких механизмов наказания за неиспользование квотируемых мест в законе нет. За все время я не помню ни одного случая, когда бизнесмен понес какое-либо наказание».

Депутат считает, что есть два пути выхода из ситуации: либо заставить предпринимателей следовать этой норме, но так будет еще хуже, либо создать фонд.

– Мною был предложен альтернативный механизм: если бизнесмен не хочет устраивать инвалида по тем или иным причинам, он за квотируемое рабочее место платит 1 тыс. сомов в этот фонд. При этом он эти деньги может минусовать по налогу на прибыль. Получается, что бизнесмен практически ничего не теряет. Он платит в фонд, но в то же время сумма также

идет на вычеты из налога на прибыль. Из этого фонда деньги выделяются на трудоустройство такой категории людей и обеспечение рабочего места всем необходимым для ЛОВЗ. Мы провели экономический анализ и подсчитали, что примерно в год у нас будет аккумулироваться около 200 млн. сомов, – подчеркнул Бекешев.



Предприниматели такой идеей возмущены: «Почему вы решили за счет нас решать свои проблемы?». Дастан Бекешев признает это и добавляет, что эти вопросы должно решать государство за счет своего бюджета, но, к сожалению, ситуация такова, что сейчас оно не в состоянии этого сделать.

– На сегодняшний день многие проблемы в различных сферах решаются при поддержке бизнес-общества, поэтому мы и предложили ему найти точку соприкосновения, которая устраивала бы все стороны. К сожалению, пока мы к консенсусу не пришли, – признается депутат.

На сегодняшний день эта инициатива не одобрена правительством страны. Согласно Меморандуму об экономической и финансовой политике (МЭФП) на 2011–2014 годы между правительством и Международным валютным фондом, подобные фонды создавать запрещено. Такой запрет введен до конца 2014 года.

Во всех развитых странах бизнес-структуры заинтересованы в создании рабочих мест для инвалидов, их стимулирует государство. Наше правительство заняло выгодную позицию: вроде как оно поддерживает подобные проекты, но своих альтернатив не предлагает. От государства люди с ограниченными возможностями здоровья давно ничего не ждут. Так что вечные вопросы: кто виноват? и что делать?, остаются открытыми. Тем не менее очевидно, что никто – ни государство, ни общество – не должен забывать о необходимости помогать людям с ограниченными возможностями. Без этого говорить о развитии страны невозможно.

Текст: Иван ЯНУШКЕВИЧ
Фото из Интернета

Решать проблемы вместе

В Оше власти налаживают обратную связь

В Оше началась кампания по внедрению в жизнь города практики общественных консультаций. Их цель – согласование решений злободневных проблем и задач, стоящих перед горожанами. Впервые в истории развития органов местного самоуправления Кыргызстана из местного бюджета будут выделяться денежные средства на консультирование и согласование с населением.

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ НЕДОВЕРИЯ

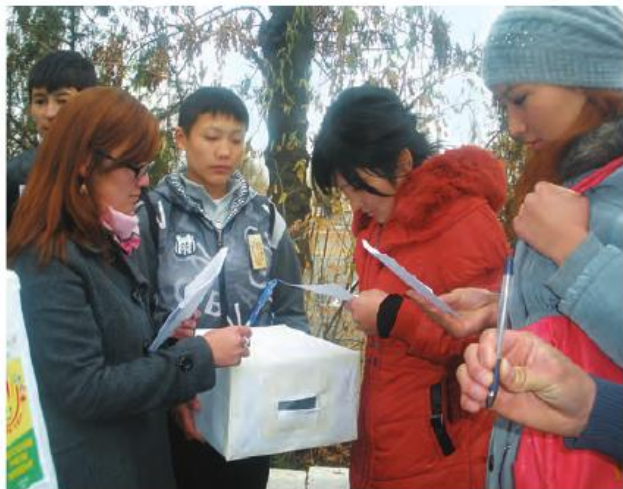
Мэрия Оша и неправительственные организации заключили Меморандум «О сотрудничестве и совместной деятельности по улучшению качества предоставления услуг населению муниципальными и государственными предприятиями и учреждениями города». Меморандум подписали мэр Оша Мелис Мырзакматов и уполномоченная от имени 25 НПО, объединенных в Региональный гуманитарный форум (РГФ), менеджер ошского филиала Общественного объединения «Международный центр «Интербилим» Гульгакы Мамасалиева.

Основными направлениями совместной работы мэрии и НПО являются разработка планов и мероприятий по предупреждению конфликтов и противодействию коррупции; проведение совместных исследований и оценки качества предоставляемых социальных услуг; организация общественной экспертизы программных документов и обеспечение прозрачности бюджета мэрии Оша; создание Центра сотрудничества и совместная работа со СМИ по формированию позитивного информационного пространства.

– Мы разрабатывали этот меморандум 8 месяцев и долго не подписывали, так как хотели убедиться, насколько наши позиции едины. Поездка в Польшу совместной группы представителей НПО и представителей власти улучшило наше видение вопроса. Мы увидели реальные механизмы сотрудничества власти с НПО и населением, а представители власти убедились в выгоды диалога с гражданами, – говорит Гульгакы Мамасалиева.



Возникает вопрос: насколько близко воспримут сами ошане «отеческую заботу» о них со стороны местных властей и гражданского сектора. С одной стороны, на протяжении многих лет есть, мягко говоря, разночтения между властями и НПО по решению городских проблем. С другой, существует недоверие жителей как к центральным, так и к местным властям, а также подозрение подавляющего большинства горожан к НПО как к «выразителям небескорыстных интересов иностранных доноров». А с третьей, само население никак не выражает своего мнения, впад в глубокую социальную апатию. В общем, решение вопроса, как соединить воедино общие усилия в выработке единой общественной политики с условием соблюдения интересов всех сторон, зависит главным образом от позиции населения.



НЕМНОГО ИСТОРИИ

По мнению Гульгакы Мамасалиевой, история взаимоотношений местных властей и НПО началась в 2000-х годах на основе мобилизации совместных усилий по реабилитации социальных объектов – школ, детских садов, улиц и фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП).

– Власть была слабая, у руководителей на местах не было средств, и они были заинтересованы в сотрудничестве с НПО. Но власти рассматривали НПО не как гражданский сектор, чтобы совместно принимать общие решения, а как денежный мешок. Тогда международные организации выступали донорами многих социально ориентированных проектов. Несмотря на это, гражданский сектор постоянно напоминал властям о праве местных сообществ самостоятельно решать вопросы местного значения и о необходимости проведения общественных бюджетных слушаний. В 2006 году в Оше впервые были проведены общественные слушания по местному бюджету. В 2008 году мы инициировали участие населения в процессе принятия решений в сфере управления муниципальными землями, а также в мониторинге и оценке местного бюджета, – говорит Гульгакы Мамасалиева.

По ее словам, в те годы не было обратной связи местных властей с населением, так как власти не владели информацией о нуждах жителей.

По мнению начальника отдела по социальным вопросам мэрии Оша Гульмиры Эркуловой, укрепление отношений между мэрией и НПО начало активно развиваться после трагических событий 2010 года.

– В мэрию приходили представители разных НПО с одинаковыми предложениями. На круглых столах мы отмечали, что деятельность самих НПО разрознена. Мэрии было бы легче и удобнее сотрудничать с неким объединением, так как это повышает ответственность сторон и, как следствие, поднимает результативность сотрудничества. Не раз высказывалась мысль о том, что сотрудничество между НПО и мэрией должно носить системный характер и у нас должно быть



больше информации друг о друге и о совместных планах. Тогда и появилась идея создания Центра сотрудничества и необходимость процедурно закрепить это неким документом. Этим документом и стал настоящий меморандум, – рассказывает Гульмира Эркулова.

По ее мнению, основной целью заключения меморандума является создание базы данных потребностей населения, а НПО являются посредниками между населением и мэрией, которой административно подчинены 12 территориальных общественных советов (ТОС).

– Если совместно будем определять то, что необходимо населению, проводить мониторинги качества предоставляемых муниципальными службами услуг, то от этого в первую очередь выиграют горожане, – заключила Гульмира Эркулова.

ПОЛЬСКИЙ ОПЫТ

В сентябре этого года ошская делегация в составе представителей мэрии, городского кенеша, муниципальных органов и НПО побывала в Польше, где ознакомилась с опытом гражданской и общественной participации – самоуправляемой демократии.

– Гражданская participация – это вертикальное сотрудничество граждан с властями, когда, к примеру, разрабатываются стратегии развития города при непосредственном участии жителей и НПО. А общественная participация – это горизонтальное сотрудничество групп людей для достижения общей цели, к примеру, совместный ремонт подъезда самими жителями. Предварительно проводятся исследования и анализ потребностей населения, определяются приоритеты и согласно им составляются бюджеты органов местного самоуправления. На примере польских городов мы увидели, что в планировании новых школ и детсадов активно принимают участие жители близлежащих территорий, которые вносят свои предложения и замечания по более рациональному их строительству и обустройству. А все потому, что в эти школы и детсады будут ходить их дети, – рассказывает юрист-консультант Ассоциации НПО «Эдвокаси Центр по правам человека» **Улан Бекмуратов**.

Своими впечатлениями с нами также поделилась начальник производственно-технического отдела ошского муниципального предприятия «Ошгорводоканал» **Суфия Шевченко**. По ее словам, participация набирает силу и в Оше.

– Люди понимают, что бюджет ограничен, а жить хотят лучше. К нам обращаются местные самоорганизующиеся сообщества из различных районов города с вопросами строительства новых и реконструкции старых канализационных коллекторов и колодцев. И при ограниченности бюджета встает вопрос: «На чей запрос отвечать?». При таких условиях мы выработали приоритеты для срочного реагирования. Раньше мы принимали это решение устно, на коллективном собрании, и это вызывало недоумение граждан: «Почему к нам не пришли, а пошли к другим?». Опыт Польши показал, как население может стать партнером для власти. При хорошем диалоге можно наладить взаимоотношения и стимулировать население делать вклад в развитие и улучшение услуг. Мы, к примеру, идем гражданам навстречу, составляем смету расходов, подготавливаем всю необходимую техническую



и эксплуатационную документацию и содействуем подключению, но при этом просим соблюдать эксплуатационные правила, – говорит Суфия Шевченко.

На вопрос о том, почему же у нас низка гражданская активность населения, мы получили следующие ответы.

– Многие не интересуются жизнью города, не посещают собрания местных сообществ, так как существует убеждение в том, что власть все равно сделает так, как посчитает нужным. Для многих непонятны процессы принятия решений. У некоторых меркантильные интересы стоят выше, чем общественные. Но, как говорится, вода камень точит. Необходимо постоянно работать с населением. Я уверена, со временем граждане поймут, что воспитание в себе ответственного отношения к ресурсам города является большим социальным капиталом для развития и достойной жизни, – говорит Гульгакы Мамасалиева.

– Люди должны задаться вопросом: «Что нужно для моего города?». Если будем повышать свою сознательность, обязательно будут изменения. Мы должны стараться сберечь то, что есть. Почву для поднятия сознательности необходимо готовить изнутри, – отметила Суфия Шевченко.

– В Польше мы увидели, помимо НПО, много общественных движений и организаций по интересам, которые работают на волонтерских началах. Большинство поляков просто «болеют» общественными проблемами. Они ставят такие интересы превыше всего. Своего рода национальной гордостью считается то, что у них нет коррупции. Люди должны понимать, что самоуправление – это в их собственных интересах, – уверен Улан Бекмуратов.

Те, кто получил опыт в Польше, создали неформальную рабочую группу. На ближайшее время запланированы следующие шаги: внедрение электронной системы приема жалоб и обращений граждан в мэрию с целью определения приоритетов населения; продвижение механизма общественных консультаций, т.е. участие населения в планировании, а также улучшение партнерства между мэрией и местными НПО через совместный мониторинг и оценку качества муниципальных услуг.

ПЕРВЫЙ ШАГ К ОБЩЕСТВЕННОМУ УЧАСТИЮ

19 ноября в ошском микрорайоне «Юго-Восток» прошли общественные консультации с местной молодежью «Выбери свое...» в рамках многообещающего проекта «Вместе для общественного участия! Общественный диалог в городе Ош». Данный проект организован молодежным комитетом мэрии, ошским филиалом ОО «МЦ «Интербилим» и Восточноевропейским демократическим центром (Польша) и профинансирован Фондом Министерства иностранных дел Польши.

– Общественные консультации на «Юго-Востоке» – это своего рода эксперимент. Вице-мэр Дастан Ходжаев посоветовал узнать мнения молодежи относительно плана действий молодежного комитета мэрии на 2013 год и узнать, какие из предложенных молодежным комитетом видов досуга являются первоочередными. Мы задались целью выявить у молодых людей их запросы, увлечения и нужды. Если этот опыт будет положительным, то общественные консультации будут практиковаться при определении и других приоритетов местного бюджета. Мэрия намерена выделить деньги из местного бюджета для проведения общественных консультаций, – сказала член рабочей группы по продвижению процесса участия в городе Ош Эркингуль Каракозуева.

А 27 ноября состоялся «круглый стол» по обсуждению результатов консультации, в котором приняли участие представители комитета молодежи, местных НПО, волонтеры и журналисты. Общей мыслью его участников является то, что вовлечение самих жителей в решение насущных проблем – давно назревшая необходимость.

Текст: Музаффар ТУРСУНОВ

Фото автора



Будущее за органикой!

Впервые в истории Кыргызстана 5-6 декабря 2012 года прошел Национальный форум органического движения. Благодаря этому мероприятию местным и зарубежным экспертам, представителям госорганов, международных и донорских организаций была предоставлена единая площадка для обсуждения социально-экономических, экологических, институционально-правовых вопросов органического сельского хозяйства (ОСХ) с учетом проблем рационального и эффективного использования базы природных ресурсов, сертификации и рынков сбыта.

Состоявшийся форум – пример долговременной инициативы, поддержанной целым рядом организаций. Среди них – международные фонды Helvetas, ICCO, GIZ, USAID, ПРООН, а также Ассоциация молодых предпринимателей, Аграрная платформа, ОФ «БИОМурас» и «БИОСервис», СТСК «БиоФермер», Ассоциация лесо- и землепользователей, пчеловодов, «Агропромэкспорт». По словам экс-министра сельского хозяйства Искендера Айдаралиева, форум был направлен на объединение существующих интересов и имеющегося опыта в развитии

сектора органического сельского хозяйства, разработку его стратегии, нацеленной на расширение экологически безопасного и устойчивого производства и продуктивности на ближайшие годы.

– Еще в бытность работы министром я инициировал данное направление как ключевое в обеспечении устойчивого развития Кыргызстана как аграрной страны с сохранившейся экологией. У нас имеется потенциал, чтобы предложить миру высококачественную сельхозпродукцию, соответствующую международным стандартам. В стране уже началась разработка соответствующего закона об органической агрокультуре, но политическая нестабильность внесла свои коррективы. Мир сегодня с восхищением и надеждой смотрит на «зеленую экономику», многие страны уже ушли далеко вперед. Если мы и теперь «проспим», то окажемся в безнадежном тупике.

Первый органический форум продемонстрировал заинтересованность в сотрудничестве со стороны зарубежных экспертов, которые делились эффективным опытом и значимыми для производителей страны знаниями, интересовались проблемами кыргызских фермеров.

Консультант GIZ (Германского общества международного сотрудничества) в Оше Элизабет Катц-Риац отметила, что все уважающие себя страны давно признали преимущества «органики»:

– Если вы ездите по миру, то можете встретить там биомагазины, где

продаются биологически чистые продукты. Там вполне может продаваться и ваша продукция. Это большое поле для развития аграрной отрасли.

Директор Программы GIZ по устойчивому развитию Франк Эбингер особо подчеркнул растущий спрос населения на подобную продукцию, так как все большее количество людей беспокоит состояние их здоровья.

Исполнительный директор IFOAM (Международного фонда органического сельского хозяйства) Маркус Арбенс отмечает:

– Нынешний форум – только самое начало органического движения в Центральной Азии. Кыргызстан взял на себя роль лидера в развитии экологической культуры ведения сельского хозяйства, базирующейся на четырех основных принципах: оздоровлении всей жизненной среды, гармонизации человека и природы, справедливой торговле, анализа всех рисков применения новых технологий.

Доктор из Италии Бруно д'Априле призывает не беспокоиться о спросе на продукцию за рубежом:

– Сначала надо ее правильно вырастить и удовлетворить потребности своей страны. Экспорт пока не должен стать приоритетом, важнее приучить всех соблюдать требования по безопасному ведению сельского хозяйства.

Доктор Пит ванн Оммерен из Нидерландов в свою очередь подчеркнул необходимость выстраивания всей органической цепочки – от производства продукции до доставки ее потребителям:

– Для этого нужна международная органическая сертификация и соответствующая лаборатория. Этот



вопрос должно решать правительство вашей страны, так как эта проблема является ключевой при переходе к органической агрокультуре.

Следует отметить, что Продовольственная программа ООН (ФАО) давно пытается привлечь внимание к тому, что у органического сельского хозяйства есть возможность обеспечить продовольствием все население земного шара. Для этого надо проложить 4 «зеленых моста». Это формирование новых навыков и отношений у земле-, водо-, ресурсопользователей (наращивание потенциала); технической базы, рыночной цепочки и стандартов; заинтересованной среды, окружения и общественного мнения; законодательной институциональной базы с учетом изменения климата.

По мнению **Бектура Бараканова** из Ассоциации молодых предпринимателей, органическое сельское хозяйство может конкурировать в мире с рынком IT-технологий.



– У молодежи нашей страны нет возможности работать на заводах, фабриках, а вот стать уважаемыми фермерами можно, – говорит он.

Опыт ведения органического сельского хозяйства у Кыргызстана уже есть. Успешно работают ОФ «БИОСервис», СТСК «БиоФермер», реализующие свою биопродукцию за рубеж. По цене продукция ОСХ дороже обычной, но уже есть рынки, готовые платить за качество на 25–30% больше. Сегодня в десятку крупнейших стран-производителей и потребителей органической продукции на мировом рынке входят Индия, Уганда, Мексика, Эфиопия, Танзания, Перу, Турция, Италия, Испания и Мали.

Заместитель директора федерации «БИО-KG» **Султан Сарыгулов** рассказывает:

– С начала 2004 года в Кыргызстане количество сертифицированных фермеров, работающих в сфере органического сельского хозяйства, возросло с 30 до 765. Из них 26% – женщины.



Член ассоциации «Агропром-экспорта» **Жума Абдуллаев** убежден, что биоэнергетическая продукция не менее выгодна для страны, чем горнорудная.

Участники форума смогли убедиться в преимуществах ОСХ на примере отечественной органической продукции, привезенной производителями со всех регионов. Радовали взор выращенные в теплицах овощи, фрукты, сухофрукты и орехи, бобовые и зерновые, соки, джемы, варенья и пасты, лекарственные травы, мед, продукция из хлопка, пряжа и волокно, войлочные изделия, кухонные принадлежности из дерева, мясопродукты. Кроме того, были презентованы биогаз, биоудобрения, биопрепараты, тематическая литература и видеоматериалы.

Посетители прогуливались мимо рядов с выставленной сельхозпродукцией, восхищались, фотографировали, дегустировали. Специалист по органике из Турции **Али Багдили** заинтересовался отечественной медовой продукцией и долго расспрашивал потомственного пчеловода **Андрея Матушкина** о «сладкой» отрасли экономики и перспективах ее экспорта. Выставка помогла многим производителям оценить важность ОСХ и выбрать для себя в качестве приоритета именно это направление.

Все участники признали необходимость выработки Национальной стратегии органического сельского хозяйства как продолжения стратегии РИО-20 на национальном и региональном уровнях. В принятой резолюции говорится, что Кыргызстан может пересмотреть ВВП как ведущий показатель развития. Данным показателем могут стать «Показатель общей устойчивости» и «Показатель общей гармонии», более объективно отвечающие как вызовам нового тысячелетия, так и принципам устойчивого развития.

Ирина БАЙРАМУКОВА
Фото: Татьяна Козаченко





10 декабря 2012 года в Бишкеке прошел конкурс «Выбор года». Целью мероприятия, которое, кстати, проводится не первый год, является определение лучших товаров и услуг в различных категориях. По итогам этого года победителем в номинации «Отечественный производитель корпусной мебели №1» стала компания «Нур». Джумабек ТЫНЫСТАНОВ – генеральный директор и соучредитель компании – согласился рассказать нам о том, как «Нуру» удалось добиться такого признания.

Компания «Нур»: продукция, достойная награды

– Джумабек Исмаилович, для начала хотелось бы поздравить вас и вашу компанию с получением золотой медали Choice №1. «Нур» работает на рынке Кыргызстана уже 17 лет и успел зарекомендовать себя как производитель доступной и качественной мебели. Расскажите, с чего всё начиналось?

– Началом истории нашей компании можно считать 1995 год. Тогда я поехал в Турцию, чтобы ознакомиться с организацией производства молочной продукции. Да, да, я и не думал, что буду когда-нибудь заниматься мебельным бизнесом. Однако во время поездки друзья показали мне фабрику по изготовлению корпусной мебели. Потом предложили стать соучредителем компании, и я согласился. Сначала мы просто возили мебель из Турции в Бишкек и здесь продавали. Но вскоре к нам пришла идея, что у нас есть все возможности производить мебель самим. Так и открылась фабрика «Нур». Признаюсь, мы много трудились. Сотрудники, которые были со мной изначально, с 1995 года, работают до сих пор. И это очень важно для меня, потому что нам удалось создать сплоченный коллектив и вместе делать наше общее дело.

– Не секрет, что на рынке Кыргызстана довольно много компаний, занимающихся производством мебели. Занять собственную нишу не просто. Как вам это удалось?

– Мы изначально знали, на какого покупателя будем ориентироваться, и понимали, кто наш основной потребитель. В основном мы изготавливаем мебель для школьных и учебных учреждений, для офисов и ресторанов. Не все мебельные компании занимают эту нишу, и не у всех есть на это разрешение. Мы же имеем сертификат на изготовление школьной и дошкольной мебели.

– Планируете ли вы расширять ассортимент выпускаемой продукции? Какие планы на новый, 2013 год?

