

Деловой С О Б Е С Е Д Н И К

информационно-аналитическое издание

№29 март 2013



**Лизинг:
за и против**

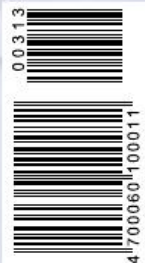
**Кумтор:
партнер
или враг?**

**Автотранспорт:
как вывести
отрасль из тени?**

**Посевной
сезон:
прогнозы
и ожидания**

**Фатима
САРЫМСАКОВА –
ветеран трудового
фронта**

Слово о Тебе, Мама!





«Максым-Шоро» –
национальные
традиции предков



Продукция компании
«Шоро»
www.shoro.kg

LifeFitness
BISHKEK



ЭТО СТИЛЬ МОЕЙ ЖИЗНИ!

г. Бишкек, ул. Ибраимова, 113/1

тел.: +996 (312) 901 999

www.lf.kg



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

Пришла долгожданная весна. Время обновления, свежести и развития. Начало весны – это, конечно, 8 Марта, Международный женский день, когда прекрасная половина человечества принимает поздравления и признания в любви.

«Деловой собеседник» не мог остаться в стороне от этого праздника. Поэтому главные героини этого номера – именно они – женщины: жены, матери, сестры, бабушки. Несмотря на то, что Кыргызстан – восточная страна, женщины в нашей стране добиваются и признания, и уважения в бизнесе, общественной жизни... И, конечно, в воспитании детей, которые становятся достойными сыновьями и дочерьми республики.

Кроме того, весна – это время сельскохозяйственных работ. На поля республики выходят тракторы. Правда, с каждым годом их становится все меньше: сказывается изношенность техники. Однако выход есть. Это лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования. Насколько развиты механизмы лизинга в Кыргызстане, мы расскажем нашим читателям.

Впрочем, сельским хозяйством насущные вопросы отечественной экономики не исчерпываются. «Деловой собеседник» рассказывает о проблемах развития автотранспортной инфраструктуры в стране, о том, как высчитывается прожиточный минимум, и о многом другом.

Оставайтесь с нашим журналом, и вы будете в курсе важнейших событий и тенденций в мире экономики и бизнеса!

Поздравляем всех кыргызстанцев и гостей страны с праздником Нооруз! Пусть в ваших домах и сердцах надолго поселятся радость, уверенность и спокойствие!

С уважением, Лола ЮНУСОВА

- Всемирный день гражданской обороны
- Всемирный день кошек
- День Государственного флага Кыргызстана
- Всемирный день писателя
- День работника судебной системы Кыргызстана
- Международный женский день
- Международный день ди-джея (World DJ Day)
- Международный День борьбы против плутин
- Международный день числа «Пи»
- Всемирный день защиты прав потребителей
- Международный день сна
- Международный день планетариев
- Всемирный день Земли
- Всемирный день астрологии
- Нооруз
- День весеннего равноденствия
- Всемирный день поэзии
- Всемирный день водных ресурсов
- Всемирный день метеоролога
- День Народной революции в Кыргызстане
- Международный день театра

Март 2013

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



Будоражит чувства...

АЛКОГОЛДУ БАЛДАРГА ЖАНА 18 ЖАШКА ТОЮ ЭЛЕК АСПУРУМДӨРГӨ, КОШ БОЙЛУУ ЖАНА БАГА ЭМИЗГЕН АЯЛДАРГА ИЧУУГӨ БОЛБОЙТ. ТОВАР ТАСТЫКТАЛГАН ЖАНА
ЛИЦЕНЗИЯЛАНГАН. АЛКОГОЛЬ ПРОТИВОПОКАЗАН ДЕТЯМ И ПОДРОСТКАМ ДО 18 ЛЕТ, КОРМЯЩИМ И БЕРЕМЕННЫМ ЖЕНЩИНАМ. ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН И ЛИЦЕНЗИРОВАН.

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

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор
Лола Юнусова

Редактор
Сергей Кожемякин

Корреспонденты:
Ислам Жолдошов
Ирина Байрамукова
Галина Лунева
Сергей Солодовник
Марина Андрейчук
Ирина Павлинова
Лира Минкина
Иван Янушкевич
Сыргак Кожомкулов
Нургиль Таштанбекова

Отдел рекламы
Инна Орлова

Отдел распространения
Саида Юнусова

Дизайн, верстка
Елена Елфимова

Фотограф
Татьяна Козаченко

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

© UNIPress, 2013

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 издательства «Турар»
720031, г. Бишкек, ул. Горького, 1

Заказ №1019. Тираж 3000 экз.

*Редакция приносит извинения за
допущенную опечатку в журнале
№28 (февраль) на стр. 58.
Под нижним изображением правильно
читать – Суйменкул Чокморов*

Содержание

СОБЕСЕДНИК

8 Слово о Тебе, Мама!

СТРАНА

14 Посевной сезон: прогнозы и ожидания

18 Лизинг: за и против
Как преодолеть дефицит сельхозтехники в Кыргызстане?

20 Автотранспорт: как вывести отрасль из тени?

22 Кыргызстан и Беларусь: укрепление сотрудничества

24 Системный подход – основа кредита доверия

ЭКОНОМИКА

26 Кумтор: партнер или враг?

30 Государство и микрофинансовый сектор. Мир или война?

32 Рост экспорта – развитие экономики

35 Конкурентоспособность стран СНГ: вместе или порознь?

38 Самочувствие финансового рынка

40 К решению через обсуждение
Как правильно организовать совещание и избежать ошибок?

ТЕХНОМИР

44 Toyota Hilux: готов ко всему!

45 Эффективная защита от киберугроз

ЖИЗНЬ

46 Гульбара АКЖОЛТОЕВА:
«Чтобы добиться успеха, нужно работать!»

48 Легко ли быть женщиной?
Гендерная политика в условиях Кыргызстана

50 Фрилансинг: выбор свободлюбивых
Что лучше – работа в офисе или свободный график?

52 «Горный человек»
Образ мышления человека, родившегося в горах

54 «Мебель в интерьере»: тепло домашнего очага

56 Бали: кусочек рая на земле. Часть вторая

58 Сооронбай ДЫЙКАНОВ:
«Ключ к счастью – это взаимопонимание и взаимоуважение»

62 Нурайым НЕЕЛОВА: «Надо создавать условия для работы
и достойной жизни простым кыргызстанцам»

Журнал «ДЕЛОВОЙ СОБЕСЕДНИК» – территория успеха!

По вопросам подписки обращайтесь

по тел.: +996 (312) 59 16 50

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

www.bishkekbuild.kg

27-29 марта 2013

BishkekBuild

БИШКЕК, КЫРГЫЗСТАН, ДВОРЕЦ СПОРТА

11-я КЫРГЫЗСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ **ВЫСТАВКА "СТРОИТЕЛЬСТВО"**



СТРОИТЕЛЬСТВО
ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ОТОПЛЕНИЕ И ВЕНТИЛЯЦИЯ



ОКНА, ДВЕРИ И ФАСАДЫ
БЕЗОПАСНОСТЬ
ДОРОЖНАЯ И СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Для дополнительной информации посетите официальный сайт выставки: www.bishkekbuild.kg

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:



Государственное агентство по
строительству и региональному
развитию при Правительстве
Кыргызской Республики



Торгово-промышленная палата
Кыргызской Республики



С детьми (2007 г.)

Слово о Тебе, Мама!

Текст: Руслан САРЫМСАКОВ

*Великое Имя! Нас с детства упрямо
По жизни ведет и за всех нас в ответе.
Родное, навеки любимое Мама!
Святее его ничего нет на свете!*

– Мне сегодня, Мама, на правах твоего старшего сына выпала честь сказать о Тебе, родная и любимая, те слова, которые смогли бы выразить всю ту нашу благодарную любовь и вечную признательность за твое великое, терпеливое, доброе и справедливое сердце. Ведь каждой кровинкой, переливающейся через твое сердце, Мама, в каждой твоей думе Ты всегда находишься в тревожном сопереживании о нас. И каждый твой утренний телефонный звонок и тихий голос спрашивает у меня: «Руслан, как вы все там чувствуете себя?» И твое «как вы?» – означает все мы – Сарымсаковы, твои дети, внуки, внучки и правнуки. Ведь Ты, наша Мама, уверена, что я должен и обязан знать все и обо всех нас как есть. И я, понимая твою тревогу, стараюсь быть обо всех осведомленным, в первую очередь, чтобы доложить Тебе и успокоить твою душу, вечно обеспокоенную и болеющую за нас – всех Сарымсаковых. Знаю, что и в этот твой

мартовский день Ты позвонишь мне и опять спросишь: «Как там все наши?». А я вместо ответа скажу: «Мама, с высоким юбилеем Тебя! Ты наш самый дорогой и неиссякаемо любимый Человек на Земле! И это также верно, как и то, что Тебе, Мама, мартовским весенним днем исполнилось больших и мудрых 90 лет! И какое это поистине огромное счастье, что Ты, Мама, с нами!».

И я, стараясь осмыслить, как могу, твою жизнь, всматриваюсь в годы, радостные и счастливые, тяжелые и самые горькие для Тебя. Ведь Тебе, Мама, все пришлось пережить, пересилить и перетерпеть, чтобы с достоинством и гордостью глядеть в лица родным и близким, всем людям, встретившимся на пути за такую большую жизнь.

А жизнь твоя, Мама, была, как и у многих женщин в той большой стране СССР, далеко и не только желанно сладостной. Встретила суженого, нашего отца, и, родила первую дочку Светлану,



Фото военных лет: комбайнеры Кемина (1945 г.)



1945 год



1940 год



Послевоенное фото нашей семьи с братом Асызом и его супругой (1949 г.)



Предвоенное фото. С дочкой Светланой (1940 г.)

ощутив радость материнства... И вдруг уже через год испытанного тобой счастья пришла и загремела над миром кровопролитная война. А с ней – тяжелые годы разлуки с мужем, нашим отцом. Страшные и мучительные переживания о нем, идущим вместе с другими воинами огненными дорогами от боя к бою. И томительные ожидания фронтовых треугольников – писем. Пусть сердце

Тебе-то, Мама, когда началась битва с фашизмом, было всего лишь 18 лет. И на руках у Тебя была первенец – дочка.

твое жило и билось в глубоком от войны тылу, но оно было и там с офицером Советской воюющей армии, нашим отцом Адыканом Сарымсаковым. А с тобой, Мама, были и твоя боязнь, и твоя радость при виде почтальона, входившего на порог. Какую весть принесет он с собой оттуда, из огненного адреса войны? Ведь Тебе-то, Мама, когда началась битва с фашизмом, было всего лишь 18 лет. И на руках у Тебя была первенец – дочка. И Ты была, как и каждая женщина тогда в той великой стране, мобилизована на ежедневный труд под зовущим и обязующим девизом: «Всё для фронта! Всё для Победы!».

О тяжелейшем времени, о женщинах-труженицах тоже сказал проникновенно и точно один русский поэт:

*Да разве об этом расскажешь,
В какие ты годы жила,
Какая безмерная тяжесть
На женские плечи легла...*

Эта безмерная тяжесть легла и на твои плечи, Мама. Ведь в дни созревшего на полях Кемина хлебного колоса Ты была помощником комбайнера и весь световой день стояла рядом со штурвальным на мостике комбайна. Хлеб нужен был и для фронта тоже. А когда заканчивалась уборочная >



На юбилее со старшим внуком Нурдином (2008 г.)



С супругом Адыканом и детьми Маратом и Белеком (г. Фрунзе, 1963 г.)

страда на полях, Ты снова была мобилизована, не зная ни дня отпуска, на другую работу. Несла свою трудовую вахту оператором шахты на руднике Ак-Тюз. Бережно сопровождала вглубь земли шахтеров и поднимала их после смен наверх с помощью далеко незамысловатого подъемника. И еще успевала после такой работы с такими же подругами по труду и по ожиданию от фронтовиков-мужей

Кто-то из мудрых сказал, что у победителей раны не болят и сердца их ликуют... А твое сердце, Мама, разрывалось от боли. И в нем рыдала рана потери... Накануне победного 9 Мая над фашистскими ордами Ты получила похоронку, в которой извещалось, что твой любимый Адыкан пал в бою смертью храбрых. И безысходная беда пришла в твою душу, схватило Тебя оцепе-

Но в часы отчаяния Ты, о чем и рассказывала нам, твоим детям, потом через годы, чутким сердцем чувствовала, или высшие силы Тебе давали знак надежды, что видела нашего отца в снах живым, любимым и добрым.

весточек вязать и собирать посылки теплых вещей для защитников Отечества.

И мне трудно даже представить ту череду твоих забот изо дня в день, из года в год в то время испытаний жестоким лихолетьем – войной. Какими сильными должны быть люди, делавшие свои необходимые дела и еще много сверх этого. И Ты, Мама, принадлежала к этим людям. Твоей силой, волей и духом управляли вера и надежды на лучший день после войны. Потому и всякое повседневное дел покорялось Тебе. И время в нем не останавливалось, шло вперед к Победе, к ликующему, завоеванному и выстрадавшему маю 1945 года.

нение: как быть, как выжить, как пересилить такое невероятное испытание? Вскоре Тебя, Мама, вмиг ставшую вдовой после жестокой войны с пятилетней дочкой на руках вызвали в Кеминский районный комиссариат. Там вручили папины документы: воинскую полевую книжку, ордена и медали, денежное пособие... Будто бы все, все и трагическое совершилось и подтвердилось... И какие же муки, какая же гора горя сдавили твое незащищенное сердце. И страшная явь: уже нет на земле твоего суженого Адыкана... Но в часы отчаяния Ты, о чем и рассказывала нам, твоим детям, потом через годы, чутким сердцем чувствовала,



С внучками Маликой и Наргизой (1989 г.)



8 Марта 1979 г.



9 Мая 1998 г.

или высшие силы Тебе давали знак надежды, что видела нашего отца в снах живым, любимым и добрым. И вы вместе шли улицей села, взяв за руки дочку... Но, вопреки таким снам и твоей надежде, выплавав все свои горькие слезы, Тебя, Мама, уговорили провести даже, как и положено, поминки по отцу... Ну а потом... Потом пришло письмо от отца. Он жив, произошла ошибка, курьезный случай... О нем наш отец рассказывает в своей книге-завещании «По страницам жизни». Вот строки из нее: «Это было 7–8 апреля 1945 года. Мы остановились на окраине небольшого австрийского городка в одном из домов. До Вены, столицы Австрийской империи, рукой подать. К вечеру была дана команда штурмовать город... Наше командование хотело, чтобы мы выглядели достойно. Сидим, надеваем ордена, медали, перекладываем документы в новые гимнастерки, готовимся к бою. Сложив гимнастерки на стулья, мы вышли во двор помочь экипажу. В это время по дороге мимо нас проходила пехота в сторону Вены. Из колонны к нам подошли два офицера и попросили попить воды. Я сказал, что вы можете войти в дом и набрать воды сколько хотите... Окончив работу, мы зашли в дом умыться и переодеться. Я с ужасом увидел, что моей формы нет... Доложил особисту полка и, взяв двух солдат, поехал догонять пехоту... Мы не нашли тех офицеров и ни с чем вернулись в полк.

История эта забылась, и только спустя много недель после окончания войны, уже находясь с полком в далекой Корее, я получил телеграмму из Кеминского районного комиссариата с просьбой сообщить: жив ли офицер Сарымсаков Адыкан... Я написал ответ, что жив и здоров. А затем получил письмо от вашей мамы... И тогда я вспомнил про свой пропавший под Веной китель с наградами и документами. Догадался: погиб тот офицер, пал смертью храбрых. На войне есть такое правило: после боя подбирают всех убитых и хоронят в братских могилах, а документы и награды вместе с личными вещами отправляют на Родину погибшего...».

Вот такая была явь, Мама, стоившая Тебе столько горя и выплаканных слез. И вспоминая радостную явь и твою веру в возвращение отца живым с полей битв с фашизмом, ко мне приходят такие строки из стихотворения поэта-фронтовика Константина Симонова «Жди меня»:

>



Праздничный торт на 85-летний юбилей (2008 г.)

*Как я выжил, будем знать
Только мы с тобой,
Просто ты умела ждать,
Как никто другой.*

*Не понять не ждавшим им,
Как среди огня
Ожиданием своим
Ты спасла меня.*

Эти строки из той военной поры и о Тебе, и твоей вере, и твоём ожидании тоже, Мама. А когда вскоре вернулся отец, то была и такая явь, увиденная Тобой в вещих снах, когда вы вместе с папой, молодые и красивые, гордо прошли по селу с дочкой, ведя ее за руки. А затем вы ввели в жизнь и нас, ваших детей – меня, Людмилу, Марата, Белека, дав нам в наследство примеры вашей честной жизни, поступков и дел, родительского долга, совести, чести. И они в нас как главные скрепы и твердыни характера рода Сарымсаковых продолжают. Ведь истоки их – вы, наши заботливые и трудолюбивые Родители, напишу это слово с большой буквы, отзывчивые и справедливые ко всему доброму, непримиримые ко всему недостойному звания человека.

Я знаю, у слова «исток» есть и такое значение – начало. И наш незабвенный отец и любимая мама – начало всех наших начал. наших дерзаний, трудов и свершений. И во всем этом нет и



С правнучкой Аликой (2008 г.)



С руководителем группы «Ялла» Фарухом Закировым (2007 г.)

не будет для нас святее и надежнее Тебя, Мама. И когда вышестованные, поднятые на ноги, обученные делам земным, мы идем своими дорогами жизни, то и тогда не заканчивается твоя забота о нас. И в каждом нашем достижении в трудовой и общественной деятельности, в признании заслуг в кругу друзей, в стране – во всем этом и твоя немалая доля заслуги, Мама. Равно как и Ты всегда делишь с нами одна из первых и наши неудачи, заторы на жизненной стезе. Их принимает прежде всего и твое чуткое материнское сердце. Но в такой боли, Мама, всегда была, есть и будет твоя терпеливая надежда и неизменная вера в нас. А в твоём проникновенном взоре – так необходимое ободрение. Твои глаза, думающие и непобедимые, и без слов нам говорят: «Ты сильный! И временные неудачи не сломят тебя. Ты их преодолешь. Они, напротив, твой дух огранят и закалят, а он – дух благородный – не что иное как



Рубиновый юбилей свадьбы сына Руслана и Татьяны (2012 г.)

твое самоуважение в действии и самоутверждении. Так что, осмысли случившееся и действуй! Но при этом помни о самом верном принципе во всех твоих делах – соблюди и честь, и достоинство – основу благоденствий. А то, что в жизни еще предостаточно людишек – антиподов человека, которые думают и живут иначе, что ж, обереги себя, не стань их подручником, не прослыви неудачником. Вспомни, кто ты истинный:

*Ты – Человек! К судьбе своей беспечным
Не будь. Не зря ж рекут издревле мудрецы:
Коль станешь неудачником ты вечным,
Тебе такому будут рады подлецы.*

Так или не так думают мамы глаза, переживая случающиеся неудачи своих детей... Только я знаю, в маминых глазах, всегда заботливых, пусть даже и печальных, но справедливых, каждый из нас находит свою верную опору и наполняется новой силой. И решительно делает твердые шаги вперед к преодолению выпавших невзгод, к достижению поставленной цели. И мамы глаза освещают путь к ней!

...У Тебя, Мама, есть сегодня все и самые большие возможности жить в семье у каждого из нас – твоих сыновей. Все мы с радостью готовы к этому. Но ты по-прежнему живешь в своей скромной квартирехрущевке, где были у Тебя лучшие годы с нашим

отцом, где стены и углы, каждая вещь и каждая фотография дороги Тебе. Где остались и шаги, и последний вздох нашего незабвенного папы, где Ты, нередко, мысленно говоришь с ним, как с живым... И мы понимаем, что и в этом тоже продолжение твоей жизни и любви к отцу. И память сердца твоего, твоя преданность и верность. И твой непреклонный уклад жизни, который в Тебе неколебим и в сегодняшнем, и в завтрашнем дне.