– Ассортимент мы расширяем, но не делаем на это сильный акцент. Сейчас планируем поменять оборудование, чтобы идти в ногу со временем, да и просто, чтобы облегчить работу мастерам. Также в планах у нас освоить рынки других стран. Своим клиентам мы всегда гарантируем не только высокое качество выпускаемой продукции, но и надежность,

профессионализм. Учитывая интересы партнеров, компания всегда выполняет взятые на себя обязательства и настроена на поддержание деловых и дружеских отношений. То, что «Нур» стал лауреатом конкурса «Выбор года – 2012», мотивирует нас на покорение новых вершин, заставляет верить в то, продукция отечественного производства может быть достойного качества и отличаться приемлемыми ценами.

– Совсем скоро – новогодние праздники. Что бы вы пожелали жителям Кыргызстана?

– В преддверии праздников хочу пожелать кыргызстанцам благополучия, счастья и для каждого – исполнения мечты. Той мечты, которую вы всегда держите в мыслях, но боитесь озвучить. Верьте в свои силы, в свои возможности. Имея четкую цель, зная как её осуществить, у вас есть все шансы добиться успеха. Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Помните, чтобы жить в гармонии с собой и с окружающим миром, нужно постоянно совершенствоваться!

Беседовала Марина АНДРЕЙЧУК
Фото: пресс-служба фестиваль-конкурса «ВЫБОР ГОДА в Кыргызстане»



НУФ Ltd

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА МЕБЕЛИ



Мебель на все случаи жизни



◀ КУХНИ

◀ СПАЛЬНИ

◀ ДЕТСКИЕ

◀ ПРИХОЖИЕ

◀ ШКАФЫ-КУПЕ

◀ ГОРКИ/СТЕНКИ

ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ

Тел: +996 (312) 36 03 03, +996 (555) 91 78 98

Адрес: г. Бишкек, пр. Чуй, 97 E-mail: kgstan@rambler.ru; nur@nur.kg www.nur.kg



ПОЗДРАВЛЯЕМ!
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
«XXI ВЕК»»

ЦЕНТР ДЕТСКОГО
XXI ВЕК
РАЗВИТИЯ



С ПОБЕДОЙ
В КОНКУРСЕ - ФЕСТИВАЛЕ
ВЫБОР ГОДА 2012
А ТАКЖЕ
ПРИСВОЕНИЕМ ЗВАНИЯ
ЦЕНТР ДЕТСКОГО РАЗВИТИЯ
№ 1
В КЫРГЫЗСТАНЕ

Проблемы чистоты решаем с блеском!

- ◆ Уборка помещений после ремонта
- ◆ Мойка фасадов, витражей, окон, лоджий
- ◆ Уборка квартир, офисов, коттеджей
- ◆ Ручная, влажная уборка в труднодоступных местах
- ◆ Стирка белья, штор
- ◆ Химчистка мебели, ковров, ковровина
- ◆ Чистка, реставрация жалюзи
- ◆ Уборка административных зданий, складских помещений
- ◆ Послепраздничный клининг
- ◆ Химчистка машин и многое другое...



***Мы будем рады долговому
и взаимовыгодному сотрудничеству!***

Тел.: (0312) 477 845, (0773) 855 911, (0555) 998 444

حلال
HALAL

AlHalal®
MEAT PRODUCT FOR MUSLIM



100%

Мусулмандар үчүн накта колбаса

Халал - дозволенные поступки в шариате. В мусульманском быту под халал обычно понимают мясо животных, употребление которого не нарушает исламские пищевые запреты.

Что касается халал в пище, то в Коране чётко определён перечень продуктов, употребление которых в исламе строго запрещено. К ним относятся мертвечина, свинина, мясо задушенных и других животных. Вам запрещено есть мертвечину, кровь, свинину, а также то, что заколото без упоминания имени Аллаха, удушенную, забитую палками, издохшую при падении с высоты, убитую рогами и скотину, которую задрал хищник, если только вы не заколите ее по предписаниям, и то, что заколото на языческих жертвенниках.

Мусульманам два продукта нельзя употреблять в пищу ни при каких обстоятельствах - свинину и спиртное. Поэтому мусульмане особенно щепетильно относятся к мясным продуктам, а также сладостям, поскольку в обычных сладостях нередко содержится алкоголь. Из молочных продуктов под запретом лишь те, в технологии приготовления которых используется сычужный фермент, то есть некоторые сыры и кисломолочные продукты. Мясо "чистых" животных считается халалным только в том случае, если животное было убито не электричеством, а традиционным способом и, главное, во славу Аллаха, то есть с чтением молитвы. Кроме того, перед разделкой из туши должна быть выпущена вся кровь.

Настоящая колбаса для мусульман

Кыргыз Республикасы, Новопапавловка айылы, Учительская к. 100А, Тел.: +996 (312) 45-72-19

Дело – табак!

Табакводство может стать бурно развивающейся отраслью

Табакотводческая производственная агроструктура давно и прочно сформировалась в республике. А в Ошской и Джалал-Абадской областях табак считается одной из основных сельскохозяйственных культур. На сегодня табачная отрасль является важной составляющей сельского хозяйства Кыргызстана и может стать привлекательной для иностранных инвесторов.



История отечественного табакотводства уходит корнями в 1899 год, когда табак появился здесь впервые. Тогда же он начал выращиваться в основном для приготовления «насвая» (жевательного табака), который, несмотря на появление сигарет, распространен по сей день. Как отрасль сельского хозяйства, табакотводство возникло в 1931 году с созданием первого в республике табакотводческого совхоза «Киргизия». Тогда посевная площадь этой культуры составила 2100 га. К началу коллективизации в тридцатые годы в республике производилось почти 700 тыс. тонн табачного сырья – в Чуйской, Таласской долинах и в Ошской области.

В послевоенные годы площадь посевов табака стабилизировалась в пределах 6600 – 6800 га. Начиная с 1963 года были организованы табакотводческие совхозы «Узген», «Дружба», «Совет», «Кок-Джар», «Октябрь», «Бирлик», возделывающие высококачественный табак сорта «Дюбек». К концу 80-х он занимал 83% посевных площадей, 17% приходилось на скелетные сорта «Талгарский» и «Американ». В 1976–1980 годах государству было продано 180 тыс.

СПРАВКА «ДС». В 1932 г. был построен Фрунзенский табачно-ферментационный завод, в 1935 г. – Фрунзенская табачная фабрика. В 1945–1963 гг. в Кызыл-Кийе работал небольшой табачный заводик мощностью 800 тонн табачного сырья в год, переросший в Кызыл-Кийский ферментационный завод по переработке свыше 6000 тонн табачного сырья в год.

тонн табака. По словам члена совета директоров ЗАК «Кыргызтамекиси» А. Ахматджанова, в условиях СССР в республике ежегодно производили до 70 тыс. тонн табака и действовало 4 мощных табачных завода.

Почвенно-климатические условия и световой день в Кыргызстане позволяют выращивать высококачественное и низконикотиновое сырье, так что и с развалом табакотсеющих совхозов и колхозов фермеры продолжают активно заниматься табакотводством на своих земельных наделах. Так, по данным Минсельхоза, в 2006 году валовой сбор составил 13 тыс. тонн, в 2007-м – 14 тыс., в 2008-м – вновь 13 тыс., в 2009-м – 12 тыс., а в 2010 году показатель упал до 9 тыс. тонн. В прошлом году собрано более 10 тыс. тонн табака, под этой культурой занято чуть более 4 тыс. га.

Сейчас фермеров призывают увеличить посевные площади до 7 тыс. га, так как табачная отрасль страны считается в аграрном секторе менее проблемной: хоть табак и трудоемкая культура, но проблема его сбыта по сравнению с другими сельхозкультурами проще.

При этом у отрасли есть большие инвестиционные перспективы. Одной из первых на кыргызский рынок пришла компания «Сунель-Табак». Но компании сегодня нужны большие объемы табачной продукции. Как говорится, клиент есть, а товара нет. В стране работают только два табачных завода, да и те используют лишь 30% своих производственных возможностей.

По словам председателя Государственной налоговой службы КР Исхака Масалиева, производители табачной продукции не выполнили план на 2012 год: вместо ожидаемых 3 млрд. сигарет выпущен только миллиард. В то же время увеличился импорт сигарет.

На сегодня важная проблема табачной отрасли – прохождение та-

бачной продукции мимо таможни. Как пояснил Дмитрий Редько, региональный директор одной из табачных компаний, занимающийся вопросами незаконного оборота в СНГ и Восточной Европе, ежегодные общемировые потери составляют около 50 млрд. долларов, то есть каждая десятая сигарета – нелегальная. Евросоюз теряет из-за незаконного оборота сигарет 10 млрд. евро в год, США – 5 млрд. долларов. Кыргызстан на контрабанде, по оценкам экспертов, теряет 1,5–2 млн. долларов в год.

По данным независимого эксперта по налогам Андрея Красникова, Кыргызстан сначала страдал от избытка контрабанды (почти 2 млрд. сигарет в год). Но с прошлого года ситуация изменилась: сначала кыргызские сигареты уходили контрабандой в Казахстан, в этом году к нам из Казахстана контрабандой идут дорогие сигареты, а от нас – дешевые сигареты в Таджикистан, Узбекистан и Казахстан. Одновременно из Китая завозится контрафактная продукция.

Росту контрабанды способствует значительная разница в ценах. Ставка акцизов в Казахстане – 8,5 доллара за тысячу сигарет, в Узбекистане – 6 долларов на сигареты местного производства и плюс 13% на импортируемые, в Кыргызстане – 3,2 доллара плюс 7% от розничной цены. Эксперты говорят, что в данной ситуации государства должны унифицировать свои ставки и предлагают ввести фиксированный акциз. По прогнозам Андрея Красникова, это поможет поднять налоговые поступления с прошлогодних 800 миллионов сомов до 1 миллиарда 727 миллионов сомов к 2016 году.

Так или иначе, перспективы развития табачной отрасли есть, и их нужно использовать во благо экономики страны.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА
Фото автора

КУМТОР: пересмотр соглашения? Плюсы и минусы



В последнее время все чаще высказываются мнения о пересмотре условий соглашения с «Кумтором». Недавно министр юстиции озвучил идею, что госкомиссия должна рекомендовать правительству инициировать вопрос о пересмотре. Что это принесет стране? Есть ли в этом необходимость? Если есть, то как лучше решить этот вопрос? Об этом мы спросили у ведущих экспертов республики.

Светлана БОРЦОВА: «Нужно снова научиться жить по законам»

Юрист Светлана Борцова считает, что постоянные заигрывания с народом могут привести нас к тому, что мы разучимся жить по закону: «Нагнетание ситуации и поддержание инвестора в «тонусе» никогда не повышали инвестиционную привлекательность страны, напротив, это отталкивает потенциальных инвесторов. Проблема Кыргызстана, на мой взгляд, заключается в том, что Кумтор является предприятием, которое формирует значительную часть нашего бюджета. И здесь уже неважно есть нарушение у компании или нет. Хотя в экологическом праве действует презумпция виновности. В соответствии с которой Кумтор обязан доказать, что деятельность компании не наносит какого-либо ощутимого вреда для окружающей среды. У нас же получается все наоборот: члены правительства и парламентарии ищут доказательства их вины, что выходит за рамки экологического законодательства. Компания должна привлечь международных или национальных экспертов или их совместную группу, которая, изучив ее деятельность, представила бы полный отчет. И это заключение должно убедить все стороны, хотя нынешняя ситуация не вселяет особого оптимизма, потому что убедить в чем-либо заинтересованные стороны становится все сложнее. Иногда, к сожалению, складывается впечатление, что здравый смысл отсутствует.



Нам необходимо определиться: если деятельность Кумтора действительно наносит вред, то давайте его закроем. Что это принесет стране? Мы окажемся в дефолте? Если же нет вреда, то не будем им мешать работать. Понятно, что мы хотим пополнить бюджет страны, поэтому вынуждаем их платить налоги вперед, но при этом ищем повод, чтобы их в чем-то уличить. Это не совсем нормальные взаимоотношения.

У нас должна быть четкая система, которая предоставляла бы возможность спокойно работать инвесторам, если без каких-либо преференций, то хотя бы под гарантию правительства. Хотя наши правительства так часто меняются, что последующие их составы отменяют решения предыдущих. Мало того что с Кумтором не можем разрешить проблемы, так и поджоги геологических лагерей не прекращаются. Все это вкуче нас ничуть не украшает в глазах инвесторов. Поэтому желающих инвестировать в нашу экономику не так много.

Анализируя перспективы Кыргызстана, мы выявили один интересный факт. Горнодобывающая отрасль – самый зарегулированный сектор экономики. Это при условии, что отрасль бюджетообразующая. С одной стороны, мы проявляем политику либерализма, отменяя некоторые лицензии, но в то же время «наступаем на горло» инвесторам. Каждый раз, меняя правила игры, мы создаем условия, когда нет стабильности – и не только социальной или экономической, но и законодательской. К сожалению, в настоящее время законы создаются, кому как вздумается, при этом они не всегда отвечают требованиям и принципам законодательства. Очевидно, что при таких условиях ни один инвестор к нам не придет. Должен быть порядок.

Однозначно, что в одностороннем порядке пересмотреть условия соглашения мы не можем, так как последнее соглашение ратифицировано парламентом, а значит, что оно принимает статус международного договора и подпадает под нормы международного права, которое выше национального законодательства.

В своей суверенной стране мы можем «развлекаться» как душе угодно, но как только выходим за рамки национального законодательства, то вступают в силу нормы международного права. Пренебрежение ими может привести к серьезным последствиям.

Если допустить, что пересмотр соглашения состоялся, то это на некоторое время, возможно, переместит акценты на другие области, но ненадолго. Кумтор всегда будет главным объектом политических игр, пока он приносит

хороший доход. Ведь пересмотр соглашения, например, не остановит таяния ледника, а значит, причины для недовольства будут всегда. К сожалению, на мой взгляд, мы уже перешли грань вседозволенности, когда народ постоянно чем-то недоволен, и это переходит в жизненную позицию. Мы часто вспоминаем о своих правах и практически забываем об обязанностях, что выводит нас на новый уровень, где мы уже не можем жить по законам.

Желание пересмотреть условия соглашения – «страусиная» политика, когда пытаются заигрывать с электоратом, чтобы ему понравиться, но, как известно из истории, такое поведение к чему-либо хорошему не приводит. Более того, заигрывание и популизм никогда не были основой для развития и достижения каких-либо высот. Поэтому, закрыв глаза или засунув голову в песок, проблему не решить.

Если есть спорные моменты, то Кыргызстан должен решать их через суд по нормам международного права, но для начала необходимо собрать доказательную базу, чтобы обосновать свое решение. Вполне можно договориться с Кумтором, чтобы нанять специалистов и точно подсчитать наносимый стране экономический и экологический ущерб, если таковые имеются. Компания обязана соблюдать национальное и международное право, она в принципе и практически от этого никогда и не отказывалась. Я надеюсь, что в нашем правительстве достаточно разумных людей, чтобы принять правильное решение. Ведь для нас сейчас главное – не терять здравого смысла, чтобы не уронить имидж страны в глазах инвесторов, и при этом сохранить поступления в бюджет».

| Жумакадыр АКЕНЕЕВ: «Безвыходных положений не бывает»



Ученый и экономист Жумакадыр Акенеев считает, что безвыходных положений не бывает, нужно только здраво оценить ситуацию и принять правильное решение: «Мое личное мнение, как гражданина и экономиста: какое бы решение ни было принято комиссиями (а у их нас две – правительственная и депутатская, но по известным вам причинам отчитывается лишь та, что под председательством Темира Сариева), мы не вправе винить канадскую сторону. Они работают на основании соглашения. Это означает, что юридически мы сами добровольно им предоставили такие условия. Если на сегодняшний день мы имеем претензии, то виноваты в этом только сами, точнее, бывшее руководство страны.

Ради справедливости стоит отметить, что первое соглашение полностью отвечало интересам Кыргызстана. В нем было четко прописано, что после погашения кредитов и других обязательств доля нашей страны составила бы 66 с небольшим процентов, а 33 с небольшим – у канадской стороны.

Конечно, больше всего возмущения у граждан вызывает подписанный премьер-министром Николаем Танаевым договор. Тогда было принято решение о создании «Центрры Голд», где наша доля оказалась всего 33%.

Естественно, что все это было совершено в прошлом, и возвращаться к этому сегодня не имеет смысла. Сило-

вые способы решения вопроса, такие, как захват рудника, национализация или односторонний выход из соглашения, тоже нежелательны. Нам необходимо сохранить свой имидж, так как подобные радикальные методы просто отпугнут потенциальных инвесторов.

Я считаю, что самый лучший выход из создавшейся ситуации – сесть за стол переговоров и обсудить все настоящие проблемы с руководством компании, иначе нас ждет бесконечная череда возмущений и недовольств. Это, конечно, будет препятствовать нормальному течению производственного процесса. Еще раз хочу акцентировать внимание на том, что мы никоим образом не должны начинать наши переговоры с обвинений. Канадцы, в первую очередь предприниматели, поэтому, как и все бизнесмены, заинтересованы в том, чтобы получить больше прибыли, это нормальное явление. Кумтор в нынешней ситуации имеет судьбоносное значение для нашей страны, и, учитывая наш внешний долг и огромный дефицит бюджета, нам необходимо найти общий язык.

Если мы не сумеем найти общую точку соприкосновения, то и в этом случае необходимо пойти законным путем. Нужно будет отстаивать свои интересы в международных судах, потому что есть такие инстанции, которые проводят исследования на предмет справедливого распределения.

В действительности я считаю, что это было бы не совсем справедливое решение – выгонять инвестора лишь за то, что наше руководство когда-то неправильно подписало соглашение. Ведь инвестор привез в нашу страну финансовые и технологические ресурсы, разработки, создал компанию мирового уровня. Если быть объективным до конца, то это наша вина.

Поэтому я не поддерживаю те высказывания и идеи, где предлагают захватить рудник или же вернуть условия первоначального договора, где две трети – наша доля. Если условия пересмотра соглашения все же состоятся, то в этом случае мы должны распределять по справедливости, учитывая вклад и канадской стороны.

Печально, что мы являемся страной, добывающей золото, которое нынче в цене, но при этом имеем самые низкие заработные платы и пенсии, «дыры» в бюджете. Акции же лежат «мертвым грузом», в то время как они должны были работать и приносить пользу. Возможно, при правильном использовании активов и ресурсов ситуация могла быть чуть лучше, но в этом опять же мы сами виноваты».

| Токтогул КАКЧЕКЕЕВ: «Решать споры необходимо в правовом поле»



Политолог Токтогул Какчекеев уверен, что попытка решить вопросы «силовым» путем приведет к положительным результатам: «Я не думаю, что госкомиссия порекомендует правительству пересмотреть условия соглашения по проекту «Кумтор». Даже если допустить, что она предложит это, то правительство, я полагаю, не примет к сведению такое заключение госкомиссии и не станет предпринимать какие-либо серьезные шаги. Так как необходимо иметь серьезные основания, чтобы поднимать вопрос пересмотра условий соглашения. >

Инвесторы работают на основе генерального соглашения с нашим государством, с соблюдением всех законодательных норм. Надо заметить, работают грамотно и хорошо, не нарушая каких-либо пунктов соглашения, а значит, мы не можем с юридической точки зрения что-либо им предъявить, чтобы перезаключить соглашение.

Решить вопрос радикальными методами, как предлагают отдельные политики, значит попать все соглашения. Тем самым потерять свое лицо, оказаться за рамками правового поля. Одним словом, такой подход будет означать для нас отдаление от цивилизованных путей решения подобных вопросов.

Нет сомнений, что односторонний выход из соглашения или национализация проекта приведут нас к судебному процессу, где риск потерять имидж страны очень высок. Самое главное: нам выставят условия компенсации, которые для нас на данный момент просто неподъемные.

Несмотря на всю несуразность ситуации, есть и положительная сторона во всей этой «возне». Во-первых, осознание того, что любые коррупционные схемы рано или поздно станут явными, а, значит, уйти от ответственности не удастся. Во-вторых, это ярко подчеркивает слабость кругозора наших «профессиональных политиков», где их уровень адекватен представителям «банановых» республик.

Конечно, все эти игры вокруг Кумтора отрицательно сказываются на инвестиционной привлекательности Кыргызстана, подтверждая, что мы еще недостаточно твердо укоренили принципы выстраивания надежного и стабильного партнерства с инвесторами.

Нынче стало модно обсуждать возможные последствия наших трений с Кумтором, которые могут привести к дестабилизации ситуации. Меня, как эксперта по вопросам безопасности, это не может не беспокоить. Я не думаю, что все это приведет к серьезной дестабилизации. Хотя не исключаю, что есть определенные силы, которые под прикрытием борьбы «за народное счастье» будут предпринимать все возможное, чтобы использовать ситуацию с пользой для себя. Но в масштабах страны дестабилизировать ситуацию не получится. Скорее всего, это ограничится лишь перманентной борьбой в рамках дворянских переворотов и феодальных родовых схваток.

Печально, что вся эта мнимая борьба за народное счастье подрывает стабильность в обществе и ведет к обнищанию того самого народа, за права которого так сильно радеют деятели от политики.

Если нас не устраивают условия соглашения, то мы должны решить вопросы законным путем. Для начала необходимо возбудить уголовные дела в отношении бывших руководителей страны, которые подписали эти соглашения, не отвечающие интересам государства. Привлечь их к ответственности, тем самым подтвердив, что соглашения были заключены с некоторыми нарушениями. Доказать, что они не совсем отвечают интересам страны. Только это, на мой взгляд, даст нам право на международном уровне инициировать возможность пересмотра условий соглашения».

Орозбек ДУЙШЕЕВ: «Все выдавать в черном цвете несправедливо»

Президент Ассоциации горнопромышленников и геологов КР Орозбек Дуйшеев возмущен тем, что отдельные политики выдают однобокую информацию, которая к тому же не всегда соответствует действительности: «Ситуация неоднозначная, и мнения в обществе также раз-

делились. На мой взгляд, главной задачей комиссии, кстати двадцать второй по счету, является поставить окончательную точку. Конечно, этот фактор еще раз подтверждает роль и значение Кумторского золоторудного месторождения для нашей страны.

Надо признать, что в результате действия последнего договора коренным образом улучшилась экономическая эффективность проекта «Кумтор» для страны. Проект стал бюджетообразующим в республике. После таких результатов, полагаю, не было необходимости у отдельных политиков и популистов так горячо выступать с авантюрно-провокационными лозунгами, распространяя разлагающие агитационно-интриганские видеосоюжеты.

Все эти необдуманные акции создали в стране настроения против развития горной отрасли и тем самым нанесли огромный ущерб экономике и имиджу страны. Я присутствовал на заседании правительственной комиссии по предварительным итогам и выслушал краткие отчеты по проделанной работе. Отрадно, что комиссия честно проработала и пришла к объективному выводу о том, что нет необходимости проводить преобразования или реструктуризацию в революционном духе, используя политические методы. Вполне достаточно с учетом достижений науки и техники добиться повышения экономической эффективности, экологической и технической безопасности.

Для достижения этой цели необходимо создать научное подразделение по Кумтору и решать все вопросы на научно-практической основе, не поддаваясь эмоциям и безграмотности, авантюрам и провокациям.

В обществе витают различные мнения и суждения, озвучиваются различные цифры по поводу того, сколько заработал Кумтор. Этот вопрос я задал председателю комиссии Темиру Сариеву. На мой вопрос он прямо ответил, что возглавляемое им министерство и правительственная комиссия владеют точными данными: за все годы деятельности Кумтор получил доход 4 млрд. 800 млн. долларов США, из них в стране осталось 1,85 млрд. долларов, а чистая прибыль канадцев – не более 500 миллионов.

Поэтому относиться к проекту однобоко и выдавать все лишь в темных тонах будет необъективно и несправедливо. Разве не может быть для нас примером, что строительство такого крупного комбината было завершено за короткое время – всего 27 месяцев. Не говоря уже о дисциплине и организации производства на Кумторе, достижении высокой производительности труда, внедрении новой техники, подборе, подготовке кадров и т.д.

Если мы хотим быть объективными, то давайте отмечать как отрицательные, так и положительные стороны. Конечно, нарушения могут быть, без них не обходится ни одно производство, тем более горное, но мы должны сопоставлять экономическую выгоду и издержки производства». ♦

Беседовал Ислам ЖОЛДОШЕВ
Фото: Ирина Байрамукова
и из личных архивов собеседников





«Дордой – Дыйкан»: все для удобства клиентов!

Магазинов, торговых центров и рынков в Бишкеке – огромное множество. Однако, несмотря на такое обилие предложений, сервис часто оставляет желать лучшего. Рынок «Дордой-Дыйкан» является исключением. Несмотря на то, что основан он сравнительно недавно, в 2011 году, «Дордой-Дыйкан» сумел превратиться в самый крупный оптовый рынок столицы. О том, что представляет собой этот рынок, нам рассказал генеральный директор ОсОО «Дордой-Дыйкан» Эркинбек САЛЫМБЕКОВ.

| – Эркинбек Мамытбаевич, представьте, пожалуйста, как говорится, «товар лицом». Что такое «Дордой-Дыйкан» сегодня? Насколько широк предлагаемый ассортимент товаров и услуг?

– На сегодняшний день «Дордой-Дыйкан» является универсальным оптово-розничным торговым комплексом. И это – не просто громкое название. Здесь продаются не только продовольственные товары и сельхозпродукция, но и промышленные, хозяйственные, автозапчасти, масла и смазочные материалы. На данный момент у нас 1500 торговых точек, в том числе 150 крупных, здесь трудятся около 3 тысяч человек. Кроме того, к услугам посетителей комплекса – станция техобслуживания, шиномонтажные боксы, парикмахерские, кафе, а также услуги грузовых и легковых такси во все регионы Кыргызстана. Причем такси работает круглосуточно. Также существуют автобусные рейсы в Россию. В общем, мини-автостанция.

| – И все это – за год с небольшим? Впечатляет! Как удалось вам привлечь реализаторов?

– Люди – как реализаторы, так и покупатели – быстро оценили преимущества нашего торгового комплекса. Этому, в частности, способствовало и то, что после начала мероприятий по реконструкции Ошского рынка многие оптовики приехали сюда. Мы постарались создать для них максимально хорошие условия. Больше полутора лет, до конца этого года, реализаторы пользовались торговыми местами бесплатно – без арендной платы. Созданы и другие условия, например, сфера услуг. Без этого нормальный рынок существовать не может. Допустим, приехал человек из отдаленного региона, сделал закупки – и одновременно отремонтировал автомобиль, пообедал. Особо хотел бы отметить удобные подъездные пути. Если у других рынков всего два-три подъездных путей, то у нас их десять – со всех сторон. В частности, с улиц Ден Сяопина, Садыгалиева, Патриса Лумумбы и Джамгырчинова. Все они – удобные, широкие, асфальтированные. Для пешеходов, чтобы не было никаких происшествий, проложены тротуары, оборудованы удобные стоянки. Соблюдаются нормы противопожарной, санитарно-эпидемиологической безопасности, работает ветеринарная лаборатория.

Для нас главное – это удобство клиентов, чтобы каждый мог спокойно, без лишних нервов отовариться. Люди могут заехать на собственных автомобилях в большие ангары, и прямо там купить все необходимое. Это намного удобнее, чем оставить машину на стоянке, идти несколько сот метров, нанимать тачечника.

| – Насколько я знаю, на вашем рынке много местных товаропроизводителей...

– Да, мы делаем упор на продукцию кыргызстанских производителей. Если первоначально на рынке было мало отечественной продукции, то сейчас ее доля под-

нялась до 30–35% и продолжает увеличиваться. На мой взгляд, это очень важно. Нужно дать отечественному производителю возможность развиваться и продавать свои товары. Недавно мы открыли крытый зеленый рынок, на котором местные сельхозпроизводители могут продавать свою продукцию.

| – А как обстоят дела с безопасностью? Сегодня это очень актуальный вопрос.

– На нашем рынке работает охранное агентство, установлено 25 камер видеонаблюдения, ведущих круглосуточную запись. Также порядок охраняют сотрудники правоохранительных органов и около пятидесяти сотрудников собственной службы безопасности. Мы уделяем вопросам безопасности повышенное внимание, поскольку торговый комплекс работает практически круглосуточно. Бывает, люди завозят товар поздно вечером.

| – Не могу не отметить еще один плюс: что офис директора «Дордой-Дыйкана»: расположен на территории самого рынка.

– Да, это так. Чаще всего офис руководителя – где-то в центре города. У нас другие принципы: руководство, в том числе генеральный директор, должны быть доступны. Я лично принимаю всех клиентов – и покупателей, и продавцов, которые приходят с жалобами, вопросами. Их мы решаем сразу, на месте.

| – Расскажите, пожалуйста, о планах. «Дордой-Дыйкан» собирается расширяться?

– Да, такие планы есть. В частности, с начала следующего года мы планируем начать торговлю строительными материалами. Рынок хозяйственных товаров здесь уже есть, но, помимо этого, мы хотим сделать упор непосредственно на стройматериалы – пиломатериалы, металлопрокат, гипсокартон, пластиковые трубы. На них есть большой спрос в регионах, поэтому мы хотим совместить рынок строительных материалов с услугами грузовых такси для удобства покупателей. Это и экономия времени, и экономия денег.

В этом году ассоциации «Дордой» исполнился 21 год. За это время было достигнуто немало успехов. Думаю, что все они – во благо народа. Это вклад в экономику Кыргызстана – путем создания рабочих мест, выплаты налогов в республиканский бюджет.

| – Совсем скоро наступит новый, 2013 год. Что бы вы пожелали кыргызстанцам?

– От лица жителей нашей страны с Новым годом. Желаю нашим соотечественникам здоровья, успехов. И хочу напомнить, что наш рынок открыт для всех. Мы предоставляем торговые места, складские помещения для всех, кто желает работать вместе с нами.

Беседовал Сыргак КОЖОМКУЛОВ
Фото из личного архива Э. Салымбекова



Деловой Кыргызстан. Итоги года

Уходящий год ознаменовался укреплением интеграционных связей между Кыргызстаном и республиками СНГ. В 2012 году страны Содружества приступили к реализации второго этапа Стратегия экономического развития СНГ, рассчитанного на период до 2015 года. Важная роль на этом этапе отводится развитию сотрудничества в финансовой сфере.

Согласно данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, в первом полугодии 2012 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в государствах Содружества ускорились темпы прироста ВВП, оборота розничной торговли и инвестиций в основной капитал, но замедлились темпы прироста промышленного производства, перевозок грузов и внешнеэкономического оборота.

Решению насущных практических задач в финансовой сфере, безусловно, способствует деятельность Совета руководителей государственных органов по регулированию рынков ценных бумаг государств – участников СНГ. Дополнительный импульс процессам развития финансового сектора и обеспечению последовательного продвижения СНГ по пути экономического прогресса придали важные финансовые события уходящего года. Эти же события повлияли на деловой климат в Кыргызстане.

Во-первых, в нашей стране был представлен на обозрение проект

«Корпоративная финансовая отчетность». Он нацелен на разработку Стратегии и Плана действий страны (СПДС) для укрепления корпоративной финансовой отчетности.

– СПДС основывается на докладе Всемирного банка о бухгалтерском учете по соблюдению стандартов и кодексов для нашей страны и является инструментом для мобилизации донорского сообщества и заинтересованных сторон с целью поддержания реформы в корпоративной финансовой отчетности, – сообщила начальник отдела развития аудита Госфиннадзора Гульнара Шеримбекова.

По словам председателя Госфиннадзора Юруслана Тойчубекова, Международные стандарты финансовой отчетности в Кыргызстане – это необходимость, поскольку их внедрение способствует переходу кыргызской экономики на качественно новый уровень развития. Главными ценностями становятся благоприятный инвестиционный климат, прозрачность финансовой отчетности, открытость, достоверность финансового положения и результатов деятельности компаний.

– МСФО действительно необходимы крупному бизнесу, независимо от его организационно-правового статуса, для привлечения инвестиций, для выхода на зарубежные рынки. Но если рассматривать данную норму в аспекте политики государства по развитию и поддержке частного предпринимательства, то вряд ли есть необходимость среднему и малому предприятию выполнять данные дорогостоящие требования, к тому же сложные для восприятия и методологически сложные для ее применения, – отметил Тойчубеков.

На сегодняшний день Фондом Комитета по МСФО в Лондоне уже разработаны стандарты для малых и средних предприятий. Назрела необходимость разделения бухгалтерского учета в Кыргызстане на три уровня. По полной версии МСФО будут работать эмитенты, ценные бумаги которых включены в листинг фондовой биржи; банки и финансово-кредитные учреждения, лицензируемые НБ КР; инвестиционный фонд, страховые компании, негосударственный пенсионный фонд; горнодобывающие компании.

По стандартам для малых и средних предприятий будут отчитываться все малые и средние предприятия, не представляющие публичный интерес. Индивидуальные предприниматели и субъекты микробизнеса будут работать по упрощенным правилам бухучета. Работающих по патенту вышеуказанные нормы не коснутся.

На круглом столе в Государственной службе регулирования и надзора за финансовым рынком, где присутствовали представители Счетной

СПРАВКА «ДС». Сегодня на территории республики единой методологической основой ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности для всех субъектов, независимо от формы собственности (кроме бюджетных учреждений и индивидуальных предпринимателей), являются Международные стандарты финансовой отчетности, разработываемые Фондом Комитета по МСФО в Лондоне.

палаты, аудиторских компаний и члены экспертного совета, было решено внести эти изменения в Закон КР «О бухгалтерском учете».

– Целью данного законопроекта является совершенствование законодательства КР по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Он будет способствовать упрощению процедуры составления и представления финансовой отчетности субъектов малого и среднего предпринимательства и повышению качества и доступности финансовой отчетности субъектов публичного интереса, – заявил начальник отдела развития бухучета и финотчетности Госфиннадзора Бакыт Джолдошев.

Помимо реформирования бухучета и корпоративной финансовой отчетности, уходящий 2012 г. ознаменован для Кыргызстана двумя важными событиями: 18-м заседанием Совета руководителей уполномоченных органов по регулированию рынков ценных бумаг государств – членов ЕврАзЭС и 15-м заседанием Совета руководителей государственных органов по РРЦБ государств – участников СНГ.

Оба события проходили в Чолпон-Ате под председательством Кыргызстана в лице Госфиннадзора КР. В работе заседаний приняли участие представители уполномоченных органов России, Украины, Молдовы, Белоруссии, Казахстана, Таджикистана, Армении, Азербайджана, являющихся членами совета, а также представители Исполнительного комитета СНГ и Секретариата интеграционного комитета ЕврАзЭС.

– Мировой финансово-экономический кризис оказал негативное влияние на экономическую ситуацию в Содружестве. В 2009 г. внешнеторговый оборот в рамках СНГ сократился на 38%. В целях разработки и осуществления согласованных действий по преодолению негативных последствий кризиса в октябре 2008 г. Советом глав государств СНГ было создано постоянно действующее совещание министров финансов государств – участников СНГ. Реализация разработанного им Плана совместных мер по ликвидации последствий мирового финансово-экономического кризиса на 2009–2010 гг. способствовала преодолению негативных последствий кризиса, стабилизации экономик стран СНГ, – рассказал начальник отдела валютно-финансовой политики Исполнительного комитета СНГ Андрей Клириков. – В 2010 г. по отношению к 2009 г. прирост ВВП составил 4,5%, рост промышленного производства – 8,7 %. Расширился инвестиционный спрос, улучшились условия кредитования реального сектора экономики. Выросла потребительская активность, имели место



положительные тенденции на рынке труда. Увеличение стоимостных объемов внешней торговли (экспорта – на 31%, импорта – на 30%) наблюдалось во всех государствах СНГ и затронуло как взаимную торговлю, так и торговлю с третьими странами.

Завершается ратификация подписанного в октябре прошлого года Договора о зоне свободной торговли, открывающего новые возможности для углубления экономической интеграции, увеличения товарооборота, привлечения инвестиций в страны Содружества. Продолжается реализация положений Концепции сотрудничества и координации деятельности государств – участников СНГ в валютной сфере. Большой интерес республики Содружества проявляют к работе постоянно действующего совещания министров финансов.

Однако экономическая стабильность СНГ остается уязвимой к множеству внешних рисков, и в первую очередь к кризису в зоне евро, так как основным определяющим фактором развития региона остаются цены на нефть. Правильствами практически всех государств Содружества разработаны антикризисные программы на случай ухудшения ситуации. Решению насущных практических задач в финансовой сфере способствует деятельность Совета руководителей государственных органов по регулированию рынков ценных бумаг государств – участников СНГ.

– Анализ современного состояния рынка ценных бумаг в государствах Содружества показал: для финансовых рынков имеются перспективы роста активности за счет совершенствования инфраструктуры финансового рынка; снижения административных барьеров и упрощения процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг; обеспечения прозрачности рыночных сделок и поведения участников рын-

ка; создания равноправных условий для деятельности финансовых организаций и повышения финансовой грамотности населения, – сообщил председатель Госфиннадзора Юруслан Тойчубеков. – Заседания призваны улучшить систему корпоративного управления, усилить потенциал акционерных обществ по привлечению трансграничных инвестиций и переток свободных финансовых средств в реальный сектор экономики членов ЕврАзЭС и СНГ.

Отметим, что следующие заседания Советов ЕврАзЭС и СНГ пройдут в 2013 г. в Баку (Азербайджан).

На основе анализа современного состояния рынка ценных бумаг в СНГ можно заключить, что имеются перспективы роста активности за счет совершенствования инфраструктуры финансового рынка, снижения административных барьеров и упрощения процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг, обеспечения прозрачности рыночных сделок и поведения участников рынка, создания равноправных условий для деятельности финансовых организаций, повышения финансовой грамотности населения.

Также эксперты отмечают значительный потенциал дальнейшего развития финансовых рынков участников СНГ при условии повышения их конкурентоспособности по сравнению с рынками развитых стран. Значительная роль в этой работе отводится органам отраслевого сотрудничества СНГ в финансовой сфере и непосредственно Совету руководителей государственных органов по регулированию рынков ценных бумаг. Они нацелены на ускорение реформирования и повышение эффективности функционирования и развития фондовых рынков республик СНГ путем расширения сферы сотрудничества и использования опыта развитых стран.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА
Фото автора



Уходящий год богат на юбилеи. Правда, не все они прошли замеченными. Причина в том, что знают о них только специалисты. Один из таких юбилеев – сорокапятилетие идеи присуждения так называемой «Нобелевской премии по экономике». Спустя два года, после серьезной подготовки общественного мнения, Центральный банк Швеции официально объявил о ее присуждении.

ПИАР ПОЧТИ НЕ ВИДЕН

Все, кто интересуется историей вопроса, знают, что настоящих Нобелевских премий всего пять: по физике, химии, литературе, медицине/физиологии, а также премия мира. Считают, что «динамитный король» Альфред Нобель не любил математику, поэтому и не поставил ее в список премируемых наук. Но премии по экономике Нобель также не утверждал. По большому счету «Нобелевской» эту премию называют только журналисты. Западные источники пишут, что в кругах профессионалов-экономистов она называется иначе, хоть и длиннее: «Премия Sveriges Riksbank в области экономической науки в память об Альфреде Нобеле». Совсем недавно один из банков Федерального резерва США написал в своем пресс-релизе: «Мало кто понимает, особенно среди тех, кто не относится к числу экономистов, что премия в области экономики не является официальной Нобелевской премией... Эта награда за экономические достижения была учреждена почти на 70 лет позднее – ее пристегнули к Нобелевским премиям в 1969 году в виде ловкой рекламной уловки, чтобы отметить таким образом 300-летний юбилей Банка Швеции». Вот так – ни больше, ни меньше.

Семь лет назад Петер Нобель – внучатый племянник «динамитного короля» – заявил журналистам: «К награде в области экономики все привыкли,



Нобелевская премия по экономике: как создают фальшивые бриллианты

и теперь ее вручают, как будто это Нобелевская премия. Однако это пиар-ход экономистов с целью повышения собственной репутации. Чаще всего ее вручают спекулянтам с рынка ценных бумаг... Нет никаких подтверждений того, что Альфред Нобель хотел бы учредить подобный приз».

Естественно, у всех могут возникнуть два вопроса: почему именно в 1960-х годах? и Почему именно в экономике?.

Дело в том, что в ту пору в Швеции тамошние банкиры хотели сделать то, что в 1913 году сделали в США – вывести центральный банк из-под контроля государства. Шли настоящие споры о том, что Банк Швеции должен получить как можно больше политической независимости. Чтобы ее получить, шведскому Центробанку не хватало сущей безделицы – научного авторитета и репутации, не основанной на политическом лобби. Аргументы сторонников «приватизации» центрального банка ничем не отличаются от тех, что по сей день вбрасывают в людское сознание сторонники либеральной экономики, в том числе и в Кыргызстане. И сейчас, и тогда вся эта болтовня не была подкреплена ничем существенным. Все экономисты понимали, в чем ее истинная суть: передать решение экономических вопросов от правительства большому бизнесу. Это, в свою очередь, давало «денежным мешкам» карт-бланш в управлении

шведской экономикой, освобождая их от контроля народа.

Деталей этого сохранилось мало. Как упоминалось выше, в 1969 году Банк Швеции готовился отметить 300-летний юбилей. Банкиры «протолкнули» эту премию вместе с регалиями. Только название было чуть длиннее, медали выглядели немного иначе, а деньги выделяли не из состояния самого Нобеля. Во главе комитета по присуждению премии поставили правого шведского экономиста Ассара Линдбека, связанного с Чикагским университетом. Того самого, который однажды сказал о свободном рынке: «Во многих случаях регулирование арендной платы является самым эффективным из известных на сегодня способов уничтожения города – если не считать бомбардировку».

Как и все подобные начинания, первоначально псевдо-«Нобелевку» присуждали «традиционным» и, скажем так, менее ангажированным экономистам. Все изменилось в 1974 году, когда премию вручили Фридриху фон Хайеку. Тому самому яростному стороннику либеральной экономики и свободного рынка. Еще через два года своего псевдо-«Нобеля» получил не менее известный одноклассник Хайека по Чикагскому университету Милтон Фридман. Оба мало того, что выступали за политическую самостоятельность центральных банков, резко критиковали вмешательство государства в экономику, с чего и кормились.

Что мы знаем о Хайеке? Если вкратце, он – автор теории о том, что во всех экономических бедах, в том числе банковских, виновато государство. По версии Хайека, контроль над экономикой со стороны государства – кратчайшая дорога к диктатуре. В Кыргызстане в 1990–2000-х годах, будучи президентами, и Аскар Акаев, и Курманбек Бакиев неоднократно заявляли: «Государство – неэффективный собственник». Догадывались ли они, что этот текст им давали прочесть советники, начитавшиеся Хайека? Которого после американского банковского кризиса, кстати, опровергла сама жизнь? Она вообще любит наказывать всех, чересчур увлекающихся проплаченными теориями.

Фридман в среде экономистов-теоретиков известен тем, что придумал целый раздел: «Монетаризм». В нем он подогнал под научную базу теорию о том, сколько денег нужно центробанкам, дабы оставаться на плаву в экономике, как сохранять на низком уровне инфляцию, а безработицу – на высоком, чтобы деловые круги большого бизнеса были довольны. Посыл: «Не нужно никакого государственного контроля над политической банков – рынок сам все расставит по местам». В таких условиях лучших лоббистов для шведских банкиров нельзя было и придумать.

ПО ПОДВИГУ – И НАГРАДА

Сторонники либерал-фундаментализма как-то не любят вспоминать, что в 1950–1960-е годы того же Хайека иначе, как шарлатаном и обманщиком никто в ученой среде не называл. Так бы и проповедовал он свой экономический дарвинизм на деньги крайне правых американских миллиардеров, если бы не псевдо-«Нобелевка». Этого оказалось достаточно, чтобы об идеях Хайека заговорили. Газеты всего мира вдруг стали печатать его фотографии и тиражировать откровенный бред о том, что для исправления былых грехов инфляции нужен высокий уровень безработицы. Дошло до того, что сама Маргарет Тэтчер (после чего начинаешь сильно сомневаться в ее политическом гении) размахивала книгой Хайека «Дорога к рабству»: «Вот во что мы верим!». Подделка под названием «Нобелевская премия по экономике» сделала свое дело.