Мама, мы, твои дети, внуки, правнуки и правнучки, весь разросшийся большой род Сарымсаковых, а также с нами вместе будет и верный круг друзей наших, соберемся в твой высокий юбилейный день, и я на правах старшего сына произнесу слова, наполненные благодарной любовью к Тебе, самый дорогой и самый близкий нашим сердцам Человек – Мама! И все, все мы пожелаем тебе здоровья и еще много, много лет жизни! И я повторю вынесенные в эпиграф строки:

*Великое Имя! Нас с детства упрямо
По жизни ведет и за всех нас в ответе.
Родное, навеки любимое Мама!
Святее его ничего нет на свете!*

Сердце твое, Мама, образец самоотверженной верности и любви к жизни, ко всем нам – Сарымсаковым. Ты – неизменная крепь, единящая нас.

И воистину это так! ♦

Посевной сезон: прогнозы и ожидания

Текст: Лира МИНКИНА



«Один день весны весь год кормит», – гласит народная мудрость. Не согласиться с ней нельзя: от того, как пройдут весенне-полевые работы, зависит продовольственная безопасность всей страны. В Кыргызстане последние годы в плане развития сельского хозяйства сложно назвать успешными. Отсутствие стратегии развития отрасли, дефицит ГСМ, удобрений, семян и ряд других факторов приводят к тому, что собственными силами обеспечить продовольственную безопасность страна не может. Будут ли позитивные сдвиги в этом году? Будем надеяться. Пока, к сожалению, проблем больше, чем достижений.

Планы министерства

Удачным прошлогодний посевной сезон назвать нельзя. Несмотря на то, что урожай был неплохим, избыток некоторых сельскохозяйственных культур и отсутствие рынков сбыта принесли земледельцам финансовые потери. Несладко пришлось фермерам, когда Казахстан и Узбекистан отказались от экспорта картофеля из нашей страны, объяснив это тем, что и своего достаточно. Поэтому пришлось продавать его за бесценок внутри страны. То, что не успели продать, сгнивало.

В этом году Министерство сельского хозяйства и мелиорации, видимо, сделало необходимые выводы и снизило площади посева картофеля на 2,3 тыс. гектаров. Планируется высадить 79,3 тыс. гектаров. К слову, каждый год страна производит 1 млн. 300 тыс. тонн этой овощной культуры, хотя для собственного потребления достаточно 600–700 тыс. тонн.

А вот посевы зерновых культур в этом году планируется увеличить. Как рассказали нам в Минсельхозе, их станет на 22,5 тыс. гектаров больше по сравнению с прошлым годом. Всего будет высажено 640,8 тыс. гектаров. Из них пшеница – на территории 358,8 тыс. гектаров. Причем 208 тыс. гектаров уже посеяно в качестве озимых. На яровой сев остается 150,8 тыс.

Возрастет и площадь под сахарной свеклой – 7,9 тыс. гектаров. Это на 1,7 тыс. (или на 27%) больше, чем в 2012 году. Что касается хлопчатника, то, по данным Министерства сельского хозяйства и мелиорации, его выращивают с каждым годом все меньше. В прошлом году засеяли 30,9 тыс. га, в этом году планируется 27,4 тыс.

– Дело в том, что хлопчатник дешевый и затраты на его выращивание не окупаются. Кроме этого, рынок сбыта не очень велик. В основном экспортируем в Китай, Аф-

ганистан, Турцию и Европу, – пояснил заведующий отделом развития семенной индустрии Министерства сельского хозяйства и мелиорации Мухаммед Насыров.

По его словам, в текущем году основной упор будет сделан на кормовые культуры. Планируется посеять на 11 тыс. гектаров больше, что в общем счете составит 312,7 тыс. гектаров. Во-первых, тем самым создается кормовая база для животноводства, а во-вторых, повышается плодородие почвы.

«А СЕЯТЬ ЧТО?» – ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

Выступая в начале февраля в парламенте, министр сельского хозяйства и мелиорации Чынгысбек Узакбаев рассказал, что на данный момент остро ощущается нехватка семян: пшеницы – 7,5 тыс. тонн, ячменя – 6,6 тыс., сахарной свеклы – 19,5 тыс., хлопка – 2,3 тыс. тонн. Не хватает также семян многолетних трав – люцерны и клевера.

– В прошлом году почти весь клевер использовали на корм, так как один тюк стоил 700 сомов, и фермеры получили возможность хорошо окупить свой труд. Поэтому семена не собрали. В этом году семена кормовых культур очень дорогие – 500 сомов за 1 кг. Такого никогда не было, – отметил Мухаммед Насыров.

Данная проблема связана с тем, что в республике наблюдается дефицит земель, предназначенных для выращивания семян. Начальник республиканской семенной инспекции Вячеслав Руденко на коллегии Министерства сельского хозяйства и мелиорации в конце февраля рассказал, что после аграрной реформы Фонд перераспределения сельскохозяйственных земель должен был выдавать семеноводческим хозяйствам земли для выращивания сертифицированных качественных семян. Однако сейчас по всей стране таких земель не хватает. В настоящее время площадь невыделенных земель составляет 11,8 тыс. гектаров. Из-за этого не было собрано дополнительно 20 тыс. тонн семян. По словам Вячеслава Руденко, для выращивания сертифицированных семян необходимо 100 тыс. гектаров пашни, >

ТОПЛИВНАЯ КАРТА «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» – ЭФФЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТ

ТОПЛИВНАЯ КАРТА

КОНТРОЛЬ
БЮДЖЕТА



ШИРОКАЯ
СЕТЬ АЗС

ЭКОНОМИЯ

НАДЕЖНОСТЬ И
БЕЗОПАСНОСТЬ



Адрес: Кыргызстан, 720075, г. Бишкек, пр. Мира 91, Сымбат Classic, Блок «Б»

Управление продаж корпоративным клиентам

Тел.: +996 (312) 97-61-82, +996 (312) 51-33-33, Факс: +996 (312) 97-62-61

E-mail: card@gazprom-neft.kg www.gpncard.kg



однако семеноводческие хозяйства в настоящее время имеют в своем распоряжении всего 40 тыс. гектаров.

К слову, в прошлом году для улучшения ситуации с семеноводческими хозяйствами была проведена государственная аттестация. Ликвидировали 40% из 188 семхозов ввиду несоответствия их статусу. Однако ситуация не сильно улучшилась. В министерстве сетуют на то, что семхозы не работают на полную мощность. И вместо того чтобы выращивать семена, отдают земли под субаренду для выращивания овощей и риса. 20 февраля на коллегии Министерства сельского хозяйства и мелиорации Чынгысбек Узакбаев отметил, что половина семенных хозяйств существует только на бумаге, причем цель этого – получение различных льгот.

Эксперт в области сельского хозяйства, директор ОсОО «Дыйкан плюс» Улан Адамалиев считает, что поправить сложившееся положение дел можно только экономическими рычагами.

– Государство должно закупать у семеноводов продукцию по гарантированной высокой цене в оговоренных объемах, – заявил он в интервью «Деловому собеседнику». – Семеноводство должно дотироваться правительством, ведь качественные семена – это продовольственная безопасность и экономическая независимость. У нас нет последовательности и системности в принятии решений. Сначала помогают семеноводам, а потом бесплатно раздают сотни тонн семян. В результате кропотливая многолетняя работа идет насмарку. Конечно, чрезвычайные обстоятельства диктуют чрезвычайные решения, и семена надо раздавать и завозить извне, но наряду с этим надо стимулировать и местных производителей.

Основная проблема, по мнению эксперта, заключается в том, что у государства на сегодняшний день нет долгосрочной стратегии и преемственности в принятии решений.

– За 20 лет независимости сменилось 34 министра сельского хозяйства! Каждый новый глава ведомства должен изучить дела предшественника и предложить свои проекты. На это нужно минимум полгода, а у нас полгода – это средний срок работы министра, – говорит Улан Адамалиев.

Новый подход к улучшению качества пшеницы

Важным элементом продовольственной безопасности любой страны является обеспеченность мукой и хлебом. Кыргызстан на сегодняшний день собственными силами обеспечить себя этими продуктами не может. Дело в том, что качество пшеницы, выращиваемой в республике, в основном невысокое: сказывается низкое содержание клейковины. Совсем недавно чиновники озаботились этим вопросом. Министерство сельского хозяйства и мелиорации выступило в правительстве с предложением увеличить цену на отечественную пшеницу в зависимости от процентного содержания в ней клейковины. К примеру, пшеница с 21% клейковины будет стоить 10 сомов, а с 27% – уже 17 сомов. Таким образом планируется стимулировать фермеров выращивать более качественные злаки. Кроме этого, в ведомстве считают, что необходимо ограничить ввоз пшеницы из Казахстана.

Эксперт Улан Адамалиев отмечает, что в Кыргызстане уже сегодня некоторые хозяйства выращивают хорошую пшеницу.

– Повысить закупочную цену на местную пшеницу в зависимости от клейковины – хорошее решение, – говорит он. – Но другой вопрос – кто будет закупать и есть ли на это средства? К примеру, в прошлом году в Казахстане правительство выкупало почти по рыночной цене (300 долларов за тонну) зерно у производителей и отдавало на переработку своим мельницам по 180 долларов. Поэтому себестоимость казахской муки значительно ниже нашей, и госдотации фермерам правительство выделяет ежегодно. Производство зерновых во всех государствах – это стратегическое направление. Большинство развитых государств дотируют данную отрасль, и мы должны к этому прийти тоже.

А вот введение таможенных пошлин на казахскую муку и их повышение – не лучший выход.

– Мы уже это проходили. В итоге будет подорожание хлеба, который является ценообразующим продуктом и автоматически

влияет на повышение стоимости всех других продуктов питания. К другому результату данный шаг не приводит, – отметил эксперт.

Где взять удобрения?

Для проведения весенне-полевых работ в этом году необходимо 340,8 тыс. тонн минеральных удобрений. Договоры о поставках с Казахстаном и Россией уже есть. А вот вопрос о строительстве собственного завода по изготовлению минеральных удобрений в Таш-Кумыре не решается уже несколько лет.