В игру вступил миллиардер Чарльз Кох – менее известный, чем Рокфеллер или Ротшильд, но не менее пробивной, чем они. В том же 1974 году он создал под Хайека целое учреждение, действующее до сих пор, – Институт Катона, обслуживающий интересы Демократической партии США.

Фридману тоже повезло: после получения псевдо-«Нобелевки» он выпустил книгу и позднее стал экономическим советником Рональда Рейгана. Кроме того, в биографии

Фридмана есть эпизод, который он, насколько можно судить по его материалам, вспоминать не любил. Именно Фридман был автором экономической политики, разработанной им в Чили для Pinocheta. В 1976 году чилийский экономист Орландо Летельер написал в журнале *The Nation*, что Фридман – интеллектуальный архитектор и неофициальный советник команды экономистов, которые заправляли чилийской экономикой от имени иностранных корпораций. Через месяц после этой статьи агенты ДИНА – чилийской тайной полиции – взорвали машину Летельера. Вместе с хозяином.

Монетаризм использовал в своих целях председатель Федерального резервного банка Пол Волкер, чтобы ограничить печатание денег. После этого США свалились в глубокую рецессию, в стране удвоились размеры безработицы. Потом президентом стал Рейган, и, как пишут нынешние интернет-юмористы, все завертелось...

В 1983 году американец Жерар Дебре получил псевдо-«Нобелевку» за то, что достойно выделения жирным шрифтом: «**За вклад в наше понимание теории общего равновесия и условий, при которых общее равновесие существует в некоторой абстрактной экономике.**»

В 1997 году два американских экономиста – Роберт Мертон и Майрон Шоулз – получили свою псевдо-«Нобелевку» «За новый метод определения стоимости производных ценных бумаг для минимизации риска». Дуэт создал модели деривативов, которые минимизировали риск. Мертон и Шоулз использовали эту модель для управления хедж-фондом Long Term Capital Management («Долгосрочное управление капиталом»). В 2006 году Long Term Capital Management «скончался», набрав за два дня убытков на миллиард долларов. Однако тогдашний глава ФРС Алан Гринспен его «оживил», мотивируя это тем, что фонд был «слишком большим, чтобы потерпеть неудачу». Однако остальным хедж-фондам, которые использовали модель Мертона-Шоулза, повезло меньше – от них даже воспоминаний не осталось...

Вместе с тем надо признать, что среди лауреатов псевдо-«Нобелевки», которые были после Хайека и Фридмана, есть и противники монетаризма. Например, Джозеф Стиглиц, получивший эту премию в 2001 году – вместе с Акерлофом

Джорджем и Спенсом Майклом «за анализ рынков с несимметричной информацией». В «Википедии» про Стиглица сказано: «Джозеф Стиглиц известен как жесткий критик неограниченного рынка, монетаризма и неоклассической политэкономической школы вообще, а также нелиберального понимания глобализации, политики МВФ в отношении развивающихся стран и либеральных реформ в России». Ему, в частности, принадлежат слова, которые прямо противостоят интересам учредителей псевдо-«Нобелевки»: «Я не настолько глуп, чтобы поверить, что рынок сам по себе решит все социальные проблемы. Неравенство, безработица, загрязнение окружающей среды непреодолимы без активного участия государства». Что характерно, с 1997 по 2000 год Стиглиц был шефом-экономистом Всемирного банка – оплота либерал-фундаментализма. Таким образом, имя Стиглица – точнее, его теории, послужили своего рода гарантией того, что псевдо-«Нобелевка» – честная премия. Вспомним, что она началась именно с награждения честных экономистов.

Не исключено, что и в дальнейшем эту премию будут получать те, кто подсовывает человечеству ничем не обоснованные экономические выкладки, которые будут, в том числе, господствовать и в Кыргызстане. Время от времени эти «теоретики», как в случае со Стиглицем, будут «разбавляться» настоящими экономистами. Потому что на кону то, что для бизнесменов важнее всего – репутация. Поступить ею для шведских банкиров – потратить все. Тогда их будут рассматривать не иначе как мошенников.

Дмитрий ОРЛОВ,
генеральный директор аналитического центра «Стратегия Восток-Запад»,
специально для
«Делового собеседника»
Фото из Интернета



Центральный банк Швеции

Консалтинг для развития

Под таким девизом 30 ноября в Бишкеке прошел II Национальный консультационный форум с участием бизнес-сообществ Кыргызстана и Казахстана, а также представителей международных организаций. Основное внимание было уделено развитию системы корпоративного управления.

Вряд ли в мире существуют единые модели корпоративного управления, но, по признанию председателя Правления Казахской палаты консультантов Гульсум Ахтамбердиевой, кыргызскую модель корпоративного управления можно охарактеризовать как еще находящуюся в процессе формирования. В соседней республике уже создан консорциум консультантов по бережливому производству, по IT, по ISO и т.д., казахскую Палату консультантов финансово поддерживает государство. Таким образом, нам предоставляется замечательная возможность учиться на опыте соседей и достижениях тех развитых стран, которые по достоинству оценили необходимость и важность консалтинга и добились определенных результатов. Ведь раскрытие информации о стандартах корпоративного управления дает преимущество в долгосрочном привлечении новых инвесторов, получивших возможность сопоставить качество менеджмента в различных предприятиях и отдать предпочтение компаниям с незапятнанной репутацией.

По словам директора «ИКМ-Кыргызстан» (ИКМ – Институт консультантов по менеджменту) Кайрата Итибаева, осведомленность о ключевых понятиях корпоративного управления в деловой среде Кыргызстана в последние годы многократно возросла, появились консалтинговые агентства, идет целенаправленная работа по воспитанию корпоративной культуры.

– Зарубежные инвесторы идут за дешевыми ресурсами, а у нас нет нефти и газа, Кыргызстан – маленькая страна без выхода к морю, далеко расположенная от продвинутых центров IT-технологий. Хоть рядом и могущественный сосед – Китай, но до продвинутого Юго-Восточного Китая нам все равно далеко. Нам остается только признать свою страну «хабом» и соединить воедино систему личность + знания + технологии и позиционировать Кыргызстан как страну консультантов! – заявил Кайрат Итибаев.

Национальный менеджер Программы деловых консультационных услуг ЕБРР Бакай Жунушов рассказал о том, как найти деньги на развитие бизнеса.

– Сегодня такую возможность через консультации и инвестиции предоставляет ЕБРР, который с 1995 по 2011 год инвестировал в Кыргызстан 329 млн. евро в промышленное производство, гостиничный и туристический бизнес, инфраструктуру и т.д. Для частного сектора оказывается техническая помощь через гранты и консультации по бизнесу с помощью программы Деловых консультаций, финансируемой правительством Швейцарии (4,2 млн. евро с 2005 года). Программа помогает в разработке проекта, выдает грант, покрывающий 75% его стоимости, а спустя год по завершении работ делает оценку предприятия. В свою очередь предприятие-клиент должно быть не более чем с 20-процентной долей иностранного участия,



иметь опыт работы более года и до 250 работающих, не выпускать алкоголь, табачные изделия, не торговать оружием и не являться игорным заведением.

Как отметили организаторы форума, в регионах 70% предпринимателей вообще не знают о консалтинге, о ценах на услуги. В Караколе, например, вообще нет ни одной консалтинговой организации, за консультациями приходится ехать в Бишкек. А что говорить о еще более отдаленных регионах?

– Сегодня не каждое предприятие малого и среднего бизнеса может себе позволить иметь собственного консультанта. Задача Центральноазиатской программы деловых консультаций ЕБРР – развить этот рынок и тем самым внести огромный вклад в развитие отрасли бизнес-консалтинга, – говорит глава региональной программы Шақтыбек Имашов.

Большим достижением является то, что с 2005 года в Кыргызстане появилась Ассоциация консультантов. Она оказывает услуги чаще всего в области сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, оказывает помощь проектам международных организаций, строительным организациям и госструктурам, торговым компаниям. Также востребованы услуги транспорта и связи, туризма. Пока очень редко оказываются консультации юридического характера, и только в 1% случаев консалтинговые компании занимаются оценкой недвижи-

мости, чаще по требованию госслужб. По словам управляющего CFIC Талантбека Сакишева, важно поднять статус и роль профессии консультанта, сформировать в обществе понимание того, что консультации – это интеллектуальная работа и должна соответственно оплачиваться. Пришла пора развивать консалтинг в регионах, а для этого государству надо задуматься над улучшением законодательства, упрощением системы налогообложения для консультантов-фрилансеров, так как не на все услуги существуют патенты, и защищать интересы кыргызстанских консультантов перед донорами и международными организациями. Соответственно, консалтинговым компаниям необходимо развивать большее сотрудничество с госструктурами и международными организациями.

Во время форума у участников появилась возможность профессионального общения в интерактивном формате Speed Dating, краткие выступления представляли собой симбиоз офисных презентаций и развлекательных мероприятий в формате Pecha Kucha. В холле «Вефа-центра» в течение всего дня работала выставка – экспозиция консультационных компаний, проектов и программ в сфере развития частного сектора. Все это стало важным этапом развития консалтинга в нашей стране. Будем надеяться, что за ним последуют и другие.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Фото автора

АЛТЫН – БУЛАК

Чистая вода предков...



**НОВОГОДНЯЯ
АКЦИЯ**



ДИСПЕНСЕР

~~3500 сом~~

2100 сом

40%
ЭКОНОМИИ



+2 бутылки
в подарок

ВОДА ОБОГАЩЕННАЯ:

- Кислородом
- Серебром и минералами
- Йодом и минералами

**БЕСПЛАТНАЯ
ДОСТАВКА**

Телефоны для заказов: **0312 473131, 0557 473131**

www.altynbulak.kg

Рынок консалтинга в Кыргызстане

Консалтинг – это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента. В Кыргызстане эта сфера развита пока слабо, но анализ рынка позволяет сделать вывод, что перспективы у нее – огромные.

Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т.д. Иными словами, консалтинг – это любая помощь, оказываемая внешними консультантами в решении той или иной проблемы.

Консалтинг ставит своей целью повышение эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника. Все вышесказанное говорит о том, что развитие рынка консалтинга определяется зрелостью и возрастающей конкурентной средой бизнес-сектора страны.

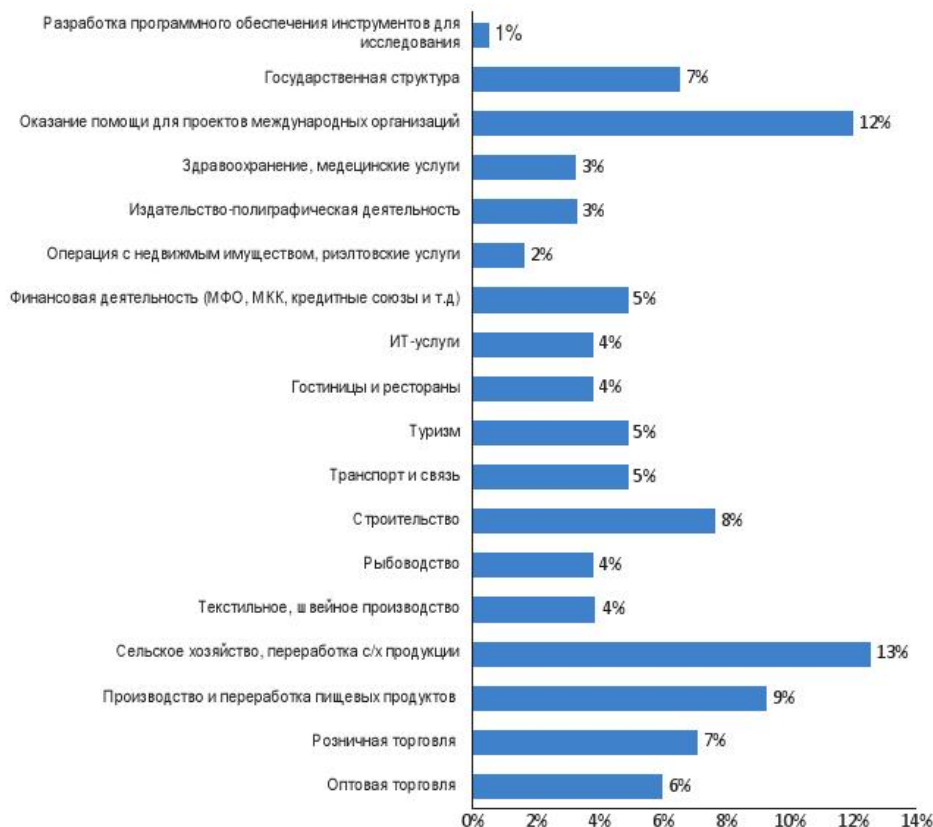
Исследования, проведенные в Кыргызстане, показывают, что рынок консалтинга в стране находится на начальной стадии своего развития. Сам бизнес еще не привык пользоваться услугами консультантов. Так, опрос бизнес-сектора в рамках исследования, проведенного Институтом консультантов по менеджменту и Центром изучения общественного мнения и прогнозирования «Эл-Пикир», показывает, что лишь треть опрошенных бизнес-структур имели ранее опыт работы с консультантами (индивидуальными или юридическими структурами). Более 70% респондентов бизнеса основной причиной того, что они не пользовались ранее услугами консультантов, назвали отсутствие необходимости. Сре-

ди других причин названа дороговизна услуг консультантов (11%), недоверие к качеству услуг, предоставляемых консультантами (7%), а также отсутствие информации, куда или к кому надо обратиться (7%).

Более половины опрошенных бизнесменов, получавших услуги консультантов за последние три года, имели первый опыт, только пятая часть имеет тенденцию пользоваться услугами консультантов несколько раз. Однако незначительная часть (10%) самих опрошенных консультантов отмечают, что в их заказах преобладают первичные клиенты. При этом почти каждый второй консультант (46%) говорит, что повторные клиенты составили за последние три года около 10% всех реализованных заказов, 26% считают, что постоянные клиенты занимают в объеме заказов 11–50%, 18% консультантов – более 50%. Можно однозначно говорить, что рынок консалтинга имеет тенденцию к развитию и росту.

По оценке консультантов, консалтинг в стране предоставляется почти для всех секторов экономики, основными среди которых является агробизнес и услуги международным проектам. Следует отметить, что профессиональный уровень консультантов, структура предоставляемых услуг в Кыргызстане во многом определяется потребностями международных организаций, которые сфокусировали свою деятельность на снижении бедности, подъеме основных отраслей экономики, таких, как сельское хозяйство, переработка, пищевая отрасль, торговля, государственное управление.

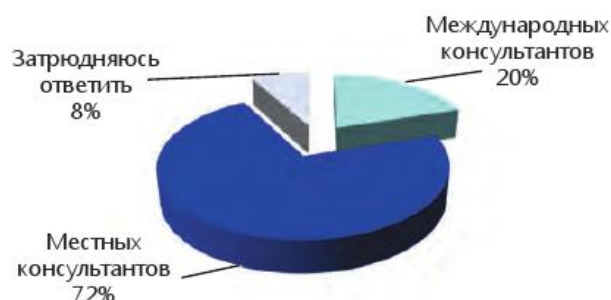
Таблица 1.
Предприятиям каких отраслей консультанты предоставляли услуги за последние три года? Ответы консультантов



Исследование показало, что каждый пятый представитель бизнес-сектора, ранее получавший консалтинговые продукты, работал с международными консультантами, которые привлекались в рамках международных проектов. При этом наибольшая часть опрошенных бизнесменов имели опыт сотрудничества с местными консультантами, которых привлекали самостоятельно или которые работали с представителями бизнеса в рамках помощи проекта международной организации.

Диаграмма 1. С какими консультантами вы имели опыт работы в последние три года?

Ответы представителей бизнес-сектора



Отметим, что средний бизнесмен особое недоверие высказывает международным консультантам, ссылаясь на их незнание национальной и региональной специфики.

Из всех видов консалтинга наибольшим спросом пользуются услуги финансового, юридического и маркетингового консалтинга. Незначителен спрос на кадровый, административный и специализированный консалтинг. В последние три года наблюдается тенденция спроса на управленческий, IT и маркетинговый консалтинг. Рассматривая формы консалтинга, которые чаще всего закупаются бизнес-сектором Кыргызстана, можно отметить, что наибольшим спросом пользуются консультации (38%), обучение и тренинги (35%). Значительно реже (19%) бизнес заключает контракты с консультантами на исследования, мониторинг и оценку. Почти каждый десятый опрошенный бизнесмен затрудняется классифицировать, в какой форме он приобрел консалтинговую услугу, что также может свидетельствовать о малой осведомленности бизнес-сектора об основах структуры и особенностях консалтингового рынка.

В среднем цены на услуги консалтинга варьируются от одной до пяти тысяч долларов. 35% опрошенных консультантов указали, что средняя стоимость консалтингового контракта в течение последних трех лет была именно в этом диапазоне. При этом 16% консультантов работали на более дешевых контрактах – менее одной тысячи долларов, 9% имели контракты в среднем от пяти до десяти тысяч долларов, 10% – более десяти тысяч долларов. При этом 12% опрошенных консультантов делали консалтинговые продукты для своих клиентов бесплатно.

Сам бизнес в большей своей части не готов платить за услуги консультантов. 43% опрошенных бизнесмена, отвечая на вопрос: «Сколько вы готовы платить за консалтинговые услуги?», – сказали, что будут стараться получить консалтинговые услуги бесплатно. Только 11% респондентов, по их словам, готовы платить за услуги консультантов. Предпочитаемая цена на консалтинговый продукт колеблется от одной до десяти тысяч долларов: 3% бизнесменов готовы платить до одной тысячи долларов, 6% – от одной до пяти тысячи долларов, 2% – от пяти до десяти тысяч долларов. Основная же часть опрошенных бизнесменов затруднилась ответить на поставленный вопрос, сомневаясь нужен ли им вообще какой-либо консалтинг.



Неудивительно, что основные проблемы сегодняшнего рынка консалтинга опрошенные консультанты видят в слабости и малоемкости рынка, в том, что бизнес «не хочет платить за услуги консультанта» и у бизнеса нет денег для этого, бизнес не понимает, как консультант способен помочь предприятию, малое доверие у бизнес-сектора к консультантам, недостаточная квалификация самих консультантов, стагнация, тормозящая развитие бизнес-сектора.

Дальнейшее развитие рынка консалтинга в Кыргызстане требует больших усилий для того, чтобы сформировать консалтинг как самостоятельную отрасль. Прежде всего для этого необходима институционализация, стандартизация, сертификация услуг консультантов, изменение законодательства, затрагивающего рынок консалтинга. Важны меры по постоянному повышению квалификации и качества предоставляемых услуг, популяризация и информирование о роли и видах предоставляемых услуг рынком консалтинга в бизнес-секторе Кыргызстана.

Эльвира ИЛИБЕЗОВА,
к.э.н., директор Центра изучения общественного мнения и прогнозирования «Эл-Пикир»



ЦЕНА ПРАЗДНИКА

Рождество и Новый год стали выгодным бизнесом



СЕЗОН РАСПРОДАЖ

Декабрь во многих странах по традиции стал месяцем повальных распродаж. Цены снижают практически на все, начиная с одежды и заканчивая техникой. Чтобы привлечь как можно больше покупателей, скидки в отдельных магазинах доходят до невероятно низких размеров. Так, например, одежду сегодня можно купить со скидкой в 50 и даже 70%. При участии в акциях на косметику и парфюмерию в некоторых магазинах действует скидка до 40%, на спортивный инвентарь и предметы мебели – в среднем до 30%. Компьютеры и другую оргтехнику можно купить дешевле на 5–10%.

Пробудить потребительский рефлекс, считают продавцы, не составляет труда. Достаточно только вывесить заветную табличку, и многие из нас уже готовы прийти и купить все, что предлагают «практически даром». Срабатывает опасный психологический фактор: «я покупаю дешевле, значит, оставшиеся деньги тоже можно потратить! А почему бы и не купить, ведь так дешево!». Такая установка чревата неконтролируемыми тратами. К тому же зачастую мы берем совсем ненужные нам вещи лишь из-за скидки на них.

Минусы новогодней распродажи в том, что обычно посредством ее в большинстве магазинов пытаются как можно скорее сбыть устаревшие партии товаров перед приходом новинок. У некоторой продукции попросту заканчивается срок годности. Но по качеству, как утверждают специалисты по защите прав потребителей, такой товар в момент его продажи должен полностью соответствовать полноценному. Гарантия и все нормы законодательства «О защите прав потребителей» на него распространяются в полной мере.



В декабре во всем мире начинается пора праздников. Католическое и протестантское Рождество, Новый год, старый Новый год... У всех этих дней есть не только праздничная составляющая, но и финансовая. Компании с мировым именем зарабатывают на праздниках миллиарды долларов. Это неудивительно: ведь почти каждый стремится сделать родным и близким подарки, да и себя, любимого, побаловать: неважно, походом ли в ресторан, туристической поездкой или посиделками в шумной компании.



ГЛАВНЫЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ ТРАНЖИРЫ

Французские социологи недавно задались вопросом: сколько денег в этом году европейцы подарят корпорациям в пылу праздничной покупательской лихорадки. Начали ученые со своих соотечественников. Выяснилось, что, несмотря на экономический кризис, который продолжает бушевать в Европе, каждый француз готов прибавить к прошлогоднему праздничному бюджету лишние 200 евро и потратить не меньше 821 евро. Из этой суммы 466 евро уйдет на подарки, 97 евро – на новую одежду и еще 90 – на походы по увеселительным заведениям и ресторанам. Несмотря на то, что во Франции выходцев из арабских стран скоро будет едва ли не больше, чем самих французов, Рождество собираются праздновать 96% жителей страны.