В начале февраля на пленарном заседании Жогорку Кенеша министр сельского хозяйства и мелиорации Чынгысбек Узакбаев рассказал, что переговоры по строительству завода идут. В конце прошлого года Кыргызстан посетила делегация китайской компании КМК China Machinery, которая разработала технико-экономическое обоснование по строительству завода. Основное условие, предъявляемое фирмой, – обеспечение государственных гарантий.

– Мы не сможем дать правительственных гарантий, поэтому выделяем месторождение Тегене. Компания будет вырубать минеральные удобрения из каменного угля. Это своеобразный косвенный залог, – заявил Узакбаев.

По предварительным оценкам, стоимость строительства завода составляет порядка 350–380 млн. долларов.

Судя по начавшейся подготовке к сельскохозяйственному сезону, недостаточному количеству семян и удобрений, ожидать высокого урожая в этом году не стоит. Если в конце 1980-х гг. Кыргызстан производил 1,5 млн. тонн зерновых при собственной потребности 1 млн. тонн, то в прошлом году было собрано всего 500 тыс. тонн. Единственное отличие этого посевного сезона от прошлогодней ситуации – более благоприятные погодные условия (в 2012 г., напомним, была суровая зима и поздняя короткая весна, поэтому не все фермеры успели посеять вовремя). В этом году есть надежды на небольшое повышение урожая. Но, как обычно, все будет зависеть от обеспеченности ГСМ и погодных условий. ♦



КЫРГЫЗСТАН, г. БИШКЕК
Дворец спорта им. Кожомкула

15-я Юбилейная Международная выставка КЫРГЫЗСТАН-2013

24-28 АПРЕЛЯ

Основные разделы выставки:

- ✓ Туризм и путешествия.
- ✓ Горно-добывающая промышленность.
- ✓ Химическая промышленность.
- ✓ Машиностроение, запасные части и оборудование.
- ✓ Информационные технологии и телекоммуникации.
- ✓ Бытовая техника, мебель и интерьер.
- ✓ Банковские технологии, оборудование и услуги.
- ✓ Транспорт и логистика.
- ✓ Коммунальная техника.
- ✓ Упаковка, тара, этикетка и полиграфия.
- ✓ Недвижимость и инвестиции.
- ✓ Парфюмерно-косметическая продукция.
- ✓ Безопасность, средства спасения и противопожарная защита.
- ✓ Чистящие и моющие средства, оборудование для химчисток и прачечных, уборочное оборудование.

KYRGYZSTAN



Организаторы:



Торгово-промышленная палата
Кыргызской Республики



Правительство
Кыргызской Республики

Устроитель:



Департамент "Кыргызэкспоцентр"
ТПП КР

Тел./tel: +996 312 61-01-20 +996 312 90-29-67

www.exposcentre.kg www.cci.kg
E-mail: expo@cci.kg



Лизинг: за и против

Как преодолеть дефицит сельхозтехники в Кыргызстане?

Текст: Иван ЯНУШКЕВИЧ



Одна из наиболее серьезных проблем для любого сельхозпроизводителя – приобретение новой техники и оборудования. Собственных накоплений обычно не хватает, а брать банковский кредит слишком дорого и рискованно. В последнее время все чаще используется новая возможность. Речь идет о финансовой аренде, более известной под названием «лизинг». Сможет ли помочь нововведение отечественному селу и обновится ли наконец парк сельхозтехники? Позиции правительства, экспертов и самих фермеров в этом вопросе совпадают не всегда.

СТАВКА НА ЛИЗИНГ

Министерство сельского хозяйства и мелиорации Кыргызстана не скрывает, что в республике полностью исчерпан ресурс сельскохозяйственной техники и оборудования. По данным министерства, за последние два десятка лет парк сельхозтехники страны обновлен лишь на 15%. Стране необходимы почти 27 тыс. тракторов и 4 тыс. 830 комбайнов. На данный момент из имеющихся в наличии 20 тыс. тракторов только 87% пригодны для полевых работ, из 2 тыс. 532 комбайнов в рабочем состоянии 86%.

Это притом, что страна считается аграрной, а доля отрасли в ВВП составляет почти пятую часть. Помочь фермерам обновить устаревшую технику власти страны пытаются уже несколько лет. Через так называемый лизинг. Если не вдаваться в подробности, это то же самое кредитование на покупку машины, но с более щадящими условиями.

«Первый лизинг на деревне» осуществляется за счет турецкого гранта. Правительство Турции предоставило Кыргызстану кредит в сумме 100 млн. долларов, в рамках которого 5 млн. будут направлены в этом году на развитие аграрного сектора республики, в частности на финансовую аренду сельскохозяйственной техники. Как сообщил «Деловому собеседнику» директор Департамента механизации и энергообеспечения сельского хозяйства при Минсельхозе Нурлан Кожоголов, на эти средства будут приобретены 225 тракторов.

– Проведен тендер, победителем которого признано ОсОО «Автомаш Радиатор», состоявшее в консорциуме с турецкой фирмой и предложившее наиболее выгодные условия по поставке 25 тракторов марки МТЗ-1221, 150 тракторов МТЗ-82.1, 20 хлопковых тракторов МТЗ-80Х, 30 мини-тракторов МТЗ-320. Для обновления же все-

го парка сельскохозяйственной техники нужно 30 млрд. сомов», – заключил Кожоголов.

В Стратегии устойчивого развития страны на 2013–2017 гг. сказано, что правительство уже выделило на финансирование лизинга сельскохозяйственной техники 25 млн. долларов. Завершить программу по обновлению сельхозтехники посредством лизинга государство планирует в конце 2017 г.

– В последующие годы за счет проекта будет дополнительно закуплено свыше 700 тракторов, зерноуборочных комбайнов и других видов сельскохозяйственных машин по индивидуальным заявкам лизингополучателей, – заявили нам в аппарате правительства.

Тем временем кабинет министров предоставил закупленные тракторы в количестве 225 единиц на сумму 232 млн. 831 тыс. 500 сомов «Айыл Банку» для дальнейшей передачи их в лизинг сельским товаропроизводителям. Срок предоставления лизинга сельскохозяйственной техники – до 7 лет. Ремонт техники будет осуществляться в течение 2 лет за счет компаний, предоставляющих машины. Есть еще один важный момент: компании обязаны обучить крестьян навыкам пользования новой техникой.

– Минимальный вклад лизингополучателя составляет 10% от стоимости предмета лизинга. При внесении от 10 до 19% стоимости процентная ставка по лизингу составляет 11%; при внесении от 20 до 29% – 9%; при внесении 30% и более – 8%, – проинформировала нас начальник кредитного отдела «Айыл Банка» Айнура Тезекбаева.

ЛИЗИНГ НЕ ДЛЯ БЕДНЫХ

В ведомстве, отвечающем за развитие сельского хозяйства, не скрывают, что всем аграриям машины не достанутся. Как отметил статс-секретарь Министерства сельского хозяйства и мелиорации Нурлан Дуйшеев, масштабного завоза техники в Кыргызстан добиться не удалось:

– Всеми виной дороговизна хозяйственной техники. Цена отдельных машин достигает 150–200 тыс. евро, и финансовая ограниченность министерства приводит к тому, что сейчас передача имущества в лизинг осуществляется в ограниченном объеме.

Причина кроется не только в малом поступлении техники, но и в том, что банком предъявлены особые требования сельхозпроизводителям. По словам начальника кредитного отдела «Айыл Банка», спрос на эту услугу огромен, вопрос в другом: не все являются платежеспособными.

– Не у всех хорошая кредитная история. Поэтому зачастую возникает недовольство тем, что технику снова выдают богатым. Здесь нужно понять банк, потому что у нас тоже есть обязательства по выплатам перед государством, перед нашими партнерами. Поэтому, когда люди подают заявки на лизинг, они должны подтвердить, что у них есть все условия для выплаты и что они финансово независимы, – сказала Айнура Тезекбаева.

Тем временем государство готово поддержать лизингодателей, и не только деньгами. Например, можно освободить их от всех налогов. Но этот вопрос в правительстве пока остается лишь идеей. Известно, что сельхозпроизводители освобождены от НДС. Однако в налоговом законодательстве имеется статья, в которой прописано, что не облагается налогом техника, которая стоит больше 200 тыс. сомов. Соответственно, если сумма ниже, то налоги с фермеров взимаются.

– На трактора часто покупается навесное оборудование. Плуг, к примеру, китайского производства стоит меньше 200 тыс. сомов. Соответственно, он облагается НДС. При импорте мы выплачиваем налог на добавочную стоимость, и при погашении лизинга

появляется вторичный НДС, который уже взимается с агрария, – говорит Айнура Тезекбаева.

При примерном подсчете, который сделали в «Айыл Банке», выяснилось, что стоимость купленного плуга вырастает на 24%. Если бы правительство отменило сбор налогов с лизингодателей, то банкам и фермерам стало бы немного проще дышать.

Скептически к планам правительства относится эксперт, директор Института земледелия Жамин Акималиев. По его словам, иногда складывается такое ощущение, что у нас не страна, а частная компания.

– Условия, которые предлагает наше правительство, очень тяжелые, по существу, недоступные для наших бедных крестьян. От лизинга я не вижу никакого эффекта. Я возмущен тем, когда получают тракторы из Китая по гранту, то есть бесплатно, а затем их через лизинг продают нашим сельхозпроизводителям. Это в корне неправильно, – считает Акималиев.

МТС: НАИЛУЧШИЙ ВЫХОД?

Руководитель крестьянского хозяйства Александр Мусиенко выступает за то, чтобы все сельские товаропроизводители имели постоянную и своевременную помощь в обеспечении тракторами, комбайнами, пресс-подборщиками начиная с посевной и до уборки урожая. По убеждению главы хозяйства, мелкие фермеры из-за отсутствия сельхозтехники не могут крепко встать на ноги.

– У нас пахотных земель вместе с арендой 120 гектаров. Есть своя техника, но она старая. Бывают из-за этого потери. Для фермеров нужны машинно-тракторные станции (МТС). Сразу разрешится вопрос оперативного выполнения всех полевых работ, а это в конечном итоге влияет на продовольственную безопасность, – говорит Александр Мусиенко.