Впрочем, в общемировом списке транжир эта нация далеко не на первом месте. На первом неожиданно оказались ирландцы, которые потратят на Рождество в среднем по 1395 евро. Вслед за ними идут американцы, уже упомянутые нами французы, а также испанцы, голландцы, немцы и бельгийцы. Россияне пока находятся далеко от вершины, хотя, если посмотреть, как в Москве накануне Нового года некоторые граждане дерутся в магазинах бытовой техники за право купить последнюю плазменную панель стоимостью в несколько тысяч долларов, можно смело сказать: потенциал у России есть.



САМЫЙ ЛЮБИМЫЙ ПРАЗДНИК АМЕРИКАНЦЕВ

Для западного мира Рождество – самый значительный праздник в году. 63% американцев назвали его любимым праздником, и только 27% отдали предпочтение Дню благодарения, а совсем не празднуют Рождество лишь 4%. После Гражданской войны между Севером и Югом (1861–1865 гг.), с началом бурного экономического подъема, стало модным устраивать рождественские праздники с украшениями, подарками и угощением, что свидетельствовало о благосостоянии семьи. Неудивительно, что 25 декабря 1870 года Рождество было объявлено официальным праздником США. Чем популярнее становился праздник, тем больше деловых людей находили возможности извлекать прибыль из этого сезонного мероприятия. Цена елок на елочных базарах у больших супермаркетов в среднем от 30 до 100 долларов, но, конечно, может быть и значительно выше. Синтетические тоже имеют место быть, но все же большинство американцев отдают предпочтение живым елям. Вслед за елками появилась традиция иллюминировать их. Сейчас разноцветные композиции из гирлянд украшают не только общественные здания и офисы, но и многие жилые дома, хозяева которых проявляют при этом много фантазии, вступая в соревнование с соседями, создавая праздничное настроение. Чтобы украсить дом и создать даже небольшую композицию, потребуется потратить не менее 200 долларов.

Внимания заслуживает и такой неперенный атрибут Рождества, как Санта-Клаус, который имеет, по сути, чисто коммерческое значение, особенно с тех пор, как он стал использоваться в рекламе компании Coca-Cola (с 1930-х годов прошлого века). Но главный символ Рождества для американцев все же – это рождественские подарки, символизирующие библейские дары волхвов. Реклама рождественских продаж начинается в конце октября, после Хэллоуина, а после Дня благодарения, с последней (или, как ее называют, «черной») пятницы ноября начинается настоящий покупательский бум. До 60% годовой прибыли американской розничной торговли приходится именно на период от Дня благодарения до Рождества.

По подсчетам специалистов, американцы ежегодно расходуют на подарки около 40 млрд. долларов. Опрос службы Gallup показал, что среднестатистический американец тратит на подарки к Рождеству свыше 800 долларов. При этом 34% опрошенных тратят 1000 долларов и более, 25% – от 500 до 1000 долларов, 15% – от 250 до 500 долларов. Лишь 3% американцев расходуют на подарки менее 100 долларов. Иногда преподносят подарочный сертификат на некоторую сумму в определенный магазин, и обладатель этого подарка может купить то, что ему хочется. Люди расчетливые и запасливые сразу после праздника, с 26 декабря и до самого Нового года, устремляются на грандиозные распродажи в магазины, чтобы со скидкой в 50 и даже 70% приобрести подарки к следующему Рождеству. Ибо в эти дни товары с праздничной символикой – искусственные елки, венки, гирлянды, украшения, костюмы Санты, статуэтки и т.п. продаются по невероятно низким ценам.

Зимние праздники стали чрезвычайно выгодным бизнесом. Такова реальность. Главное в праздничной суете – не поддаваться искушению и не отдать «кровно заработанные» за совершенно ненужные вам товары.



Москвичи предпочитают горнолыжные курорты

По подсчетам социологов, среднестатистическая московская семья потратит на празднование Нового года от 25 до 120 тыс. рублей, в зависимости от сценария праздника. Огромной популярностью у обеспеченных россиян пользуются рождественские каникулы в Европе (в частности, отдых на горнолыжных курортах Швейцарии и Франции, туры по Чехии и Болгарии).

Сколько стоит Рождество для среднестатистического чеха?

По данным опроса компании GE Money Multiservis, в этом году в среднем каждый чех выложит на организацию праздника 11 260 крон (1 доллар = 19 кронам), что на 290 крон больше, чем в прошлом году. Из данной суммы больше половины средств пойдет на приобретение подарков: 7850 крон. В Праге уже во всю ощущается предрождественский шопинг. Магазины, украшенные разноцветными огнями, заманивают покупателей. Для семьи из четырех человек организация и сам праздник обойдутся примерно в 22 520 крон. Это почти в два раза больше, чем, например, у латышских, румынских или российских семей.

Почти треть населения рассматривает вариант покупки презента за пределами Чехии. Причем большинство из этой категории – люди моложе 29 лет. По статистике, в среднем чех готовит подарки для 7-8 человек. Стоимость подарка – порядка 1120 крон. Однако в этом году почти 8% населения хотят брать потребительский кредит, чтобы сделать дорогой подарок близким людям. При этом аналитики компании Deloitte называют чехов одним из самых экономных и аккуратных в своих тратах народом. По данным их исследований, чех никогда не будет покупать подарки сверх того, что он может себе позволить. И даже кредит рассчитывается так, чтобы его покрытие в течение года было минимальным бременем для бюджета семьи.

Города Европы отказываются от елок на Рождество

Администрация датского города Коккедал, расположенного недалеко от Копенгагена, большинством голосов постановила не тратиться в этом году на рождественскую елку. Дело в том, что пять из девяти членов городского руководства – мусульмане, которые не увидели необходимости в дорогостоящей подготовке к сомнительному празднику. Решение получило широкую огласку. Жители уже начали собирать подписи для отставки мэрии, а журналисты считают, что все это может вылиться в противостояние между мусульманами и христианами.

Недавно похожий скандал вызвало решение властей запретить ставить новогоднюю елку в столице Бельгии – Брюсселе. В этом году елку было решено заменить на «электронное зимнее дерево»: 25-метровое сооружение с большим количеством экранов. По некоторым данным, это было сделано для того, чтобы не обидеть мусульман, которых в Брюсселе около 25% и которых может задеть христианский символ. Однако брюссельцы не собираются просто так сдаваться: более 12 тысяч жителей бельгийской столицы уже подписали петицию, призывающую вернуть в этом году живую рождественскую ель на главную площадь города.

Материал подготовила Кристина КАЗАКОВА
Фото из Интернета

КАК ВЫ ЯХТУ НАЗОВЕТЕ, ТАК ОНА И ПОПЛЫВЕТ! Что такое брендинг и почему современному бизнесу без него не выжить?

В последние десятилетия в нашу речь вошло много новых слов, связанных с экономикой и бизнесом. Брендинг – одно из них. Если кратко характеризовать этот процесс, то можно сказать, что брендинг – создание уникального «лица» компании или отдельного товара, которое позволяет клиенту запомнить его и выделить среди десятков других. Однако процесс создания оригинального бренда – задача непростая. Но нужная, если вы хотите добиться успеха в бизнесе. В общем, как пел капитан Врунгель, «как вы яхту назовете, так она и поплывет!»



БРЕНД: СОЗДАНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Для начала – немного истории. Появление брендинга как массового явления и предмета внимания специалистов по маркетингу относится к XIX веку. Именно тогда на рынке появились первые марочные товары массового потребления. Впрочем, отдельные упоминания о торговых марках встречались и существенно раньше. Например, в Древнем Риме фабричное клеймо Fortis стало настолько популярным, что его копировали другие производители.

В конце позапрошлого века производство многих товаров повседневного спроса стало перемещаться на фабрики. Производя серийную продукцию, фабрики должны были продавать их на более широких, чем прежде, географических рынках. Бизнесмены той поры поняли, что товары, содержащие лишь свое родовое название (например, «мыло», «суп» и т.п.), имеют значительные трудности со сбытом ввиду сильной конкуренции с местными, более известными и привычными для потребителей продуктами. В связи с этим начинают появляться бренды. Одними из первых таких продуктов стали супы Campbell's, овсяные хлопья Quaker Oats и газированный напиток Coca-Cola.

Постепенно производители стали обращать внимание не только на материальную, но и на психологическую сторону вопроса. Продукты начали связывать с такими понятиями, как «молодость», «развлечения» или «роскошь». Это положило начало явлению, хорошо известному в наше время, когда потребители покупают марку вместо самого продукта и тем самым удовлетворяют не только свою потребность в определенном товаре, но и стремление к роскоши, активности, которые они психологически связывают с потреблением той или иной продукции.

Суть брендинга – внедрить в психологию потребителя четкое представление о бренде. Сила бренда заключается в его способности воздействовать на поведение покупателя. Например, если спросить обычного покупателя автомобиля, что он думает о «Мерседесе», в ответ вы наверняка услышите слово «престижный». Это и есть бренд, вокруг которого выстраивается образ товара. Таким образом, как говорят специалисты, если вы хотите создать собственный бренд, вам необходимо сосредото-

чить усилия на том, чтобы укоренить в представлениях потребителя одно слово. Или (это уже верх мечтаний любого бизнесмена!) добиться того, чтобы наименование товара стало именем нарицательным, подчинив себе целую категорию («Сделайте мне ксерокопию!», «Подайте, пожалуйста, скотч!»).

Короче говоря, бренд – это некое впечатление о товаре в умах потребителей, ярлык, мысленно наклеиваемый на товар. Любой товар при появлении на рынке неизбежно создает о себе некоторое впечатление – положительное или отрицательное. Цель брендинга и заключается в том, чтобы впечатление было положительным.

При этом следует отличать бренд от торговой марки. Торговой маркой владеют почти все компании, а вот брендом – единицы. Бренд – это прежде всего торговая марка с устоявшимся имиджем. Разберемся теперь, как создать бренд и пользоваться им для расширения вашего бизнеса.

СЕКРЕТЫ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Начало работы над любым брендом – его позиционирование на рынке, т.е. определение места, занимаемого брендом по отношению к конкурентам, а также изучение покупательских потребностей и восприятия. Для этого разработчик бренда должен задать себе несколько вопросов:

- **Для кого?** – определение целевой группы потребителей, для которой создается бренд;
- **Зачем?** – выгода, которую получит потребитель в результате приобретения именно этого бренда;
- **Для какой цели нужен именно этот бренд?**
- **Против какого конкурента?**

Главное в брендинге – это формирование фирменного стиля, т.е. набора цветовых, графических, словесных и прочих постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров (услуг), всей исходящей от фирмы информации, ее внутреннего и внешнего оформления. Использование фирменного стиля предполагает единый подход к оформлению, цветовым сочетаниям, образам в рекламе, деловых бумагах, технической и деловой документации, упаковке продукции.

Психологи отмечают, что звук «о» создает впечатление мягкости и расслабленности, даже эмоциональной теплоты (то-о-олстый, сло-о-он, ко-о-ошка). Преобладание звуков «а» и «э», как правило, ассоциируется с эмоциональным подъемом говорящего. Звук «ы», наоборот, создает впечатление чего-то мрачного, темного, неприятного. Сходное чувство возникает и от согласных, особенно шипящих.

В последнее время сложилась традиция писать названия исключительно прописными буквами. При этом, если слово состоит больше чем из пяти знаков, то его восприятие будет затруднено. Например, название «ТЕРЕМОК», написанное прописными буквами, воспринимается хуже, нежели строчными («Теремок»). Название должно быть оригинальным. Как много магазинов и кафе с названиями «Стиль», «Волна», «Виктория» или «Аврора»! Потребитель путается в таких названиях, так как они встречаются слишком часто. Остановившись на каком-либо варианте, не поленитесь проверить, как много в вашем городе организаций с таким названием.

Когда клиенты знают тот или иной фирменный стиль, они с большей вероятностью обратят внимание на знакомый логотип, цвета, шрифты и, как результат, выделят конкретное рекламное сообщение из общего рекламного шума, который с каждым днем становится интенсивнее. Кроме того, фирменный стиль позволяет с меньшими затратами выводить на рынок новые товары, повышает эффективность рекламы и улучшает ее запоминаемость.

Фирменный стиль включает следующие основные компоненты:

1. Товарный знак.
2. Логотип.
3. Фирменный лозунг (слоган).
4. Фирменная гамма цветов.
5. Фирменный комплект шрифтов.

Товарный знак является центральным элементом фирменного стиля. Он представляет собой зарегистрированное в установленном порядке изображение, словесное, объемное, звуковое обозначение или их комбинацию, которое используется владельцем товарного знака для идентификации своих товаров. Товарный знак выполняет важную функцию – защищает продукцию от недобросовестной конкуренции и устанавливает юридический приоритет пользователя товарной марки. Товарный знак – необходимое условие создания бренда, однако может стать брендом лишь в том случае, если он будет как следует «раскручен» и дополнен другими компонентами.

Логотип должен соответствовать посланию, которое несут в себе имя и миссия бренда. Например, праздничный и яркий логотип Coca Cola хорошо соотносится с образом этого бренда – «всегда там, где праздник». Nike символизирует стремительный порыв (Just do it!), поэтому и знак у него – энергичный, порывистый.

Назначение **слогана** – передача в яркой и образной форме основной идеи компании или конкретного товара. В отличие от товарного знака, слоган – это и визуальный, и аудиообраз компании, что придает ему исключительную значимость. Фирменный слоган должен

отражать специфику компании, способствовать выделению компании среди ее конкурентов, поддерживать ее репутацию. Он должен в концентрированной форме передавать идею, основную мысль фирменного стиля. Многие удачные фирменные слоганы живут десятилетиями и привлекают внимание людей своей оригинальностью. Например, такие лозунги, как «После себя самого я больше всего люблю BVD» (марка нижнего белья) или «Когда Times говорит, мир слушает», подкупают сильнее, чем обещанные скидки.

Фирменная гамма цветов. Многие компании можно мгновенно узнать по характерному сочетанию цветов. Их рекламные объявления выделяются из множества других и остаются в памяти. В качестве примеров можно назвать желтый и черный (компания «Билайн»), красный и желтый (сеть ресторанов «Макдоналдс»). Фирменный цвет должен вызывать конкретные ассоциации с деятельностью компании, ее продукцией и образом, должен нести определенную информацию и отражать идею фирменного стиля. В связи с этим при выборе фирменных цветов важно изучать эмоциональное воздействие и ассоциации, которые вызывает тот или иной цвет у потенциальных покупателей. Так, обычно деятельность страховых и финансовых секторов связывают со спокойными и консервативными цветами: синими, зелеными. Для компаний,



Насколько трудно создать узнаваемый словесный бренд (наименование компании или товара), можно проследить на примере марки Sony. В 1953 году японская фирма собиралась закрепиться на американском рынке, но ее название «Токио цусин коге кабусики кайся», что в переводе означало «Токийская телекоммуникационная инженерная компания», было неблагозвучно для американских ушей и совершенно не произносимо на языке янки. Владелец компании потратил не один месяц, роаясь в словарях, и нашел латинское слово «sonus», означавшее «звук». В японском сленге тогда было популярно слово «сонни» (сынук), созвучное к тому же «sunny» – «солнечный». Записанное иероглифами «sonny», однако, превращалось в «сон-ни», что можно перевести как «потерять деньги». В один прекрасный день второе «н» было вычеркнуто. Так появился всемирно известный бренд.



предлагающих массовые товары и услуги, более подходят яркие и энергичные цвета. Деятельность, связанную с морем или водой, обычно символизируют голубой цвет, с растениеводством – зеленый, с молоком – белый, с кофе и шоколадом – коричневый и т.д. Необходимо учитывать и то, какие цвета будут окружать выбранный вами цвет, т.е. психологическую сочетаемость цветов. В фирменном стиле нежелательно многоцветие, если это не продиктовано спецификой бизнеса. Хороший фирменный стиль содержит обычно не более двух цветов.

Фирменный комплект шрифтов, как и другие элементы фирменного стиля, должен соотноситься с его стержневой идеей, подчеркивать особенности образа марки, соответствовать специфике деятельности компании. Шрифт может восприниматься как «детский», «мужественный» или «женственный», «легкий» или «тяжелый», «элегантный» или «грубый», «прочный», «деловой», «современный», «консервативный» и т.д. Задача разработчиков фирменного стиля – найти «свой» шрифт, который «вписывался» бы в образ марки. Например, для косметики выбирают легкие, округлые, «женские» шрифты. Шрифты для фирменных стилей банков и страховых компаний – прямые, жирные, символизирующие прочность, надежность. Кроме того, выбранные шрифты должны быть хорошо читаемы. Читаемость зависит от гарнитуры шрифта, его размера, жирности. Фактическую информацию (наименование товара, цена, адрес и пр.) всегда следует набирать максимально простым, четким, хорошо читаемым, видимым издали шрифтом.

ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА

Важным в процессе брендинга является бренд-имидж, т.е. создание визуального образа марки, формируемого средствами рекламы. Создать его не менее сложно, чем само имя. Планировать проведение мероприятий по продвижению бренда необходимо ещё на начальных этапах его разработки. Параллельно с рождением самой идеи нового бренда и определением его позиций на рынке должна появиться стратегия продвижения бренда. Только таким путём можно обеспечить успех задуманного проекта.

Процесс продвижения бренда на рынке необходимо проводить в соответствии с избранной концепцией его развития. Основная цель – сделать бренд популярным, узнаваемым, любимым покупате-



лями и даже культовым. К инструментам продвижения бренда относятся разнообразные средства рекламы, публик рилейшнз, BTL-акции, сэмплинг, мерчендайзинг. Их основное назначение – убедить потребителей в том, что именно эта торговая марка является лучшей на рынке, поскольку обладает существенными преимуществами по сравнению с конкурентами.

На сегодняшний день преимущественно используются две стратегии продвижения новых брендов: Push (от англ. «толкать») и Pull («тянуть»). Выбор наиболее подходящей из них зависит от результатов анализа ситуации на рынке. Push, как правило, находит применение в компаниях-производителях на промышленных рынках, а Pull используют на потребительских рынках торговые посредники, обслуживающие производителя и «подтягивающие» товар к покупателю. Впрочем, обе стратегии не противопоставляются друг другу, а дополняют. Наиболее эффективный результат дает сочетание обоих подходов.

Pull предусматривает проведение тщательных аналитических исследований состояния рынка. Определяются потребности целевой аудитории, и, в соответствии с ними, выпускается продукт, который, едва появившись на рынке, уже пользуется спросом. Основные расходы требуются для маркетингового анализа. Стратегия Push предполагает дополнительное проталкивание торговой марки с помощью ATL-, BTL- и PR-акций. Здесь денежные средства вкладываются в рекламу и паблисити.

При этом способов, которыми можно осуществлять продвижение бренда, огромное множество. Мировые косметические компании в качестве «бренд-имиджа», к примеру, предпочитают использовать лица актрис, топ-моделей и звезд шоу-бизнеса. Выражение «лицо компании» стало почти фразеологизмом. «Лицо» долго ищут и редко меняют. В раскрутке брендов компании L'Oreal участвуют одновременно 17 топ-моделей и киноактрис. Японская компания KANEBO предпочитает персонализировать свои торговые марки с помощью восходящих и многообещающих звезд театра и кино. Причем, чем успешнее персональная карьера звезды, тем радужнее будущее косметической новинки.

Возможен выбор и другой технологии: продукция определенной торговой марки появляется в популярном кинофильме или телесериале, воздействуя на подсознание потребителя по схеме: «она (он) пользуется этим продуктом – значит, он, действительно, хорош».

Брендинг является неотъемлемой частью современного бизнеса. В море самых различных продуктов и торговых марок очень важно выделиться, показать свое лицо и убедить покупателя, что ваш товар – самый лучший. ♦

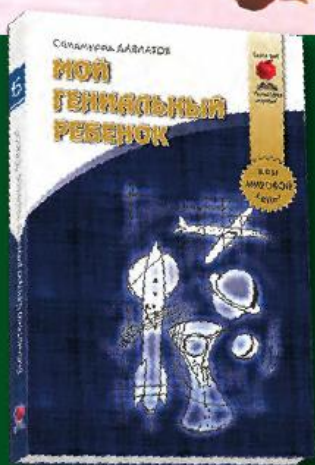
Текст: Сыргак КОЖОМКУЛОВ
Фото из Интернета

GOLD

TIME

FOR

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ ВРЕМЯ



**В КАЖДОМ ДОМЕ ЕСТЬ БУДУЩИЙ ГЕНИЙ,
КОТОРОМУ НУЖНА ПОДДЕРЖКА**

Дополнительная информация по тел.:
+996 (312) 89 13 22, +996 (555) 32 30 20
e-mail: worldsamo@mail.ru, www.worldsamo.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА «САМО»



Многие деловые люди, у которых, казалось бы, нет времени ни на что, кроме работы и семьи, с удовольствием участвуют в тренингах и осваивают новые знания по финансовой грамотности. Зачем? «Каждому человеку нужно развивать свою умственную энергию, укреплять свое здоровье и одновременно получать новые полезные знания», – говорит Саидмурод ДАВЛАТОВ, президент Международного центра развития человека «САМО».

Отложив все дела, около пятисот человек из шести республик СНГ – Таджикистана, Казахстана, Узбекистана, России, Азербайджана, и конечно, Кыргызстана – собрались на очередную ежегодную международную конференцию, проводившуюся в августе этого года на берегу лучезарного Иссык-Куля. Организатор мероприятия – Международный центр развития человека «САМО» во главе с харизматичным наставником Саидмуродом Давлатовым. Тема конференции была очень актуальна – «Управление человеческими ресурсами».

– На эту тему нами разработаны формулы и методики – как элементарно использовать знания в работе, семье, – отмечает Саидмурод Давлатов.

Место проведения конференции также не случайно.

– В мире много мест. Но наша цель, в первую очередь – это развитие Кыргызстана, – делится бизнес-тренер. – Это уже четвертая конференция, которую каждый год мы проводим на Иссык-Куле. Знаете, как здорово каждый раз в 6 утра на берегу озера тренировать свое тело? Это необходимо для того, чтобы вырабатывать в себе волю. Если у человека есть знания, но он не может эти знания использовать, то это – не мудрый человек. Есть люди, у которых хороший характер, но они не умеют действовать, возможно, им мешает лень. Это не означает, что они плохие. Может, просто их знания не совпадают с их характером, волей, поэтому тренировки на берегу помогают все это балансировать. И вот тогда, когда характер человека и его знания совпадают, он может добиться своей мечты и стать реализованным в жизни.