В бытность Советского Союза МТС осуществляли обслуживание и ремонт тракторов, комбайнов и давали технику в аренду колхозам. По словам депутата Жогорку Кенеша Мамытбая Салымбекова, появление МТС поправит положение в аграрном секторе:

– Нужно создать МТС во всех регионах. Техника будет предо-

ставляться в аренду по рыночным ценам. Это выгодно мелким фермерским хозяйствам.

С парламентарием согласен и директор Института земледелия.

– Я всегда говорил, что тракторы, которые мы получаем бесплатно, не надо отдавать в лизинг, а надо сосредоточивать в районе, в одном месте. Создавать МТС. Установить через Антимонопольный комитет тарифы обслуживания фермеров, – предлагает Жамин Акималиев.

Эксперты напоминают, что еще в сентябре 2012 г. глава правительства Жанторо Сатыбалдиев в своей программе развития обещал на основе закона о государственно-частном партнерстве в каждом районе создать кооперативы и машинно-тракторные станции. Пока это обещание осталось нереализованным и вряд ли будет воплощено в ближайшее время. В докладе статсекретаря Министерства сельского хозяйства и мелиорации Нурлана Дуйшеева, представленного на коллегии по итогам работы за 2012 г., ни слова нет о создании машинно-тракторных станций.

Надежды на развитие аграрного сектора страны пока возлагаются только на финансовую аренду. Минсельхоз рапортует, что за счет лизингового фонда «Айыл Банка» и 80 млн. сомов, которые поступили от сбора ранее выданных в лизинг тракторов (куплены за счет гранта Китая), в лизинг выдано 638 единиц сельхозтехники. Министерство планирует закупить дополнительно 118 тракторов на 115 млн. сомов японского гранта. Впрочем, японская сторона вплоть до сегодняшнего дня не приняла никакого решения по этому вопросу. Об этом «Деловому собеседнику» сообщили в пресс-службе Минфина.

В условиях экономического кризиса лизинг остается главным способом обновления сельхозтехники. Однако налоговое законодательство, которое сегодня действует в отношении лизинга, не способствует развитию сельскохозяйственной отрасли. Государство должно взять на себя инициативу снижения ставок в лизинговых операциях. Сельский житель научился брать технику в рассрочку. Но действующая лизинговая программа не по карману большинству фермеров. Так что работа в этом направлении должна продолжаться.

СПРАВКА «ДС». Лизинг – это финансовая аренда с правом выкупа. Предмет лизинга приобретается лизинговой компанией у дилера для передачи его в финансовую аренду конечному клиенту (лизингополучателю). После финального платежа имущество передается в собственность лизингополучателя.



– Султан Исакунович, как случилось, что эта стратегическая отрасль (в нашей республике 97% всех грузов и пассажиров перевозится автомобильным транспортом) почему-то не попала в недавно утвержденную указом президента Национальную стратегию устойчивого развития Кыргызстана?

– Вы правы, лишь после многократных напоминаний в столь важный документ страны внесли автомобильный транспорт, присоединив его к указанному в стратегии авиа- и железнодорожному движению. Да и в профильном ведомстве автотран-

Автотранспорт: как вывести отрасль из тени?

Беседовала Галина ЛУНЕВА

Для Кыргызстана дороги – это буквально все. Недаром их называют артериями страны и ее экономики. Каждый день по дорогам страны движутся сотни автомобилей. И в жару, и в стужу они упрямо карабкаются по серпантинам через заснеженные перевалы. Романтично? Возможно. А еще весьма прибыльно. Однако не все так просто. Вместо уничтоженных в 90-е годы автотранспортных предприятий в Кыргызстане появились физические лица, работающие по приобретенному патенту и занимающиеся частным извозом. Однако для развития отрасли и экономики в целом эта «частнособственническая стихия» не подходит. Необходимо возрождение автотранспортных предприятий, которые будут и услуги оказывать на должном уровне, и платить налоги в казну.

Поклонимся предприимчивым водителям: благодаря им решена проблема перевозки пассажиров, причем не только в миллионном Бишкеке, но и на периферии. О качестве предоставляемых населению транспортных услуг сегодня говорить не будем: этот так называемый сервис многократно критиковали на всех уровнях, но что-то стоящее так и не было предложено. Сегодня мы поговорим о теневой экономике, в которой неплохо «плавают» небольшие фирмы, а то и просто индивидуальные предприниматели. Учитывая, что в ВВП нашей республики сектор услуг занимает более 40%, а платят налоги в бюджет буквально единицы, актуальность поднятой проблемы не вызывает сомнений. Об этом в самом начале текущего года с горечью говорил первый вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев. Он потребовал навести порядок, иначе

республиканский бюджет навсегда останется «дырявым».

Обеспокоенность правительственного чиновника полностью разделяет экс-депутат Жогорку Кенеша, заслуженный работник автотранспорта Султан Урманяев. Он пришел в редакцию «Делового собеседника» рассказать о набравшем: за время суверенитета в Кыргызстане исчезли автотранспортные предприятия, вместо них на трассах работают водители-одиночки, которые не платят в бюджет никаких налогов. Султан Урманяев указал на имеющиеся в республике огромные резервы пополнения государственной казны.

– Правительству следует обратить пристальное внимание на ситуацию с юркими «бусиками», заполонившими города и регионы Кыргызстана, – говорит он. – А также взять под контроль дальнбойщиков, курсирующих в Китай и Афганистан.

спорт был и остается на задворках, в Министерстве транспорта и коммуникаций все внимание обращено на дороги, их ремонт, восстановление. Не открою ничего нового, если скажу, что начиная с 1993 года, министерством руководили не профессионалы, а случайные люди – так называемые менеджеры, которые не понимали самой сути и важности транспортной отрасли. Не секрет, что многие управленцы занимались собственным бизнесом. Им оказались не нужны автотранспортные предприятия, т.к. транспортные организации по своей природе работают открыто, здесь невозможно ничего скрыть. Чиновникам потребовались частники, физические лица, которые без всяких документов занимались перевозками грузов и пассажиров. У них брали «откаты» (до 20% от дохода), и, как результат, развивалась коррупция.

Да и самим бизнесменам выгодно было иметь дело непосредственно с водителями, которые работали по патенту, так как это намного дешевле, чем пользоваться услугами зарегистрированных в налоговых органах и Министерстве юстиции автотранспортных предприятий. Ведь они, оплачивая мизерную стоимость патента, который выдается на 10–20 дней или на месяц, работают только на себя, не принося в бюджет никаких доходов. В настоящее время 70–85% физических лиц тру-

дятся вообще без патента, не оплачивая даже эту мизерную сумму. Уничтожив все автотранспортные предприятия, власти вместе с ними уничтожили всю систему подготовки и переподготовки водителей, квалифицированных кадров – от рядовых рабочих до инженерно-технического персонала, руководителей подразделений и предприятий, создали класс «шабашников», которые ни за что не отвечают.

Такое отношение государства к важнейшей отрасли народного хозяйства в течение ряда лет привело к тому, что на сегодняшний день в стране практически не осталось грузовых и пассажирских автотранспортных предприятий общего пользования, а если и есть, то они не работают. Балыкчы, к примеру, где я работал много лет, всегда славился как город автомобилистов. Сегодня из существующих в советские времена 14 автотранспортных предприятий ни одно не работает.

Когда все грузовые и пассажирские перевозки, а также ремонт и техническое обслуживание легли на плечи частников, вопросы экологии (утилизация отработанных масел, материалов и т.д.), охраны труда, техники безопасности и безопасности дорожного движения остались без контроля. Если не изменим ситуацию, не создадим надлежащие условия существования юридических транспортных лиц, мы никогда не избавимся от многочисленных бусиков с низкой рентабельностью, которые работают вместо прежних автобусов большой вместимости. Всем известно, что так называемые маршрутки на единицу перевозимого пассажира загрязняют атмосферу в 15–20 раз больше, кроме того, они создают всевозможные заторы и пробки в городах и на международных трассах, увеличивают опасность аварий. Имея в собственности нестандартные автомашины (собственной реконструкции, большегрузные карьерные самосвалы и бензовозы китайского производства), водители, пользуясь бесконтрольностью и попустительством надзорных органов, разрушают наши дороги.

Считаю, что развитие конкурентоспособных автотранспортных предприятий необходимо для подъема экономики, усиления экологической и экономической безопасности Кыргызстана,

уменьшения коррупции и снижения аварийности на трассах.

| – **Не секрет, что на международных магистралях имеют место поборы, их еще называют «ускорителями»...**

– Не последнюю роль в этом сыграло руководство государственной таможни с участием работников правоохранительных органов. К примеру, с каждой китайской автомашины, пересекающей КПП «Торугарт», полулегально взимается плата (около 800 долларов). Деньги оседают в карманах чиновников. С этой проблемой на протяжении десяти лет я постоянно обращался к руководству страны, но безрезультатно.

| – **Что же делать?**

– Для устранения вышеперечисленных нарушений необходимы не финансовые средства, как указано в Национальной стратегии устойчивого развития, а соответствующие законы, позволяющие создать здоровую конкуренцию среди юридических лиц. Нужно установить справедливое налогообложение, т.е. предоставить автотранспортным предприятиям на какой-то период налоговые каникулы или вообще отменить социальные выплаты, налоги на добавленную стоимость и на прибыль. Можно увеличить акцизный налог на ГСМ, так как автотранспорт – высокзатратная отрасль, только стоимость горючего и автошин составляет в среднем 45–50% себестоимости автоперевозок. А поскольку все запасные части, ГСМ, автошины и материалы приобретаются на рынках и в торговых точках, которые работают по патенту, соответственно, вычета НДС от транспортных услуг нет.

| – **В последнее время правительство предприняло серьезные меры для стимулирования динамичного развития перерабатывающей промышленности. Можно ли использовать этот опыт в автотранспортной сфере?**

– Да, перерабатывающие комбинаты на три года освободили от налога на прибыль и НДС. Подобные шаги требуются и для сохранившихся автотранспортных предприятий общего пользования, а также для развития новых. К автохозяйствам можно приравнять организации, оказывающие технические услуги в сельском хозяйстве (МТС), в том числе лизинговые.



Султан УРМАНАЕВ – заслуженный работник транспорта, окончил Московский автодорожный институт, много лет проработал в Рыбачинском отделении Автовнештранса (от мастера, диспетчера, инженера-конструктора до директора автотранспортного предприятия). Три года был главой МЧС, за что награжден медалью «Данк», работал и в системе исполнительной власти: был губернатором Джалал-Абадской области, добровольно ушел в отставку после Аксыйских событий. Сегодня Султан Урманяев возглавляет широко известный в республике общественный фонд «Иссык-Куль».

Других путей развития автотранспортной отрасли я не вижу.

Кроме того, необходимо установить паритет между китайскими и отечественными грузоперевозчиками, ведь кыргызским авто разрешено передвигаться от «Торугарта» до терминала «Топо» только в дневное время и в определённые часы, причем с обязательным таможенным сопровождением со стороны соседей. А китайские «тяжеловесы» в течение всего года свободно курсируют по всей территории Кыргызстана, без всякого таможенного сопровождения. Китайские грузоперевозчики бесплатно пользуются нашими дорогами, приводят их в негодность, заправляются нашим относительно дешевым горючим, которое на льготных условиях Кыргызстану поставляет Россия.

Кыргызстан и Беларусь: укрепление сотрудничества

Беседовал Сергей КОЖЕМЯКИН



Развитие сельского хозяйства Кыргызстана невозможно без сотрудничества с другими странами. Примером успешных взаимоотношений в этой сфере является сотрудничество с Республикой Беларусь. Речь идет, в частности, о лизинге сельхозтехники, а также о поставках в Беларусь радиаторов, произведенных в Кыргызстане. О настоящем и будущем двусторонних отношений мы поговорили с советником Посольства Республики Беларусь в нашей стране Андреем ГАСЮКОМ.

— **Серьезной проблемой сельского хозяйства Кыргызстана является дефицит техники. В связи с этим остро встает вопрос приобретения машин в лизинг. Насколько развито сотрудничество Беларуси и Кыргызстана в этой сфере?**

— Средний возраст машинно-тракторного парка в Кыргызстане составляет около 20–25 лет, при этом на устаревшую технику приходится 85% всего парка сельхозтехники страны. Правительством Кыргызской Республики принимаются все возможные меры по исправлению сложившейся ситуации.

В 2012–2013 годах мы были свидетелями передачи в лизинг ОАО «Айыл Банк» белорусских

тракторов и комбайнов с участием ОсОО «Автомаш-Радиатор», являющегося дилером ПО «МТЗ», ПО «Гомсельмаш» и ОАО «МАЗ». На постоянной основе организуются семинары по работе сельхозтехники в полевых условиях во всех регионах Кыргызстана. Только в прошлом году поставлено почти 400 тракторов Минского тракторного завода и более 100 тракторов, собранных по лицензии на Бузулукском механическом заводе, а также впервые – комбайны «Палессе» ПО «Гомсельмаш». В текущем году через ОсОО «Автомаш-Радиатор» планируется увеличение количества поставляемой техники, в том числе 225 тракторов в рамках турецкого кредита.

В части использования лизинговых схем отмечу, что в июне прошлого года в правительстве Беларуси состоялась встреча тогдашнего министра сельского хозяйства и мелиорации КР Аскарбека Джаныбекова с заместителем премьер-министра Республики Беларусь Михаилом Русым по вопросам прямых поставок белорусской сельхозтехники в Кыргызстан на условиях международного лизинга. Белорусская сторона выразила свою готовность по поставкам через национального лизингового оператора ОАО «Промагролизинг», но необходимо было определиться с лизинговым оператором с кыргызской стороны. К сожалению, дальнейшего продолжения данные договоренности не получили.

Беларусь является основным производителем сельскохозяйственной техники на постсоветском пространстве, располагая современным машиностроительным комплексом. Белорусская техника неоднократно получала медали и дипломы на сельскохозяйственных выставках и востребована на мировых рынках. В частности тракторы «Беларусь» на сегодняшний день экспортируются в более чем 100 стран. При этом мы сегодня производим полный шлейф навесного оборудования к ним, осваиваем новые направления производства. Ранее у

нас не было собственного производства зерноуборочных комбайнов, как, к примеру, и троллейбусов, автобусов и другой техники. А сегодня с белорусских конвейеров уже выходит данная техника на основе самых передовых технологий. Модернизирован тракторный завод, входящий в десятку крупнейших мировых производителей, занимая от 8 до 10% мирового рынка колесных тракторов. В советское время он выпускал до 45 тыс. тракторов в год, а теперь 65 тыс. Освоено производство комбайнов и современного сельскохозяйственного оборудования на ОАО «Лидагропроммаш» и ПО «Гомсельмаш».

Модернизация сельского хозяйства позволила только в 2012 году собрать рекордных 11,3 млн. тонн зерна и отправить на экспорт сельхозпродукции более чем на 5 млрд. долларов.

— **Радиаторы для белорусских тракторов, комбайнов и другой техники изготавливаются на ОсОО «Автомаш-Радиатор», находящемся в Бишкеке. Как вы оцениваете это сотрудничество? Будет ли оно расширяться?**

— Сотрудничество между белорусскими предприятиями машиностроения и ОсОО «Автомаш-Радиатор» является примером кооперации в двусторонних экономических отношениях и основой долгосрочных связей. Уже сейчас около половины белорусских тракторов и комбайнов комплектуются кыргызскими радиаторами. Да и сам «Автомаш-Радиатор» не стоит на месте. На предприятии наряду с традиционными медными радиаторами налажен выпуск современных алюминиевых, устанавливается современное оборудование. Это способствует развитию взаимовыгодных отношений, расширению производства, созданию рабочих мест, поступлению налогов. Рост объема продаж в Беларусь будет способствовать и объемам экспортируемых в Кыргызстан тракторов и комбайнов. Поэтому мы только за расширение такого сотрудничества.

– Каким опытом Республика Беларусь может поделиться с Кыргызстаном в сельском хозяйстве? Расскажите об особенностях развития аграрной отрасли вашей страны, в частности о белорусских агрогородках.

– В Республике Беларусь государство проводит активную аграрную политику с 1996 года, разрабатывая пятилетние программы развития агропромышленного комплекса и определяя основные цели и задачи развития отрасли на конкретном этапе. Наибольший прирост производства достигнут за годы реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы. Так, объем валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств увеличен более чем на 26%, в т.ч. в общественном секторе – на 52%.

Обеспечена продовольственная безопасность страны. По производству на душу населения основных видов сельскохозяйственной продукции Беларусь занимает первое место среди стран СНГ. К примеру, по производству мяса мы сравнялись с Германией, а по молоку почти вдвое превышаем уровень производства основных развитых в аграрном отношении стран.

За последние годы проведены реконструкция и техпереоснащение организаций мясной, молочной, мукомольной, хлебопекарной и птицеводческой промышленности. Рационально направлялись инвестиции на техническое переоснащение крупных предприятий, сконцентрировав в них производство продукции и переработку, что также позволило перераспределить сырьевые потоки.

Стратегические задачи дальнейшего развития АПК определены Государственной программой

устойчивого развития села на 2011–2015 годы. Главная особенность программы – в ярко выраженной экспортной направленности. За пять лет планируется повысить темпы экспорта продовольственных товаров и сельхозпродукции в 2,2 раза, или увеличить на 4 млрд. долларов. По сути, запланированный в программе прирост производства пойдет на внешние рынки.

Так, по итогам двух лет уже на внешние рынки поставлено продукции АПК на сумму более 5 млрд. долларов, почти на 1,7 млрд. превысив уровень 2010 года. При этом данные товары из Беларуси поставляются более чем в 50 стран мира. Республика становится заметным игроком на мировом рынке продовольствия, занимая 4-е место в мире по чистому экспорту животного масла, 5-е место – по сырам. Получают дальнейшее развитие производство и экспорт молочных консервов, пастеризованного молока, говядины. Росту экспорта способствуют целенаправленная работа над повышением качества продукции, расширением рынков сбыта и поиском новых форм организации продаж.

Новым в развитии сельскохозяйственной отрасли стали «агрогородки». Понятие «агрогородок», как новый тип сельскохозяйственных поселений, появилось в нашей стране после принятия уже упомянутой Госпрограммы возрождения и развития села. К концу 2010 года создан 1481 агрогородок. В этой связи введено в эксплуатацию около 35 тыс. объектов социальной и инженерно-транспортной инфраструктуры, построено жилье для 77 тыс. семей, открыты 94 образовательных учреждения (гимназии, лицеи, профессиональные лицеи), 263 новых торговых объекта, создано 193 сельских учреждения культуры. Общая

сумма расходов составила в эквиваленте 21 млрд. долларов.

Агрогородки создавались на базе сельсоветов, а также центральных усадеб сельхозорганизаций, где, как правило, были сосредоточены объекты социальной и производственной инфраструктуры. Такая схема помогла оптимизировать расселение жителей сел и обеспечить социальные стандарты проживающим.

Одновременно с созданием агрогородков начала проводиться масштабная реконструкция животноводческих ферм, зерносушильных комплексов, осуществлено переоснащение новой сельхозтехники. Параллельно осваивались современные методы ведения сельского хозяйства. Такой комплексный подход тоже был неслучаен, ведь благосостояние жителей агрогородков напрямую связано и с развитием производственного сектора.

Безусловно, для Беларуси одним из факторов достижения поставленных задач по развитию аграрной отрасли, обеспечению стабильности продовольственного рынка и увеличению экспортного потенциала является развитие интеграционных процессов в рамках Таможенного союза, Евразийского экономического сообщества (ЕЭП) и Союзного государства Беларуси и России.

Уверен, что совместными усилиями, объединив потенциал всех участников Таможенного союза и ЕЭП – Беларуси, Казахстана и России, поддерживая стремление Кыргызстана стать участником этих объединений, мы сможем сформировать эффективно функционирующий общий рынок продовольствия и сельхозсырья, наладить продуктивный обмен опытом, совместно осваивая новые технологии в целях благополучия и процветания наших народов.