Проводя каждый год конференцию на берегу озера Иссык-Куль, МЦРЧ «САМО» продвигает интересы Кыргызстана на международной арене. Более того, сразу после международной конференции, с 26 августа по 16 сентября, состоялся мастер-класс длительностью 21 день, из которых 7 дней на Иссык-Куле, последующие 7 дней в горах Джеты-Огуз и оставшиеся 7 дней на берегах Солёного озера. Подобные мероприятия, несомненно, повышают кредит доверия к нашей стране, улучшают ее имидж, способствуют узнаваемости республики в глазах иностранцев через знакомство с культурой и традициями нашего народа, привлекая этим новых гостей и стимулируя развитие туризма в нашей стране.

Путевка в финансовую стабильность

Международная конференция и мастер-класс

«НОВЫЙ ВЕК – НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ Профессиональный уровень ведения бизнеса»

– Кыргызстан необычайно богат ресурсами, как природными, так и человеческими, – говорит Давлатов. – Такими мероприятиями мы пытаемся говорить о Кыргызстане, «раскручивать» его уникальные места. Год за годом количество участников увеличивается – со 130 участников 1-й конференции до почти 500 человек. Это очень радует. В эти дни я был особенно счастлив. Люди не хотели уезжать, их впечатления было не описать словами.

Участники – состоявшиеся бизнесмены, амбициозные предприниматели, молодежь, пенсионеры. Все они – интересные, яркие личности, ставящие своей целью достижение финансовой свободы. Не успев уехать, многие участники приобрели билеты на конференцию следующего года. В центре уже продано более 200 билетов. Участники такие разные, но объединяет их одно – добиться успехов в работе и бизнесе, достичь гармонии в семейной жизни, обрести духовные силы и, конечно, финансовую стабильность. Такие знакомые для всех жизненные приоритеты. У каждого они есть, но из-за нехватки знаний редко удается достичь их. Тренинги по личностному росту и финансовой грамотности помогают восполнить этот недостаток.

– Для того чтобы человек стал реализованным в жизни, ему нужен в первую очередь личностный

рост, – утверждает Давлатов. – А финансовая грамотность – для того, чтобы быть обеспеченным в жизни. К нам приходят разные люди. Мы убеждены, что разработали универсальные формулы, которые помогают любому человеку стать финансово свободным. По крайней мере, у него появится финансовая стабильность. Если реально посмотреть на мир, мы видим одну интересную картину. В любом обществе следующая картина: 80% людей работают за зарплату, 70% из них имеют постоянные финансовые проблемы. Мы не помогаем им стать богаче – мы учим их достичь в жизни финансовой стабильности. Поверьте, на сегодняшний день это необходимо каждому человеку. Управление семейным бюджетом на сегодня – одна из самых важных вещей, потому что этот вопрос «хромает» у всех людей. Наши формулы аналогичны, к примеру, дорожным правилам. Что происходит, когда их не соблюдаешь? Авария. Увеличивается риск для пассажиров, пешеходов и водителей. Мы разработали точно такие же стандартные правила, которые

помогают в жизни. Попробуйте убрать правила на дорогах – начнется хаос. То же самое касается денег. А на самом деле в жизни мы размышляем и поступаем следующим образом: «это мои деньги, буду тратить, как хочу и куда хочу». Каждый расходует деньги как понимает, но это неправильно. И наша задача этим стандартным формулам обучить миллионы людей.

Казбек КАКЕНОВ, бизнесмен, г. Павлодар, Казахстан:



– Я занимаюсь бизнесом более 20 лет. Наладил дело в шести видах производства, занимался параллельно и оптовой продажей. А в 2005 году все производства закрыл и на заработанные деньги стал покупать недвижимость: торговый центр, гостиницы, склады, цеха и офисы, которые сейчас сдаю в аренду. Недавно, буквально в июле, открыл новое производство в сельскохозяйственном направлении. Казалось бы, дела идут в гору, чего еще можно пожелать?! Но однажды решил пойти на тренинг по финансовой грамотности. Когда началась учеба, я понял, что сделал правильный выбор. Почему, спросите вы? Потому что я увидел свои ошибки, которые все время делал, занимаясь бизнесом. Раньше нигде было учиться – как строить бизнес, а сейчас есть уникальная возможность научиться правильно вести бизнес по существующим правилам, которые даются на тренингах и мастер-классах. Все мы занимаемся бизнесом по-своему, как знаем, и считаем, что делаем правильно. На самом деле результаты, которых мы достигаем упорным и тяжелым трудом за 10 лет, можно, оказывается, достигнуть и за 5 лет посредством знаний тех правил, которые помогают в развитии твоего бизнеса. 90-е годы – времена «дикого» бизнеса прошли, на дворе XXI век, требующий совсем другого подхода. С тех пор я проходил много тренингов, побывал в 2009 году в Америке на тренинге Рэнди Гэйджа. Но самые лучшие знания я получил в центре «САМО», став участником международной конференции на Иссык-Куле и мастер-класса Саидмурода Давлатова «НОВЫЙ ВЕК – НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ. Профессиональный уровень ведения бизнеса». В Международном центре развития человека «САМО» можно получить все знания о бизнесе – от его создания до миллионных прибылей. Поэтому для тех, кто думает о завтрашнем дне, есть уникальная возможность научиться – как правильно вести свой бизнес. Теперь, пройдя курсы, я уже знаю, как быстрее построить свое производство без ошибок, не наступая на старые грабли, и как сократить путь к достижению своей цели. С нетерпением жду лета следующего года, так как уже приобрел 2 билета – себе и сыну на мастер-класс Саидмурода Давлатова.

Ифтихор АЗИМОВ, бизнесмен, г. Душанбе, Таджикистан:

– Однажды выхожу с транспорта на остановку и вижу объявление: «Саидмурод Давлатов организывает двухдневные тренинги». Это было около двух лет назад. Меня это заинтересовало. Записался. Так произошло мое первое знакомство с этим человеком. На тот момент я занимался сетевым маркетингом. На тренингах получил конкретные рекомендации, которые нужны для продвижения вперед. Больше всего меня заинтересовал личностный рост – «Уровень дохода не повышает уровень личности, а уровень личности повышает уровень дохода». Поэтому, если вы хотите больше зарабатывать, вам нужно работать над собой, становиться более способным человеком. Именно школа Саидмурода Давлатова помогает человеку познать самого себя. После его тренингов я начал заниматься традиционным бизнесом – открыл полиграфию. Заработал хорошие деньги и вот в этом году все закрыл и приехал в Кыргызстан на мастер-класс Саидмурода Давлатова «НОВЫЙ ВЕК – НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ. Профессиональный уровень ведения бизнеса». Как сказал один мой знакомый, я оставил хорошее ради лучшего. У меня был план построить завод по производству бытовой химии, и это тоже оставил и остановился на сетевом маркетинге, несмотря на то, что я врач по профессии. Я понял, что миссия моей жизни – стать более совершенным человеком. И, исходя из этой миссии, начал выбирать свой путь в дальнейшем. Сейчас занимаюсь сетевым



– Я занимаюсь бизнесом более 20 лет. Наладил дело в шести видах производства, занимался параллельно и оптовой продажей. А в 2005 году все производства закрыл и на заработанные деньги стал покупать недвижимость: торговый центр, гостиницы, склады, цеха и офисы, которые сейчас сдаю в аренду. Недавно, буквально в июле, открыл новое производство в сельскохозяйственном направлении. Казалось бы, дела идут в гору, чего еще можно пожелать?! Но однажды решил пойти на тренинг по финансовой грамотности. Когда началась учеба, я понял, что сделал правильный выбор. Почему, спросите вы? Потому что я увидел свои ошибки, которые все время делал, занимаясь бизнесом. Раньше нигде было учиться – как строить бизнес, а сейчас есть уникальная возможность научиться правильно вести бизнес по существующим правилам, которые даются на тренингах и мастер-классах. Все мы занимаемся бизнесом по-своему, как знаем, и считаем, что делаем правильно. На самом деле результаты, которых мы достигаем упорным и тяжелым трудом за 10 лет, можно, оказывается, достигнуть и за 5 лет посредством знаний тех правил, которые помогают в развитии твоего бизнеса. 90-е годы – времена «дикого» бизнеса прошли, на дворе XXI век, требующий совсем другого подхода. С тех пор я проходил много тренингов, побывал в 2009 году в Америке на тренинге Рэнди Гэйджа. Но самые лучшие знания я получил в центре «САМО», став участником международной конференции на Иссык-Куле и мастер-класса Саидмурода Давлатова «НОВЫЙ ВЕК – НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ. Профессиональный уровень ведения бизнеса». В Международном центре развития человека «САМО» можно получить все знания о бизнесе – от его создания до миллионных прибылей. Поэтому для тех, кто думает о завтрашнем дне, есть уникальная возможность научиться – как правильно вести свой бизнес. Теперь, пройдя курсы, я уже знаю, как быстрее построить свое производство без ошибок, не наступая на старые грабли, и как сократить путь к достижению своей цели. С нетерпением жду лета следующего года, так как уже приобрел 2 билета – себе и сыну на мастер-класс Саидмурода Давлатова.

Ежемесячно в МЦПР «САМО» на тренингах по личностному росту и финансовой грамотности бесплатно обучаются от 1000 до 3 000 человек.

Организаторы делают всё возможное, чтобы дать им нравственные ориентиры и шанс стать финансово свободными, а как известно, именно духовно богатые и состоятельные граждане делают государство процветающим.



маркетингом новой компании в Кыргызстане. В дальнейшем, планирую уехать в Таджикистан и основать эту компанию там. Великое дело продвигает Саидмурод Давлатов. Есть одна мудрая пословица и звучит она примерно так: «Если ты хочешь,

чтобы ты накормил самого себя в течение года, то посади овощи. Если ты хочешь накормить себя в течение нескольких десятков лет – посади сад. Если ты хочешь накормить себя до конца своей жизни – вырастивай людей». Цель Саидмурода Давлатова – вырастить несколько сотен миллионеров. Большинство людей ходят на ту работу, которую они ненавидят. Знаете почему? Потому что они не знают, как зарабатывать на своем любимом деле. Если вам нравится, допустим, рисовать, но вы не рисуете сейчас, потому что не

знаете – как на этом заработать. Многие любят футбол, но идут работать бухгалтером, потому что не знают, как на этом заработать. Предпринимателям Кыргызстана повезло, что они находятся в стране, где есть очень много возможностей для личностного роста.

Гульнара МАМБЕТОВА, г. Джалал-Абад, Кыргызстан:

– Каждый день на мастер-классе Саидмурода Давлатова был особенным, неповторимым и дарил нам новое счастье и острые ощущения. Такое не забывается никогда! Я получила ответы на многие волнующие меня вопросы. Мы прошли Мудрую школу жизни и Высшую школу бизнеса. Я знаю, что таких знаний не смогла бы получить в другом месте. С Вашей помощью я смогла сломать годами сложившийся стереотип и привычки, которые так крепко вросли в мою сущность, что сама бы не справилась с ними никогда. Я столько лет жила на «автопилоте»! Спасибо Вам, что Вы остановили меня! Теперь меня будет хватать и на семью, и на личностный рост, и на бизнес. Пусть Ваша миссия расширит свои границы, войдет в каждый дом и в сердце каждого человека. Желаю центру «САМО» процветания, узнаваемости во всем мире, то есть мирового бренда, счастья и невероятных успехов!



Много отзывов от участников мастер-класса пришло в адрес «САМО» со словами благодарности. Многие из участников пересмотрели свою жизнь, отношение к жизни, деньгам, семье, духовным ценностям и сейчас готовы к новым открытиям! Сам Саидмурод Раджабович – успешный бизнесмен, семьянин, международный бизнес-тренер, психолог и стратег, когда-то начавший с нуля. Это замечательно, что есть такие наставники, умеющие вдохновлять и вести за собой успешных и счастливых людей!

Текст: Бермет КАСЫМБЕК кызы
Фото: пресс-служба МЦПР «САМО»



В НОВЫЙ ГОД – С НОВЫМ 4G-ДРУГОМ!

.my4G от всей души поздравляет Вас с Новым 2013 годом и Рождеством! Для нашей компании уходящий год принес немало побед и достижений, стал очередной важной вехой на пути развития бизнеса. Мы благодарим за доверие партнеров и клиентов и надеемся, что наше плодотворное сотрудничество продолжится и в наступающем году. Примите наши самые искренние пожелания здоровья, счастья, благополучия Вам и Вашим близким. Пусть наступающий 2013 год станет для Вас годом новых свершений и творческих дерзаний, светлых и радостных событий!

Сеть **.my4g** объявила о начале предоставления услуг беспроводного широкополосного доступа в Интернет в марте уходящего года. И уже сейчас, по прошествии всего 9 месяцев, можно говорить о правильно выбранной стратегии и, как следствие, быстрорастущей клиентской базе. Причины успеха и динамичного развития очевидны: простота телекоммуникационных сервисов, оперативность подключения услуг связи, качество и доступность сервисного обслуживания — все это дает неоспоримые преимущества новому оператору связи в момент выбора клиентами своего интернет-провайдера.

ЮБИЛЕЙНЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ: МЫ ЛЮБИМ ДЕЛАТЬ ПОДАРКИ!

Оператор связи **.my4g** поздравил своего юбилейного абонента, которым стал Изатбек Токонаев. Первому юбиляру подарили USB-модем и месяц бесплатного доступа в Интернет на двойной скорости.

Подключение юбилейного абонента Изатбека Токонаева было произведено с помощью внешнего стационарного терминала OM3170 (Outdoor) по технологии WiMAX 4G, которая дает возможность пользователям сети **.my4g** получать все современные услуги сети – от быстрого веб-серфинга до просмотра онлайн-видео в HD-разрешении.

– На днях я узнал о возможности подключиться по акции «Безвозмездное пользование», подумал, что это выгодное предложение, и решил подключиться к сети **.my4g**, – рассказал Изатбек Исраилович. – Подключение к вашей сети произошло быстро, без лишних вопросов и затрат. Известие о том, что я стал юбилейным абонентом оператора связи **.my4g**, стало для меня приятной неожиданностью. Не думал, что мне так повезет. Очень рад подарку!

Остается добавить, что поздравление Изатбека Токонаева и вручение подарков проходило в абонентском офисе компании, расположенном в бизнес-центре Asia Traid Company.

МЫ – ЭТО МОБИЛЬНОЕ И КОМФОРТНОЕ ДИАЛОГОВОЕ ПРОСТРАНСТВО

В течение всего уходящего года сеть **.my4g** принимала участие во многих мероприятиях как телекоммуникационный партнер, предоставляя оперативное информационное обеспечение на базе передовой технологии 4-го поколения. Одно из таких мероприятий – II Национальный консультационный форум в Кыргызстане, целью которого являлось обсуждение вопросов развития и инвестирования частного сектора, сложностей ведения бизнеса и его расширения в условиях нашей страны.

ЗАСЛУЖЕННАЯ НАГРАДА – ПОКАЗАТЕЛЬ ПРИЗНАНИЯ

5 октября 2012 года, в день празднования юбилея Государственного агентства связи, оператор связи **.my4g** был награжден Почетной грамотой ГАС КР за вклад в развитие широкополосного доступа в Интернет.

ДРУЖБА БЕЗ ГРАНИЦ

В течение всего этого года **.my4g** продолжает приобретать все больше и больше друзей, обеспечивая их качественной связью, стирая расстояния и границы. Информационная свобода, мобильность и высочайший сервис обеспечивают компании безукоризненную репутацию.

В наше время нельзя представить ведение бизнеса без хорошего скоростного доступа в Интернет и обмена данными. Интернет-провайдер **.my4g** по праву может гордиться уже сложившимися отношениями с различными компаниями. Мы удовлетворяем спрос на подключение к Интернету разной степени сложности, предоставляя индивидуальные решения в бизнесе как для одного офиса, так и для сети филиалов. И мы благодарны своим клиентам-друзьям за то, что они доверяют нам развитие мобильности своего бизнеса.

В список наших клиентов входят как крупнейшие компании и государственные учреждения, так и представители среднего и малого бизнеса.

Своих клиентов мы называем партнерами. Благодаря четкой организации и высокому качеству работы услугами нашей компании на протяжении года пользуются не только местные, но и зарубежные компании!

Мы постоянно совершенствуемся и берем во внимание потребности наших клиентов. Вносим изменения в политику компании для удовлетворения запросов наших клиентов.

Взаимоотношения компании с нашими пользователями основывается на тезисе: «Наши клиенты – наши партнеры». Именно от них зависит будущее компании. Поэтому удовлетворение потребностей – основа нашей работы. Мы делаем общее дело, в которое каждый вносит свою лепту для достижения конечной цели. Мы, как надежные партнеры, выполняем свою часть работ высококачественно, основываясь на индивидуальных принципах подхода к решению любого вопроса.

И НА ДЕСЕРТ...

В преддверии новогодних праздников оператор связи **.my4g** предоставляет всем своим клиентам уникальную новогоднюю акцию!



Новый год – это один из самых любимых наших праздников. Хорошо, когда за окном пушистый белый снег, а в доме стоит запах елочной хвои и мандаринов, сверкают разноцветные игрушки и мишура. Душа ожидает новогодних чудес и подарков.

Именно поэтому есть отличный повод сэкономить и заплатить всего за два месяца Интернета вместо трех. При оплате сразу за два месяца доступа к Интернету, третий месяц – в подарок (т.е. если оплатить Интернет за декабрь и январь, то февраль будет бесплатным!)

Материал подготовила Галина Желнина
Фото: Татьяна Козаченко

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



Железобетонное
качество № 1

ТАШ ТЕМИР



Телефон:

+996 (312) 892 555

+996 (312) 89 77 99

+996 (555) 11 55 99

e-mail: tash-temir@mail.ru

www.tash-temir.kg

- ◆ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ
- ◆ БЕТОН, РАСТВОР, ОТСЕВ ДЛЯ БЕТОНА
- ◆ БРУСЧАТКА, ПЕСКОБЛОК
- ◆ СЕТКА «РАБИЦА», «МАК», АРМОКАРКАС
- ◆ ДЕКОРАТИВНЫЙ ЗАБОР И ПЛИТКА

Адрес: Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. Кулатова, 8



Beeline®

Финансовая отчетность – конфиденциальность или открытость...

В Кыргызстане фактически не распространена практика объявления финансовых итогов. Существует не так много компаний, которые регулярно публикуют результаты своей деятельности и финансовые показатели, в частности. О том, почему компании выгодно быть открытой и прозрачной и зачем объявлять финансовые итоги, мы пообщались с Ерланом МУКАНОВЫМ, первым заместителем генерального директора, финансовым директором Beeline в Кыргызстане.



– **Ерлан, почему в Кыргызстане немногие компании объявляют свои финансовые итоги?**

– Я не могу комментировать деятельность других компаний и игроков рынка, но расскажу, почему Beeline регулярно публикует финансовую отчетность. Согласно международным правилам финансовой отчетности компании, чьи акции обращаются на бирже, должны регулярно представлять финансовые отчеты. Акции группы компаний «ВымпелКом Лтд.», в состав которой входит Beeline в Кыргызстане, с 1996 года размещены на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) и котируются под символом VIP. Отмечу, что ОАО «ВымпелКом» стало первой российской компанией, включенной в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи.

В связи с этим наша компания придерживается принципов прозрачности и открытости, что предполагает и своевременное раскрытие информации относительно финансовой деятельности компании. Так как наша компания является лидером рынка и ведет отрасль за собой, то подобный подход корпоративного управления влияет на развитие как информационно-телекоммуникационной отрасли, так и экономики страны в целом. Кроме того, финансовая прозрачность компании является залогом надежности для наших клиентов. Я надеюсь, что наши партнеры по рынку и другие компании придут к осознанию необходимости принципов открытости ведения бизнеса.

– **И все же, как вы считаете, станет ли практика открытости обычным явлением в Кыргызстане?**

– Безусловно, в первую очередь это будет зависеть от того, насколько в стране будут соблюдаться принятые законы и какие преимущества, гарантии будут предоставлены государством бизнесу в реальности. После этого уже можно будет говорить о том, что бизнес придет к пониманию важности открытости и прозрачности как к необходимому критерию, влияющему на репутацию и имидж. Согласно последним исследованиям и мировым тенденциям, компании с устойчивой репутацией демонстрируют устойчивый доход, а также оперативное восстановление в посткризисных ситуациях.

– **А какой интерес данная информация представляет для общества?**

– Если государству, бизнес-сектору и экспертам финансовая информация необходима для понимания общих тенденций развития, для аналитики и дальнейшего планирования и управления, то для рядового гражданина финансовая отчетность – это общее представление о последних достижениях компании и, безусловно, доступ к информации о налоговых и социальных отчислениях. Наши исследования подтверждают, что большинству наших абонентов важно понимать, как работает их сотовый оператор и какой вклад вносит в развитие экономики и государства в целом.

– **Ерлан, перейдем к конкретным данным и фактам. Какие финансовые показатели Вы публикуете и что они означают?**

– Так как Beeline – крупная международная компания, мы используем критерии и методы подсчета, признанные во всем мире. Одними из ключевых показателей, которые мы публикуем, являются выручка, абонентская база и EBITDA. Думаю, с первыми двумя показателями все ясно, так что я немного остановлюсь на последнем. EBITDA – это аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации. Он демонстрирует оценку прибыльности основной деятельности компании. Хочу отметить, что Beeline продолжает демонстрировать не только устойчивые операционные и финансовые результаты, но и стабильный рост всех показателей от года к году.

– **Каких результатов компания достигла в 2012 году?**

– Согласно общепринятым нормам и внутренней политике, мы публикуем финансовые показатели ежеквартально. Так, недавно мы объявили итоги третьего квартала 2012 года, и я с удовольствием поделюсь ими. В третьем квартале 2012 года выручка Beeline в Кыргызстане составила 2 млрд, 76 млн. сомов, увеличившись на 20% по сравнению с третьим кварталом 2011 года.