Системный подход – основа кредита доверия

Беседовал Ислам ЖОЛДОШЕВ

Разговоры о лизинге в Кыргызстане ведутся давно, но практическое воплощение этой идеи началось совсем недавно. Несмотря на актуальность и необходимость в сельском хозяйстве, этот вид кредитования долгое время не мог прижиться в наших условиях. Что мешало развивать этот сегмент кредитного рынка? Каково его нынешнее положение и перспектива? Об этом и другом мы поговорили с председателем правления ОАО «Айыл Банк» Токтобеком АКМАТОВЫМ.

– Токтобек Акматович, как известно, у нас аграрная страна. В связи с этим в сельской местности всегда был высок спрос на лизинговые услуги. Но на протяжении длительного периода лизинг имел лишь декларативную форму, а крестьяне постепенно переходили на ручной труд, что во многом способствовало спаду в сельском хозяйстве. Почему нельзя было изначально запустить этот вид кредитования? Существуют ли какие-то объективные причины?

– Этому действительно существовали объективные предпосылки. При обретении нашей страной независимости была провозглашена частная собственность, в том числе и на селе. Земли колхозов и совхозов были поделены между сельчанами на маленькие наделы, имеющаяся сельхозтехника также была распределена. Фермеры подалее сохранили ее и даже сегодня умудряются на ней и пахать, и собирать урожай, ну а другая часть техники ушла за копейки как металлолом за границу. Имея в собственности малые площади, достаточно трудно настолько развить свое хозяйство, чтобы позволить себе безболезненно для бизнеса приобрести новую сельскохозяйственную технику. Поэтому в настоящее время вопросы лизинга и создания МТС очень актуальны. Закон о лизинге был принят в 2002 году, но наряду с этим существовали противоречия по вопросам таможенных пошлин и налогообложения. В связи с этим лизинг не получал должного развития. Я считаю, что при принятии такого рода важных документов изначально должен быть принят системный подход – изучен весь цикл от момента поставки техники до возврата лизинговой задолженности кредитором. С января текущего года вступили в силу

многие поправки в законодательство, которые должны послужить активному развитию лизинга. Однако необходимо отметить, что и до ввода этих изменений специалистам нашего банка удалось проделать огромную работу по предоставлению фермерам в лизинг сельскохозяйственной техники.

– Каков объем спроса на вашу продукцию? В состоянии ли ваш банк обеспечить всех желающих фермеров необходимой техникой?

– Спрос на получение сельхозтехники в лизинг огромен, ведь изношенность парка сельхозмашин, по данным Министерства сельского хозяйства, составляет 90%. В целях обеспечения спроса банк на постоянной основе проводит работу по привлечению ресурсов для лизинговых операций. Так, в 2012 году были привлечены ресурсы Государственного банка развития Китая (ГБРК), за счет которых закупается техника, производимая заводом «ИТО Интернешнл». Необходимо отдать должное нашему правительству, которое в условиях дефицита бюджета приняло решение о направлении значительных бюджетных средств банку для осуществления лизинговых операций. Однако в связи с тем, что парк сельхозмашин сильно изношен, имеющихся средств пока не хватает, чтобы полностью удовлетворить спрос.

– Имеет ли банк все условия для работы, чтобы охватить страну целиком?

– Наш банк располагает широкой филиальной сетью по всей республике. Практически в каждом районе имеется наше представительство, где специалисты проконсультируют и помогут принять правильное решение. В наших филиалах любой желающий может оставить заявку. Иногда к нам приходят после звонка высокопостав-

ленных чиновников или влиятельных людей, возможно, предполагая, что это ускорит процесс выдачи кредита. Мы открыты для всех и готовы предоставить кредиты всем желающим без всяких звонков сверху.

– Все ли желающие могут получить кредит или требуется хорошая «кредитная история»?

– Конечно, наши специалисты на местах проверяют состояние фермерского хозяйства и их платежеспособность. Естественно, если крестьянин получал кредиты раньше, то хорошая «кредитная история» не помешает. Ведь, чтобы на постоянной основе обеспечивать бесперебойную поставку техники, необходимую для сельского хозяйства, мы должны гарантировать, что кредиты будут своевременно возвращены. Только в этом случае мы можем заручиться кредитом доверия наших партнеров, иначе попытки договариваться о взаимовыгодном сотрудничестве будут тщетными.

Кстати, среди двадцати двух банков Кыргызстана «Айыл Банк» занимает первое место по возвратности кредитов. В нашем банке она составляет 99,9%.

– Каким образом вам удастся добиваться такого высокого результата?

– Высокий профессионализм наших сотрудников и умение работать с клиентами приносят хорошие плоды. Конечно, нельзя не принимать во внимание и то, что условия кредитования, а именно процентная ставка по кредиту, срок, залоговое обеспечение и многие другие факторы, делают наши предложения привлекательными. Однако мы не забываем про мониторинг финансового состояния заемщика и необходимость оперативно принимать решения, правильно оценивать и анализировать ситуацию. Одним сло-

вом, мы стараемся держать под контролем весь процесс.

| – Принято считать, что лизинг – это дорогой кредит. А условия лизинга, которые ваш банк выдает населению, попадают под категорию льготных кредитов. Как вам удалось снизить процентную ставку?

– В связи с тем что собственником банка является государство, правительство приняло решение о том, чтобы банк стал финансовым оператором государственной программы «Доступное финансирование сельхозтехники в лизинг». Анализируя состояние сельского хозяйства страны и понимая важность развития лизинга сельскохозяйственной техники, нашим банком было предложено осуществлять лизинг по минимальным процентным ставкам – в размере 6–9% в сомах. Ранжирование ставок по лизингу от 6% до 9% в зависимости от размера внесенного клиентом собственного вклада был предложен банком в целях увеличения средств для последующего предоставления сельхозтехники в лизинг. Так, мы выдаем лизинг под 6% годовых при условии, если наш клиент внесет собственный вклад в размере 30% от стоимости техники. Если начальный взнос будет меньше, то процентная ставка может быть чуть больше – 7% или 9%. Лизинг мы предоставляем сроком до пяти – семи лет, при этом если клиент внес 30 и более процентов собственного вклада, то залогом выступает сама приобретаемая техника. Процентные ставки 6–9% покрывают только операционные расходы банка – это первоначальные расходы по предоставлению лизинга, расходы по последующему мониторингу финансового состояния лизингополучателей и ежеквартальному мониторингу предмета лизинга. Банк предоставляет в лизинг сельхозтехнику всем сельхозпроизводителям страны, включая фермеров таких отдаленных долин, как Алайку, Чон-Алай, Чаткал и такие отдаленные села Баткенской области, как Мин-Орук и т.д. И надо понимать, что затраты банка на обслуживание достаточно высокие, ведь расстояние от райцентров до отдаленных сел в среднем составляет от 60 км до 300 км. Мы не ставим перед собой цели нажиться. Задача банка – чтобы выдаваемая техника способствовала подъему сельского хозяйства, что непосредственно отразится и на уровне жизни сельчан.

| – Есть ли какие-нибудь нарекания со стороны лизингополучателей относительно качества приобретаемой техники?

– Действительно, с одной стороны, получить необходимую технику – это хорошо, но с другой, она должна отвечать всем требованиям качества. Поэтому мы выставляем обязательное условие – гарантийное обслуживание. Если в течение года появятся какие-то проблемы по вине завода-изготовителя, наши партнеры берут на себя расходы по устранению дефектов техники. Немаловажно обслуживание и после истечения гарантийного срока. В связи с этим мы договорились, что должны быть открыты центры сервисного обслуживания, где можно заменить или заказать детали от техники. Такие центры уже работают в Бишкеке и в некоторых областях. Надо отметить, что банк требует от производителей техники, чтобы ими была организована учеба фермеров по эксплуатации техники. И фермерам надо понимать, что к учебе надо относиться очень серьезно, ведь от этого будет зависеть доходность их бизнеса, кроме того, поломки по вине фермера будут исправлены за его же счет.

В настоящее время тракторы китайского производства пользуются хорошим спросом. Если лет десять назад к нам завозили тракторы низкого качества, то нынешние существенно отличаются от своих предшественников. Я был на заводе в Китае, где изготавливаются тракторы, и могу заверить, что производство налажено в соответствии с современными международными стандартами. Тракторы, которые мы приобретаем, оснащены германскими двигателями и итальянскими подвесками, при этом топливо используют намного экономичнее. Кроме того, часто необходимо и дополнительное оборудование – плуги, сеялки, прицепы... Они также изготавливаются в заводских условиях, нашим фермерам надо просто указать в заявке то, что им нужно.

| – Сколько фермеров уже воспользовались вашими услугами?

– Изначально, как только мы приступили к реализации лизинговых операций, получили от китайской стороны по гранту 264 трактора, которые предоставили лизингополучателям по всей республике. Как я уже отметил, наши клиенты вносят собственный вклад. За счет собственных вкладов и погашений по выданным в лизинг 264 тракторам банк на текущий момент выдал дополнительно еще 150 единиц сельхозтехники на общую сумму 123,8 млн. сомов: это 114 тракторов, 2 комбайна и 34 единицы навесного оборудования. А в целом по всем лизинговым проектам банка, как я ранее уже озвучил, было предоставлено в лизинг

658 единиц сельхозтехники на общую сумму 577,1 млн. сомов.

| – Как вы считаете, только ли недостаток техники являлся основной причиной спада сельского хозяйства?

– Несомненно, что тракторы и комбайны в фермерском хозяйстве играют значительную роль, но техника не может быть единственной причиной всех бед. Подъем и развитие сельского хозяйства требует решения комплекса вопросов. Так, для успешного проведения весенне-полевых работ необходимы не только исправная техника, но и своевременная поставка посадочного материала, минеральных удобрений и дизельного топлива, которые также требуют значительных финансовых ресурсов. В текущем году при поддержке правительства на такие нужды мы выдаем кредиты под 10% годовых, с отсрочкой платежа на полгода, что является большим подспорьем для крестьян. За февраль мы уже прокредитовали 1833 сельчана на общую сумму 338,3 млн. сомов.

| – Относительно кредитования под 10% было озвучено, что из госбюджета было выделено 4 млрд. сомов на выдачу этих кредитов. А на какую сумму из этих средств ваш банк планирует выдать кредиты?