Количество абонентов мобильной связи увеличилось на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Так, трехмесячная активная абонентская база составила 2 млн. 419 тыс. абонентов. Абонентская база в сегменте мобильного Интернета выросла на 27% год к году и сопровождалась увеличением потребления услуг мобильной передачи данных, что привело к значительному росту выручки от услуг передачи данных – на 104% год к году. Рост выручки, поддержанный устойчивыми темпами роста абонентской базы, и органический рост показателя EBITDA на 21% год к году привели к увеличению показателя маржи EBITDA до уровня 55,7%.

А вот после подведения итогов текущего года группы компаний «ВымпелКом Лтд.» в начале 2013 года мы огласим годовые достижения Beeline в Кыргызстане.

– **Ерлан, Beeline регулярно сообщает о росте абонентской базы, доказывая свое лидерство на рынке. Но ваши основные конкуренты также настаивают на лидерстве в секторе. Так кто же прав?**

– Мы следуем общепринятой мировой практике подсчета трехмесячной активной абонентской базы, которая позволяет эффективно оценивать тренды движения абонентской базы, а также анализ показателей ARPU и MOU, то есть средние выручку и количество минут, используемых абонентом. Данный подсчет сводит к минимуму искажение картины реальных операционных показателей, что позволяет нам не вводить в заблуждение инвесторов и акционеров, партнеров и клиентов. Следуя данной мировой методике учета абонентов, мы уверенно говорим о лидерстве в отрасли, о выборе нас большинством кыргызстанцев.

– **Хотелось бы также затронуть вопросы отчетности в рамках корпоративной социальной ответственности и внедрения стандартов ISO.**

– Отличный вопрос. С прошлого года мы начали публиковать годовой отчет о корпоративной социальной ответственности, который содержит информацию о наших принципах и приоритетных направлениях корпоративной социальной ответственности, о том, какие суммы были выделены компанией помимо обязательных налоговых отчислений и какие проекты были реализованы.

Внедрение ISO-стандартов в области корпоративной социальной ответственности нами рассматривается.

– **Какие финансовые задачи и показатели стоят перед Beeline в 2013 году?**

– Как Вы понимаете, любые планы, а особенно финансовые показатели, это конфиденциальная информация. Но могу сказать, что мы намерены делать все, чтобы сегодня и завтра рекомендовали в первую очередь Beeline, потому что Beeline – это стабильно, надежно, выгодно и просто в использовании. Beeline выбирает большинство, а большинство не может ошибаться.

Наше лидерство – это результат общих усилий команды Beeline. Мы вместе, следуя общим целям, строили и продолжаем развивать Beeline как высокотехнологичную и сервисную компанию, которая предоставляет своим абонентам лучший сервис и лучшие продукты! Мы ставим самые амбициозные цели и, достигая их, идем дальше. Мы намерены и дальше удерживать такую высокую планку, предоставлять нашим пользователям все лучшее, что появляется в мире и вести отрасль телекоммуникаций Кыргызстана вперед.

Беседовала Назгуль СЫДЬКОВА

Под одним небом

Человек счастлив лишь тогда, когда делает счастливыми других.
Гете «Фауст».

В Бишкеке начинается свою работу новый социальный сайт vsevmeste.kg, призванный объединить людей в желании помочь окружающим и сделать эту помощь максимально эффективной!

Как обещают разработчики, данный сайт будет исполнять роль информационно-координационного центра добрых дел, способствовать равномерному распределению гуманитарной помощи по всем социальным учреждениям Кыргызской Республики и помогать отслеживать целесообразность использования спонсорской поддержки различными организациями.

Несмотря на то, что технический функционал сайта доработан еще далеко не в полной мере, на деле уже проводится огромная работа – волонтеры инициативной группы «Все Вместе!» занимаются подробным анкетированием социальных учреждений, организуют благотворительные обеды и доставку гуманитарной помощи в детские учреждения и дома престарелых, а также принимают участие в подготовке новогодних праздничных мероприятий. Все фотоотчеты с проведенных акций и другая полезная информация дублируются на форуме Diesel Forum в разделе «Благотворительность».

Одним из важных достижений инициативной группы стало открытие общегородского склада гуманитарной помощи, в который каждый желающий может передать уже ненужные ему одежду, обувь, игрушки, бытовую технику и прочее, а волонтеры «Все Вместе!» займутся сортировкой и доставкой переданного именно туда, где Ваша помощь необходима более всего.

Мы предлагаем нашим читателям присоединиться к идеям группы «Все Вместе!» и оказать им поддержку в проведении новогодних мероприятий!!! Вы можете передать подарки, вещи, сладости, игрушки. Также вы можете присоединиться к поездкам по социальным учреждениям **ВМЕСТЕ С НАМИ**.

Хотелось бы отметить, что работа инициативной группы продолжится и после Нового года, так что команда «Все Вместе!» ждёт каждого желающего в свои ряды.

Ваша помощь может быть как единовременной, так и на постоянной основе. Многие считают, что благотворительность – это удел обеспеченных людей, однако совсем не обязательно много иметь, чтобы помочь, по чуть-чуть можно собрать много и помочь если не всем, то многим. А вообще важно помогать всем миром, не делаясь на тех, кто помогает миллионами или человеческим теплом, энергией и заботой. Это взаимодополняемые вещи. Главное – соучастие и эффективность работы. Ведь нам только кажется, что мы помогаем излечить чье-то тело. На самом деле благотворительность дает нам возможность излечить свою ДУШУ!!!



Текст и фото: инициативная группа «Все Вместе!»



В преддверии Нового года мы открываем новую рубрику «Стиль жизни». И первой ее героиней стала удивительная женщина с насыщенной и богатой биографией. Вице-президент Ассоциации «Дордой», меценат и доктор политических наук, Гульмира МАМБЕТАЛИЕВА рассказала «Деловому собеседнику» о жизни, культуре и отношениях между людьми.



Секрет успеха: ЖИТЬ ПО ВЕЛЕНИЮ СЕРДЦА

– Гульмира Сулаймановна, ваша биография очень богата. Вы закончили исторический факультет, работали в музее ИЗО, защитили диссертацию по философии. С чем связана такая широта увлечений? Вам интересно постоянно познавать что-то новое?

– Познавать новое всегда интересно, но в моем случае обстоятельства всегда играли определенную, а иногда и решающую роль. Я мечтала и хотела изучать историю искусства и, конечно, учиться в Москве в МГУ. Но, как вам известно, в традициях нашего народа всегда было заложено, что младшие прислушиваются к мнению старших, особенно это относится к девушкам. Мой брат учился на Украине, поэтому я осталась в Кыргызстане, рядом с родителями, так как им содержать сразу двоих студентов в центральных вузах было бы сложно, и поступила на исторический факультет.

Выбор специальности тоже не был случайным. Я училась в знаменитой школе имени Чкалова в Нарыне, где педагогический состав был очень сильным. Учителя – в основном жены офицеров пограничников, некоторые из них преподавали в вузах Москвы. Так, учитель истории в свое время преподавала в Институте имени Герцена,

но, последовав за мужем, стала работать в нашей школе. Ее высокий профессионализм и знание своего предмета сделали свое дело – привили любовь к истории.

В студенческие годы я много занималась научной деятельностью, интересовалась этнографией и историей Кыргызстана, но дипломную работу с отличием защитила по философии. Моим научным руководителем был один из основоположников кыргызской философии Т. А. Абдылдаев, которому, на мой взгляд, удалось раскрыть все грани предмета так, что я связала свою дальнейшую научную жизнь с философией и кандидатскую диссертацию защитила именно по этому предмету.

В советский период после завершения высшего учебного заведения выдавали направления, согласно которым нужно было обязательно отработать в том или ином месте. Но в связи с моим семейным положением я осталась рядом с мужем. К этому периоду у нас уже появился первенец.

Когда наш сын немного подрос, я начала свою трудовую деятельность старшим научным сотрудником в отделе живописи музея ИЗО. В те времена музеем заведовала супруга Турдакуна Усубалиева – Кулжеке Ниязалиева – яркая женщина, ее усилиями наш музей вошел в Ассоциацию мировых музеев.

После музея поработала преподавателем в медицинском институте, по конкурсу прошла старшим научным сотрудником в Сельскохозяйственный институт и ушла работать в Национальную академию наук.

Через некоторое время моего мужа направили губернатором в Нарынскую область, где вновь приступила к преподавательской деятельности в местном вузе, но Майрам Акаева настояла на том, чтобы я руководила областным филиалом фонда «Мээрим». До сих пор благодарна Майрам Дуйшеновне за это, потому что я приобщилась к общественной деятельности, которая меня полностью захватила. Благотворительность для меня не являлась какой-то общественной нагрузкой – это было веление сердца. Эту деятельность продолжаю по сей день.

Мы постоянно проводим конкурсы «Юные таланты», поддерживаем одаренное подрастающее поколение. Вывозим ребят на международные конкурсы, где они занимают призовые места.

– Много лет вы занимались опекой юных талантов. Поддерживаете с ними отношения? Каких успехов они добились?

– Конечно, мы поддерживаем со своими выпускниками самые хорошие отношения. Отрадно, что таланты многих из них признаются за рубежом, они поступают в вузы, чтобы повышать свой профессионализм. Зажигаются новые звезды, есть известные комузисты, которые сочиняют мелодии. В настоящее время имя Аската Мусабеева уже достаточно известно, он тоже прошел через наши конкурсы. Некоторые из них поступили в Художественную академию, есть те, которые выбрали архитектуру своей профессиональной деятельностью. Конечно, они еще молодые и, возможно, недостаточно известные, но это очень талантливые и одаренные ребята.

Если необходимо участие в конкурсах или выставках где-то за границей, то мы до сих пор им помогаем. Тем самым, полагаю, поддерживаем не только талантливую молодежь, но и будущее кыргызского искусства.

– Бытует мнение, что жены известных и успешных людей находятся как бы в тени своего мужа. В вашем случае ситуация другая: вы ведете активную деятельность. Это не мешает семейным отношениям? Нет внутрисемейной конкуренции?

– Вначале хочу высказать мнение в отношении тех женщин, которые полностью посвятили себя семье. Они выполняют очень важную и ответственную работу, которая к тому же не из легких. Ведь не секрет, что правильное воспитание детей во многом зависит от матери. Поэтому их вклад в будущее нашей страны просто огромен и неопределим. Конечно, многое зависит и от характера человека, но немало женщин, которые занимают активную жизненную позицию.

Что касается меня, то всегда была очень активной, с детства принимала участие во многих школьных мероприятиях, нередко случаи, когда сама выступала их инициатором или организатором. На то были веские причины: пример моих родителей и родственников. Они имели активный характер, и у каждого было творческое начало. Кроме того, многие известные на тот период времени художники, литераторы, ученые и артисты были частыми гостями нашего дома. Естественно, такое окружение творческих людей не могло не оставить особого отпечатка в формировании моей жизненной позиции и мировоззрения.

Моя тетька – Какен Мамбеталиева – была первой женщиной коренной национальности в Центральной Азии, которая защитила кандидатскую диссертацию по этнографии в Ленинграде, в Институте имени Н. Миклухо-Маклая. Мы создали Фонд Какен Мамбеталиевой и проводим международные конференции каждые три года на актуальные темы современности по этнографии и археологии и смежным с ними наукам. В этих конференциях принимают участие светила мировой науки.

Многогранность интересов и увлечений каждого из нас не мешает нашим семейным отношениям. Наоборот, любые новые начинания только приветствуются, стараемся оказать всемерную поддержку друг другу. В нашей семье мы советуемся с детьми, по некоторым вопросам они даже мудрее нас, и их мнение бывает решающим. Внутрисемейная конкуренция для нас неприемлема, потому что у каждого у нас своя ниша. Так, сын занимается финансовыми делами, я – социальными проектами и благотворительностью.

| – Расскажите, пожалуйста, о своих увлечениях. Каким образом вы успеваете находить время для хобби?

– Самое любимое увлечение, конечно, это общение с внуками. Несмотря на то, что я всегда нахожу время для внуков, но все равно этого недостаточно. Конечно, хотелось бы уделять им больше времени, но много работы. Люблю фотографировать, наверное, это передалось мне от отца. Мой отец, известный журналист, тоже любит это дело. У меня есть особое чутье, позволяющее запечатлеть то мгновение, которое так быстро и неуловимо, и фотографии получаются интересными. Где бы я ни находилась, пытаюсь зафиксировать время и место.

Еще одно увлечение – народно-прикладное искусство, которое, к сожалению, вымирает. Людей, владеющих классикой исконно народного творчества, остается все меньше. С целью сохранить народное достояние мы создали общественный фонд «Бал таттуу», который призван поддерживать специалистов народно-прикладного творчества. Радует, что мастера народного промысла находят свою нишу на международном рынке.

В последнее время спонтанно появилось новое увлечение – мы собираем самовары. Однажды друг семьи подарил нам первый самовар, потом муж – второй, и так повелось. Если наши знакомые и родственники где-то находят уникальные экземпляры, то приносят нам. Мы сами, отдыхая на джайлоо или в другом месте, тоже приобретаем необычные самовары. Таким образом, у нас собралась

своя коллекция. На данный момент это увлечение плавно переходит на художественные фарфоровые самовары.

| – Много говорится о том, что культура страны находится в упадке. Какие бы вы предложили советы для того, чтобы поднять культурный уровень населения, в т.ч. молодежи?

– Действительно, культура находится в каком-то смысле в упадке. Культура как социальное явление реагирует на наши общественные отношения. Например, возьмите состояние в целом политической культуры или то, что печатают в желтой прессе, посмотрите какая там озлобленность – это уже клинический симптом. Идет подмена ценностей, неуважение к человеку как личности. Конечно, это закономерность, когда человек достигает определенного успеха, он становится центром пристального внимания. Но чернить его только потому, что он успешен, недопустимо.

Состояние театров является показательным примером того, как мы относимся к высокому искусству. Ведь немало показов проводится совершенно бесплатно, но залы пустуют. А отношение к самим артистам, которых мы в свое время принимали за небожителей, просто недопустимо. Искусство обладает целительной силой. Отдаваясь от нее, мы теряем эту силу, поэтому в нашем обществе люди так агрессивны, отучились от культуры общения. Мы все должны задуматься над тем, чтобы развиваться духовно и повышать культуру.

| – Вы считаете себя сильной женщиной? Как совместить целеустремленность и женственность?

– Я считаю, что это свойственно всем женщинам. Во всяком случае они намного сильнее мужчин. Когда я преподавала в медицинском институте, то работала допоздна, жила тогда мы на съемной квартире и далеко от места работы, но тем не менее я успевала управляться и по дому. Нам нравилось встречать гостей, а для них нужно было что-то готовить вкусное. Кроме этого, необходимо было готовиться к лекциям, следить за детьми, но я везде успевала.

Все, чего мы достигли в жизни, произошло только благодаря стремлению и упорству. Нам никто не помогал и не «вытягивал». Мы ставили свои цели и неустанно трудились, чтобы их достичь, невзирая порой и на усмешки со стороны других. Сами выстраивали человеческие отношения. Мы до сих пор дорожим этими людьми, которые встречались нам на разных этапах жизненного пути.

Если хотите, то достижения мужчин во многом зависят от женщин, именно мы вдохновляем их на достижение вершин. Быть женщиной – это прекрасно, потому что мы вносим какой-то смысл в эту жизнь, украшаем ее. Женщины являются носителями нравственности.

Поэтому совместить целеустремленность и женственность вполне возможно, более того, я считаю даже необходимым при нынешних условиях оставаться сильной и активной, чтобы обеспечивать достойное будущее наших детей, но при этом сохранять женское начало – нежность, доброту и любовь.

| – Если бы вам представилась возможность прожить жизнь заново, вы стали бы что-то менять?

– Знаете, у меня интересная и насыщенная жизнь. Если я совершала какие-то ошибки, то это мой опыт. В жизни без ошибок не бывает, но если бы мне даже выдалась такая возможность, чтобы прожить жизнь заново, то ничего не стала бы менять. Это моя жизнь, моя судьба. Я благодарна судьбе, что имею возможность заниматься в самых разных сферах любимым делом.

Беседовал Ислам ЖОЛДОШЕВ

Фото: Татьяна Козаченко



Любовь моя – мелодия

В конце ноября в Бишкеке состоялось долгожданное событие: концерт трех баритонов, посвященный 70-летию со дня рождения Муслима Магомаева. Жители столицы, пришедшие на концерт, получили истинное наслаждение: ведь культурные события такого уровня для Кыргызстана – редкость. Корреспонденту «Делового собеседника» удалось не только побывать на концерте, но и взять у исполнителей эксклюзивное интервью.

В ПАМЯТЬ О ВЕЛИКОМ АРТИСТЕ

Концерт стал данью памяти великому артисту и исполнителю Муслиму Магомаеву. Родившийся в 1942 году в Баку, Магомаев уже в двадцатилетнем возрасте обрел всеобщую популярность. Произошло это после его выступления в Кремлевском дворце съездов на заключительном концерте фестиваля азербайджанского искусства. В 1964—1965 годах Муслим Магомаев стажировался в миланском театре «Ла Скала». В 1969 году на фестивале в Сопоте он получает I премию, а в Каннах – «Золотую пластинку». В 1973 году в возрасте 31 года Магомаеву было присвоено Звание народного артиста СССР. Впрочем, народным Муслим Магомаев был не только по званию. Его песни (а всего в репертуаре певца было более 600 произведений!)

стали всенародно любимыми, пользуясь популярностью и сегодня.

Мероприятие стало возможным благодаря фонду «Таланты мира» под руководством Давида Гвинианидзе. В концертах, организованных фондом, принимают участие звезды лучших оперных театров мира.

30 ноября на сцене филармонии шедевры мировой вокальной классики всех жанров, неаполитанские и эстрадные песни прозвучали в исполнении одних из лучших баритонов современности, премьер-солистов российской оперной сцены Григория Осипова, Юрия Зальцмана и Николая Щемлева. Корреспонденту журнала «Деловой собеседник» посчастливилось побывать на репетиции звезд оперного олимпа. Очень интересно было наблюдать, как люди, выступавшие с лучших сцен мира, спокойно репетируют, облаченные в теплые уютные свитера и обмениваясь между собою шутками...

Репетиция закончилась, зал потихоньку стал заполняться зрителями, среди которых было много знакомых лиц, например, экс-президент Роза Отунбаева. И вот он, долгожданный момент! Артисты, теперь уже в черных костюмах с красными бабочками, сотрясают воздух своим неповторимым вокалом, от которого мурашки бегут по коже. Концертный зал оживает, на лицах людей появляются улыбки, восторженные взгляды, а у кого-то, напротив, очень грустные задумчивые глаза, будто одна из пе-

сен унесла их в далекую юность и напомнила о давно минувших днях.

Репертуар концерта «Любовь – моя мелодия» строится по принципу, по которому выступал сам Муслим Магомаев. Начинается он с шедевров мировой вокальной классики, затем следуют неаполитанские и эстрадные песни со всего мира. Больше всего мне запомнилась композиция «Ты – моя мелодия», впервые исполненная Муслимом Магомаевым по телефону для женщины, которая стала любовью всей его жизни – Тамары Синявской. Исполнил ее Григорий Осипов с необычайной нежностью, и наверняка каждая женщина, сидящая в зале, представила, что эта песня звучала именно для нее.

Несмотря на то, что весь тур по региону артисты совершили в наземном транспорте, во время интервью ничто не говорило об их усталости. Казалось, что они только что вернулись из отпуска и полны сил и энергии. Общение получилось живым и веселым.

Корреспондент «Делового собеседника»: Георгий, вас часто сравнивают с самим Муслимом Магомаевым. Является ли это для вас дополнительным стимулом к развитию или же наоборот?

Григорий Осипов: Это никогда не мешало, наоборот, всегда вдохновляет, что меня сопоставляют с великим Магомаевым. Мы ему не подражаем, мы вносим что-то новое, он – великая личность, а мы просто продолжаем его дело.

Корр.: Для Муслима Магометовича итальянский фильм «Молодой Карузо», в котором великого неаполитанца озвучивал Марио Дель Монако, стал неким толчком в осознании того, что его призвание – это пение. Было ли в вашей жизни что-то подобное?

Григорий Осипов: Сколько себя помню, я всегда хотел петь. В юности выходил на веранду дома, где проживал, и пел, готовя себя к тому, что стану певцом. Я слушал очень много певцов, в том числе Муслима Магомаева. И всегда думал, что после школы должен поступить в консерваторию и заниматься вокалом профессионально.

Корр.: С кем бы вы мечтали выступить на одной сцене?

Григорий Осипов: С оперной дивой Анной Нетребко, но я понимаю, что это сложно, так как у нее очень плотный график. Но все мои партнеры, с которыми я выступаю, – настоящие профессионалы. Это очень важно для певца – чувствовать профессионального человека рядом с собой на сцене.

Корр.: Муслим Магомаев очень любил финскую сцену. По его словам, ему хорошо пелось в Финляндии. Вы объездили полмира с концертами, есть ли у вас любимые сцены?

Григорий Осипов: Для нас главное, с какой теплотой нас встречает зрительный зал, а поется везде хорошо, если хорошо высыпаться (смеется).

Корр.: Откуда вы черпаете вдохновение?

Григорий Осипов: Из любви! А любовь настолько широка: любовь к Родине, любовь к женщине... Больше всего в жизни мы стремимся познать любовь, это самое главное чувство, которое нам дал Господь. А у артиста это проявляется и в пении, и образе жизни, в духовности, в мыслях и поведении. А благодаря умению петь артист способен дарить частичку этого великого чувства.

Корр.: Как, на ваш взгляд, нужно прививать любовь к классике нынешней молодежи?

Григорий Осипов: Нужно чаще устраивать концерты классической музыки. Мы уверены, что благодаря фонду «Таланты мира», который раскрывает для зрителей всю красоту классической музыки и пения, многие, кто не имел никакого отношения к музыке, становятся ее ценителями.

телями. Такие концерты никогда не оставляют равнодушными и вызывают живой интерес и у молодежи, и у совсем юных жителей нашей планеты, которые впоследствии выбирают музыкальное образование.

Корр.: Нравится ли вам кто-то из современных эстрадных исполнителей?

Григорий Осипов: Неплохой исполнитель Сергей Лазарев и группа «Серебро». Мы вообще любим разные направления музыки, даже корейского исполнителя с песней Gangnam style (смеется).

Корр.: Как вы проводите свободное время? Где предпочитаете отдыхать с друзьями или семьей?

Николай Щемлев: График артиста складывается не только из его возможностей, но и из обязательств. Мы работаем в разных коллективах, участвуем и в постановках, и в концертах, но, безусловно, самое радостное для нас – это время, проведенное в туре под руководством фонда «Таланты мира». Для нас это прекрасная возможность общаться, так как на площадке мы можем не встречаться очень долгое время, но в туре мы вместе и отдыхаем, и работаем, во время тура преодолеваем огромные расстояния. Каждый раз новые встречи и впечатления. Когда мы дома, то, безусловно, стараемся подарить больше тепла семье.

Григорий Осипов: Я очень люблю путешествовать, летом стараюсь всегда выехать на море, это вдохновляет и наполняет творческой энергией.

Корр.: Юрий, вы родились в Азии, в соседнем для нас Узбекистане. Вы любите что-нибудь из азиатской кухни?

Юрий Зальцман: Поскольку я родился здесь, в Азии, азиатская кухня мне не просто знакома, она одна из самых любимых. Восток – это квинтэссенция всего самого лучшего. Это и отношение к женщине, и к природе, и к человеку, отношение вообще к таким категориям, как любовь, вечность и дружба. настолько все утонченно и рафинировано. Если судить о кухне, то она потрясающая. Но самое главное, что покорило прибывших в Среднюю Азию, – это гостеприимство, открытые двери, открытые сердца, открытые души, и самое главное, что эти люди готовы поделиться самым дорогим, что у них есть – любовью в сердце. Сегодня, выходя на сцену, мы это почувствовали. С первых аккордов нашей музыки, еще не успев начать петь, мы уже увидели, а самое главное, почувствовали эту реакцию зрителей, насколько у них добрые сердца. Зрители глазами передавали флюиды добра и теплоты. Благодаря сиянию этих глаз и открытым сердцам мы согрелись под лучами кыргызского солнца.



Григорий Осипов



Николай Щемлев



Юрий Зальцман

Корр.: Что бы вы хотели пожелать кыргызстанцам?

Юрий Зальцман: самого лучшего, терпения, здоровья и веры в лучшее будущее, экономического процветания вашей стране. Очень хочется, чтобы открылись все границы между странами бывшего Советского Союза, чтобы мы опять стали братьями по духу.

Беседовала Ирина ПАВЛИНОВА
Фото автора



**ДЕТЕКТИВНАЯ
&
ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

тел.: +996(312) 90-26-75
90-26-77
90-26-82
90-26-80

С НАМИ В БЕЗОПАСНОЕ БУДУЩЕЕ!
<http://www.ohrana.kg>

ДЕТЕКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Сбор информации по гражданским делам и для деловой переписки
- Изучение рынка и выявление незаконных деловых партнерств
- Поиск без вести пропавших граждан и утраченного гражданами или предприятиями имущества
- Детектор лжи (полиграф)

ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Охрана частных владений и предприятий
- Охрана строительных площадок
- Жизнь и здоровье
- сопровождение ценных грузов
- Обеспечение безопасности на перетоварах, массовых мероприятиях и собраниях; воздушная сопровождение частных лиц



Темп нашей жизни год от года становится все более стремительным. Двадцати четырех часов в сутках зачастую не хватает для того, чтобы справиться со всеми делами и решить все проблемы. А ведь работой жизнь не ограничивается. Нужно уделить время семье, успевать быть не только бизнес-леди, но и заботливой мамой и супругой, находить время для встречи с друзьями и, конечно, для себя самой. «Деловой собеседник» запускает новую рубрику – «Леди босс». В ней мы будем рассказывать о женщинах, добившихся успеха, но при этом остающихся милыми, нежными и обворожительными представительницами прекрасного пола.

Первой гостьей рубрики стала Венера САТАРОВА. Она руководит компанией MAXI food, занимающейся выпуском заготовок и полуфабрикатов из теста. Лучшую героиню для нашей новой рубрики найти было сложно: ведь Венера Сатарова занимается делом, которое помогает нашим женщинам, во-первых, экономить время, а главное, кормить своих домочадцев вкусной и качественной едой!

Венера САТАРОВА: «Любимая работа и дружная семья – это и есть счастье!»

ОБ ИДЕЕ И ЕЕ ВОПЛОЩЕНИИ

Несмотря на то, что мы живем в XXI веке, роль женщины в доме еще никто не отменял. Когда муж и дети приходят домой, они чувствуют особую ауру, создать которую может только жена и мама. Так что совмещать работу и домашние заботы сложно, но нужно. Наверное, именно поэтому у меня и возникла идея выпускать полуфабрикаты и заготовки из теста. Ведь совмещать домашние обязанности и работу очень непросто. Вот и решила я помочь женщинам. Первым вопросом, который задала сама себе, когда только начинала этот бизнес: «А что я, как потребитель, как женщина, хотела бы приобрести, чтобы это помогло мне в хозяйстве?». Так появилась идея, а дальше ассортимент развивался очень стремительно – ведь по-

требностей у наших хозяев много. В общем, мой личный опыт как хозяйки сыграл важную роль.

В Средней Азии мужчины любят в основном только мясо и тесто. И если с мясом проблем нет, то насчет теста этого сказать нельзя. Во-первых, его нужно уметь делать, а во-вторых, обладать временем. Из своих собственных наблюдений я могу сделать вывод, что поколение двадцати-, тридцатилетних женщин практически не «дружат» с тестом. А ведь вкусовые предпочтения мужчин не изменились! Когда одна знакомая узнала о моих планах, то рассмеялась и сказала: «Так ты собралась решать свои проблемы с помощью бизнеса!». А я ответила: «Не только свои, но и тысяч других женщин». Сейчас очень много работающих женщин. Например, в торговле 80–90 процентов – женщины, и каждой из них копейка

достается непросто. Они приходят домой, а силы на исходе. Вот такие хозяйки и являются основными потребителями продукции MAXI food.

О КАЧЕСТВЕ

Сейчас наш рынок заполнен огромным количеством некачественной продукции. Многие люди покупают продукты, не обращая на это внимания, не читают этикетки, где перечислены консерванты, эмульгаторы и так далее. Раньше я тоже не сильно задумывалась над этим, пока сама не начала изучать особенности производства и не узнала, к каким страшным последствиям для здоровья это ведет. Мне стало по-настоящему обидно за наших граждан. На полках магазинов и на прилавках рынков лежат товары, которые давно запрещены в соседних странах. При производстве нашей продукции мы не используем

химические добавки и консерванты. Да, такие товары немного дороже, но качество стоит денег. Ведь люди должны думать не только о сегодняшнем дне, но и о будущем, в том числе о детях и внуках, на которых отразятся некачественные продукты, которые мы едим сейчас. Это бомба замедленного действия! А результаты потребления ненатуральных продуктов уже видны: посмотрите на молодежь. Среди парней и девушек трудно найти полностью здоровых. Так что настало время более бережно относиться к собственному здоровью и подходить к вопросам питания грамотно. Ведь как говорят французы: «Мы – то, что мы едим». Очень правильное, очень актуальное высказывание!

Вот, например, мы выпускаем замороженное дрожжевое тесто. Любая хозяйка, которая хочет попотчевать своих домочадцев чем-нибудь вкусеньким, например, пирожками, будет добавлять туда только качественные ингредиенты – хорошую муку, хороший маргарин, хорошие дрожжи. Все это применяем и мы – стараемся максимально приблизить продукцию к качеству домашней кухни. Именно поэтому люди полюбили нашу продукцию. Дешевого сырья масса, но качество там такое же. Мне этого не надо. Я не гонюсь за тем, чтобы сорвать какой-то куш. Я намерена развивать торговую марку и хочу, чтобы она ассоциировалась с качественной продукцией.

О ДНЕ СЕГОДНЯШНЕМ И ДНЕ ЗАВТРАШНЕМ

Сейчас MAXI food выпускает дрожжевое тесто, основу для пиццы, слоеное тесто для сас, лапшу для лагмана и яичную лапшу для гульчатыя, хотя последняя может использоваться для многих других блюд – например, для супа с домашней лапшой. Это живое тесто, а не высушенные макароны. Конечно, расширяться мы собираемся. Планов – громадье! Мы будем продолжать удивлять наших покупателей и баловать ассортиментом и качеством продукции. Сейчас на стадии разработки находятся четыре новых продукта. Но раскрывать секрета пока не буду. Пусть это будет сюрпризом! Вообще, в этой области – непочатый край работы, целина непаханая! Если приложить фантазию – можно работать и работать. Идей очень много!

Благодарим кафе Ratatouille за предоставленную возможность проведения фотосъемок и интервью.
ул. Ибраимова, 70, тел.: 0(772) 43 19 92, 0(312) 43 19 92, booking@ratatouille.kg, www.ratatouille.kg

О ПРИЗНАНИИ И УСПЕХЕ

Моя работа приносит мне удовольствие. Это, я считаю, самое главное. Особенно приятно, когда хозяйки не ленятся и звонят по телефонам, указанным на каждой упаковке, чтобы выразить свою благодарность. Как-то позвонила одна женщина и рассказала о том, что в ее семье – четверо мужчин: муж и трое сыновей. Им она часто заказывала две



пиццы на 1200 сомов. А недавно она стала использовать наши заготовки для пиццы. Покупает две коробки, в каждой из которых по два коржа, и готовит сразу четыре разные пиццы. По ее словам, это и вкусно, и выгодно: ведь можно использовать буквально все продукты, которые есть в холодильнике. «Огромное вам спасибо!» – сказала она. Ради таких слов и стоит работать. Когда бывает сложно, я всегда вспоминаю слова этой женщины. Если есть такие благодарные потребители нашей продукции – значит, стоит продолжать двигаться, не отчаиваться.

А еще часто звонят люди и спрашивают: где можно купить вашу продукцию? Это не может не радовать. Значит, народ распознал, что на нашем рынке можно купить и качественную продукцию.

О ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИИ

Сидеть сложа руки, почивать на лаврах я не умею. Новые идеи, которые приходят в голову, заставляют постоянно развиваться. Я не из тех, кто, заработав деньги, уходит от дел и наслаждается жизнью. Для меня наслаждение жизнью немислимо без работы – без моего любимого дела.

Пока есть идеи, есть творчество – нужно работать. А если их нет – то это кризис, я никогда не хочу с этим столкнуться! Хочу, чтобы у меня всегда были идеи, и я воплощала их в жизнь. Быть наблюдателем – это не мое, всегда стараюсь быть в гуще событий. Это моя жизненная позиция. Например, когда училась в институте, то была самой активной – меня только и слышно было (смеется). Все, что я делаю, то делаю с душой, не поверхностно,

а основательно, полностью вкладывая всю себя. Бывали моменты, когда приходила домой только поужинать и переночевать – а рано утром опять уходила работать. К счастью, моя семья всегда относилась к этому с пониманием. Только благодаря поддержке родных я смогла добиться успеха. В частности, благодаря мужу. Ведь это он позволил мне стать тем, кем я являюсь. А ведь он мог сказать: «Зачем тебе это надо? Сиди дома, нянчи детей!». Я бы, конечно, так и сделала. Но муж позволил мне развиваться, самореализоваться.

О РАБОТЕ И СЕМЬЕ

Работа, которой занимается человек,

очень сильно определяет его характер. Конечно, стараешься «переключать» себя с рабочих забот на домашние дела, но не всегда это получается. В любом случае главное – это характер, внутренний мир человека. Требовательность, дисциплина – черты, от которых никуда не денешься, которые иногда мешают, но в основном помогают.

Восточная мудрость заключается не в том, что женщина должна безропотно слушаться мужа и не иметь своего мнения, а в том, чтобы сам муж был уверен, что ты послушная и покорная, а он – истинный хозяин (смеется). У нас с мужем в этом отношении все слаженно. Если мы принимаем решения, то только вместе. Такой вот золотой уговор! Никто не диктует свои условия, никто не говорит: «Как я сказал, так и будет!».

У меня прекрасный муж, ребенок учится в первом классе. Ребенок и его успехи – это самая большая радость в доме и в моей жизни. А если семья радует тебя и поддерживает, если работа приносит тебе наслаждение – что еще можно желать от жизни? Наверное, это и называется счастьем.

Беседовал Сергей КОЖЕМЯКИН
Фото: Татьяна Козаченко

NEW YEAR, NOUVEL AN, CAPODANNO, YILBAŞI, 新年 – НОВЫЙ ГОД!



Грядет новый, 2013 год. Наступает пора загадывания желаний и планов на следующий год. Для большинства жителей Кыргызстана и всего постсоветского пространства Новый год является одним из любимых праздников, ведь это повод собраться в кругу семьи, подарить и получить подарки. И, конечно же, мы не можем себе представить канун Нового года без аромата мандаринов и традиционного салата «Оливье». А вот как себе представляют этот праздник жители далеких стран? «Деловой собеседник» совершил виртуальное путешествие по миру и выяснил, является ли Новый год для них таким же сказочным, как для нас?



Англия: сладкий пудинг и омега

Достаточно вспомнить поистине колоссальный салют, устроенный в Лондоне при встрече 2012 года, и на этот вопрос можно дать утвердительный ответ. Напомним, ритм фейерверк-шоу задавала башня Биг-Бен, выбрасывая красочные огни при бое часов, дальше действие подхватил салют, «танцующий» под аккомпанемент современных песен. Жители Лондона и в этом году ждут незабываемого праздника. Также в Англии проводятся парады, в которых принимает участие огромное количество обычных жителей, артистов, музыкантов танцоров и акробатов. Такое новогоднее шествие считается самым большим на планете.

Самой известной в Англии является традиция первого гостя: год будет удачным, если первым гостем в новом году станет темноволосый молодой человек. К тому же этот гость должен прийти не с пустыми руками, а принести уголек, хлеб и щепотку соли, что символизирует тепло, полный стол и достаток в доме. Помимо традиционной для нас елки, у англичан в праздничном украшении также участвует омела (вечнозеленый ветвистый кустарник, растущий на ветвях многих лиственных и хвойных деревьев).

Практичные англичане не делают дорогих подарков. Как правило, это открытки, брелоки, кружки и прочие мелочи. А вот праздничный стол у них очень богат. Для трапезы подают индейку с каштанами и жареным картофелем под соусом, традиционную бруссельскую капусту с мясными пирогами, многочисленные сладости и фрукты и, конечно же, сладкий пудинг, без которого не обходится ни один новогодний стол на туманном острове.

Италия: душ из шампанского

Интересно встречают новый год в Италии. По обычаям итальянцев, нужно избавляться от старых вещей, место которых займут новые, причем делают они это весьма оригинально. В преддверии праздника из окон домов выбрасывают различные старые вещи, начиная с утюгов и заканчивая более крупными предметами, а в саму новогоднюю ночь из окон льется шампанское на всех кто попадет. Да и не только из окон: если, к примеру, вы направитесь отмечать праздник на городскую площадь, то празднующие рядом с вами люди будут выливать шампанское прямо на вас. Далее толпы направляются в рестораны продолжать веселье. Либо же бродят по ярко освещенным улицам, где устраиваются гулянья и различные концерты до самого утра.

Итальянская ребятня же в эту волшебную ночь больше всего ждет добрую фею Бефану, которая прилетит на метле и наполнит подарками заранее развешенные чулки.



На новогоднем столе у итальянцев обязательно присутствуют орехи, чечевича и виноград – символы долголетия, здоровья и благополучия. Среди традиционных блюд на столе должны быть миндальные пирожки (панфорте ди Сиена), домашние капеллетти, индейка, кампоне, копченый лосось и трюфели. Обязательное новогоднее блюдо – панеттоне – традиционный миланский рождественский пирог, украшенный цукатами, изюмом и сухофруктами.

Чтобы наступающий Год черной водяной змеи принес удачу, к его встрече необходимо тщательно подготовиться. И стол, и наряд должны быть продуманы до мелочей. Змея не любит суеты, так что не стоит откладывать все на последний день. Стол следует накрывать богато, скатерть может быть блестящей, но однотонной. Блюда же можно выложить в форме змеи, а из салфеток сделать оригами. Нужно приготовить хотя бы одно блюдо из кролика, это обязательно привлечет дух хозяйки года. Дом можно украсить декором, сделанным своими руками, к примеру, собрать шишки, покрасить их серебряной блестящей краской из баллончика и уложить в прозрачную вазу.

В одежде лучше предпочесть сдержанную элегантность, без лишних деталей и откровенности. Лучшие использовать черный цвет или любой оттенок воды – синий, лазурный и т.д. Змеиный узор тоже будет очень кстати. Главное, избежать грубых шершавых тканей с цветастым принтом, так как змея любит холодные оттенки и гладкие поверхности. Мужчинам не следует надевать белую рубашку, а роскошь общему виду можно добавить с помощью красивого галстука или шелкового платка. Из украшений особо актуальны будут украшения из серебра или белого золота. Подарки могут быть какими угодно, главное, не забывать про утонченность.

Франция: новогоднее полено – защита от невзгод



С большим размахом отмечают Новый год французы, для которых это одно из самых долгожданных и красочных событий года. Салюты, конфетти и праздничные действия создают феерическую атмосферу на улицах всех городов страны. Как и мы, французы предпочитают отмечать этот праздник дома в кругу близких и друзей, или же в развлекательных заведениях, где, как и у нас, расписывают снежинками окна и создают яркое праздничное освещение.

Дети развешивают свои новогодние туфли, в которых потом обнаружат подарки, затем вся семья собирается у камина, чтобы посмотреть, как горит новогоднее полено. Оставшийся пепел хранят весь год, веря в то, что он защитит семью от невзгод.

Французы – известные ценители хорошей еды, и в праздничные дни они делают большой акцент на изысканный праздничный стол. Великолепные вина, фрукты, большой выбор птицы, запеченной с начинкой из любимых лакомств – чечевицы, фасоли или гороха; копчености, салаты и большое количество сладкого – это далеко не весь перечень яств на новогоднем столе. Кстати, некоторые блюда (например, гусиные паштеты, торты) выкладывают в форме уже упомянутого нами полена. Чтобы еще сильнее закрепить успех и привлечь удачу,



Китай: Новый год как повод избавиться от злых духов



В Китае новый год отмечается особенно красочно. Дата выпадает на конец зимы и варьируется в соответствии с лунным календарем. Будучи сельскохозяйственным народом, Новый год китайцы воспринимают как чудо воскрешения природы после зимних морозов и ненастий. Гулянья же длятся целый месяц, в течение которого закрыты все магазины – от малого до великого, за исключением крупных продуктовых маркетов. Зато до поздней ночи работают кафе, рестораны и бары. А вот для шопинга в Китае лучшее время – это преддверие праздника: в магазинах можно найти скидки в 90%!

В праздничных одеждах и украшениях зданий преобладает красный цвет, отпугивающий, по мнению китайцев, злых духов. Мало кто знает, что различные петарды и хлопушки пришли именно из Китая, только вот цель у них была не увеселительная, а оборонительная. Считалось, что шум от фейерверков отпугивает злых чудовищ, Благо, от чудовищ все-таки никто не пострадал, и в нашу жизнь пришли прекрасные красочные салюты.

До полуночи все собираются в кругу семьи, двери и окна домов закрываются и заклеиваются красной бумагой, чтобы не впустить злых духов. А ровно в полночь по всему Китаю раздается гром взлетающих в небо огненных ракет, небо расцветается потрясающими фейерверками и салютами. На улицах и площадях начинаются шествия с хлопушками и трещотками, костюмированные представления, театральные сценки и цирковые аттракционы, затем запускают воздушных змеев. Бурное веселье продолжается до утра, все шумят и куражатся, отпугивая опять же злых духов.



Турция: шопинг и богатый стол



Турция, несмотря на то, что страна мусульманская, также празднует Новый год. И хотя по всей стране не разворачивается всенародное гулянье, но тем не менее благодаря влиянию европейских традиций и круглогодичному потоку туристов со всего мира турки переняли этот светлый семейный праздник. В крупных городах, таких, как Стамбул, Измир, Анкара, Анталья и других, улицы и витрины магазинов украшаются праздничной символикой. Шопинг порадует даже самых прихотливых и экономных покупателей, а отели, клубы и прочие общественные заведения удивят незабываемыми шоу-программами.

Также в больших современных городах Турции у молодежи особенной новогодней приметой является самая маленькая деталь гардероба: эта деталь (нижнее белье) должна быть красного цвета, причем как у мужчин, так и у женщин. По мнению жителей страны, этот «красный элемент» принесет удачу и благополучие в новом году.

Большая же часть жителей предпочитают проводить праздник в кругу семьи. Своей любви к традиционной турецкой кухне не изменяют и здесь. Стол будет изобиловать мясными блюдами, всевозможными блюдами из овощей, салатами, разными пирогами и, разумеется, неповторимыми турецкими сладостями. Дети тоже давно смекнули, что этот праздник принесит отличные подарки, поэтому ждут его с нетерпением. Особенностью для жителей Турции стала национальная лотерея, в которой стараются принять участие все, ведь выигрыш сулит быть сказочным.



В каждой стране есть свои обычаи для встречи Нового года, но смысл этот праздник имеет для всех одинаковый – оставить все неудачи позади и двигаться вперед к новым свершениям. Волшебная атмосфера поднимает настроение всем без исключения

Материал подготовила Ирина ПАВЛИНОВА
Фото из Интернета



ЕВРОИНТЕРЬЕР

ИТАЛЬЯНСКАЯ МЕБЕЛЬ



г. Бишкек, ул. Абдрахманова, 228, тел.: (0312) 67 06 36, (0557) 36 05 55
www.eurointerior.kg

Ресторан "Пекин"

ПЕКИН
BEIJING

Адрес: г. Бишкек, пр. Чуй, 251,
Восточное крыло Кыргызской
Национальной Филармонии
Тел.: (0312) 61 34 60, (0312) 61 46 71