– Если помните, в прошлом году на весенне-полевые работы из бюджета должен быть выделен 1 млрд. сомов, но, к сожалению, реализована эта идея была только отчасти – на 700 млн. сомов. Среди населения был большой ажиотаж, ограниченность средств породила в отдельных случаях недовольство. В этом году подход к финансированию сельского хозяйства принципиально другой. Пять коммерческих банков осуществляют выдачу кредитов под 10% годовых за счет собственных ресурсов, а не госбюджета. Общая сумма ресурсов банков, предназначенная для данного кредитования, составляет 4 млрд. сомов. А разницу между обычными ставками банков и ставкой 10% субсидирует (компенсирует) банкам государство. Для этого в госбюджете Министерством финансов предусмотрено 400 млн. сомов. Нашим банком планируется в течение всего года предоставить кредитов на сумму 1,5–1,7 млрд. сомов. Полагаю, что в этом году обиженных, которым не хватило кредитных средств, не будет.

| – На этой оптимистичной ноте и завершим нашу беседу. Спасибо вам за то, что смогли найти свободное время и ответить на наши вопросы.

КУМТОР: партнер или враг?

Беседовал Ислам ЖОЛДОШОВ



Бекбосун Борубашов



Азамат Аткокуров

Наверное, нет такой темы в последнее время, которая будоражила бы общественное мнение так же, как ситуация вокруг Кумтора. На самом деле это единственный успешно реализованный проект независимого Кыргызстана. Но, несмотря на достигнутые экономические показатели, компанию пытаются выставить в ином свете. Каковы цели этой акции? Существуют различные мнения, но многие сходятся в том, что в этом вопросе имеются политические мотивы. Так ли это на самом деле? Чтобы разобраться в этом, мы побеседовали с экспертом-политологом, доктором юридических наук, кандидатом исторических наук, профессором Бекбосуну БОРУБАШОВЫМ и экспертом по государственному устройству, исполнительным директором Института консультантов по менеджменту Азаматом АТТОКУРОВЫМ.

— Государственная комиссия в своем отчете ссылается на мнение зарубежных экспертов, но ознакомиться с их заключениями невозможно. Есть информация, что эти данные засекречены. Конечно, государственная тайна допускается в вопросах обороноспособности или национальной безопасности, но в данном случае информация относится к экологической ситуации на руднике. В каких случаях информация может быть государственной тайной? Экология попадает под эту категорию? Если да, то это тайна от граждан Кыргызстана?

Б. Борубашов: — Несомненно, в государственных делах есть вопросы, попадающие под категорию секретных. Но для начала давайте разберемся, что такое экология? Экология — достояние народа, среда обитания человека, поэтому скрывать результаты и заключения экологических исследований, сделанные экспертами, — это откровенная глупость.

Носителем суверенитета является народ, который вправе получать достоверную информацию и

определять все основные моменты, в том числе и экологические вопросы. Поэтому скрывать что-то от населения — это я расцениваю как предательство интересов народа.

А. Аткокуров: — Экология не входит в перечень государственных тайн. В любом государстве есть вопросы, относящиеся к тайне, но должен быть четкий перечень, что подпадает под категорию секретной информации. Недавно мы запросили информацию относительно заработной платы депутатов, которая оказалась государственной тайной. Конечно, такое не должно допускаться, так как мы, налогоплательщики, вправе знать, как расходуются наши средства, в том числе во сколько нам обходятся услуги слуг народа.

Что касается экологического исследования зарубежных экспертов, то народ имеет право знать, кто его проводил, по какой методологии и какое заключение они сделали. По поводу Кумтора я более чем уверен, что компания, котирующаяся на фондовой бирже, в обязательном порядке систематически проводит аудит, в том числе и экологический. Причем аудит проводят такие же котирующиеся на бирже компании, которые имеют высокий рейтинг доверия. Поэтому в вопросах экологической безопасности у нас есть надежные партнеры — акционеры компании, которые вкладывают свои средства и не хотят ими рисковать, нарушая экологическое право. Этого вполне достаточно, чтобы быть уверенными в том, что компания будет придерживаться рамок нашего законодательства.

— Действительно, на сайте агентства 24.kg опубликована статья, где говорится о том, что немецкие эксперты не обнаружили каких-либо серьезных экологических нарушений на руднике Кумтор. Из чего следует, что ситуация вокруг Кумтора, скорее всего, имеет политический мотив. Если это так, то, на ваш взгляд, в чем необходимость такой трансформации, для чего политизировать экономическое соглашение? Выгодно ли это государству? Не означает ли это отсутствие экономических или экологических претензий?

Б. Борубашов: — Знаете, по разработке месторождения Кумтор решение принималось высшим органом власти, должностными лицами, которые являются общественными и политическими деятелями. В соответствии с государственной политикой регулируются экономические отношения. Поэтому я не вижу ничего выходящего за рамки в том, что этот вопрос рассматривается в политической плоскости.

Вы говорите об экономическом соглашении, но соглашение было заключено между государством и частной компанией «Камеко». Государство является носителем политической власти. Поэтому в этом

вопросе изначально присутствовали элементы политики.

По истечении лет мы узнаем о неблагоприятных делах и коррупционных схемах наших бывших руководителей страны. Но понять логику и последовательность действий нынешней власти тоже сложно. Президент когда-то сказал, что соглашение по Кумтору ратифицировано Жогорку Кенешом и утверждено Конституционным судом, премьер-министры, съездив на рудник, также заверили, что пересмотра соглашения и остановки производства не будет. Теперь говорят другое. Если не было намерения пересматривать соглашение, тогда зачем создавали комиссии?

А. Аткуров: – Есть замечательная фраза «Ищи, кому это выгодно». В нашем случае это выгодно парламенту, который зарабатывает политические дивиденды на популистских идеях о национализации, что все должно принадлежать народу – это лишь декларация. С другой стороны, все эта шумиха вокруг Кумтора приводит к тому, что цены на его акции сильно падают. Безусловно, это на руку тем, кто заинтересован в приобретении этих акций по низкой цене.

Вообще парламент занимается не свойственной ему деятельностью. Проводить расследования – это прерогатива следственных органов, если на то имеются основания.

| – Наверное, были и иные пути решения данного вопроса. Например, можно было вызвать руководство «Центерры» к премьер-министру, чтобы объяснить сложившуюся ситуацию и предложить обсудить вопросы относительно повышения налоговых отчислений в бюджет. И только в том случае, если бы оно категорически отвергло предложение правительства, начали бы раскручивать всю эту кампанию. Это еще можно было бы понять. Но начали сразу со слушаний в парламенте, подключая общественность, таким образом механизм информационной войны уже запущен. Есть изречение, что



любая война – это поражение разума. Как нам вновь войти в русло разумных взаимоотношений? Есть ли выход из создавшегося положения?

Б. Борубашов: – Сложный вопрос. Относительно того, мог бы вызвать премьер-министр руководство компании к себе, так для этого необходимо иметь политическую волю. Однако все произошло по-другому, что свидетельствует о низком уровне политической воли наших руководителей. На мой взгляд, причины этого заключаются в том, что наши чиновники ставят свои личные интересы выше всего, поэтому и пытаются нравиться всем.

Конечно, компания работает на территории нашей страны, соответственно, обязана соблюдать наше законодательство. В принципе они и не отказываются. Так что вполне можно было решить вопросы и таким образом, не раздувая такой шумихи. Что касается разумных взаимоотношений, то будем надеяться, что правительству удастся найти компромиссное решение.

А. Аткуров: – Вы правильно отметили, что все должно решаться в правовом поле и путем переговоров. По мнению некоторых экспертов, заключенные в прошлом договоры чуть больше имеют выгоду для «Центерры», но нельзя сбрасывать со счетов, что треть ее принадлежит Кыргызстану, значит, наши

интересы в этой компании тоже учтены. Нельзя «рубить пашкой» и на горячую голову принимать какие-то решения.

После таких действий инвесторы начинают задумываться, стоит ли вообще инвестировать в Кыргызстан. Ведь у нас законы меняются каждые пять лет, а в горнодобывающей отрасли возврат вложенных средств рассчитан на длительный период, где-то порядка 10–15 лет и выше.

На сегодняшний день мы не можем похвастаться тем, что инвесторы, желающие вложить в нашу экономику, стоят в очереди. Если в вопросе с Кумтором мы примем поспешное и необдуманное решение, то инвесторы вообще позабудут дорогу в нашу страну. Конечно, радикальные решения по Кумтору для нас равнозначны самоубийству, так как нас могут обязать компенсировать долю акционеров, наши счета заморозятся, и многие другие подобные неприятности обрушатся на нас, одним словом, перспективы при таком исходе весьма печальны.

| – Временами складывается впечатление, что есть некие силы, которым очень нужно протолкнуть идею расторжения соглашения. Не является ли это обычным переделом собственности? Есть ли при таком повороте событий угроза для экономической и политической безопасности страны? >

Б. Борубашов: – Исключать вероятности передела собственности ни в коем случае нельзя. Кумтор – богатое месторождение, а запасы его далеко еще не исчерпаны. Если рудник взять под свой контроль, то это сулит его владельцу огромное состояние. Поэтому вполне допускаю наличие неких сил, готовых при удобном случае прибрать к рукам такой источник богатства.

Проблема наших чиновников в том, что они не являются государstвенниками и не могут подняться выше своих семейных интересов и отношений. Почему это происходит? Во-первых, это зависит от человеческих качеств личности. Во-вторых, полное отсутствие чувства ответственности у чиновников перед обществом и государством.

Безусловно, если предположения о переделе окажутся верными, то это не может не отразиться на экономике и безопасности. Хотя сейчас понятие «безопасность» отошло на задний план, а это является первоочередной задачей государства. Если хотите знать, мы даже из основного закона убрали слово «безопасность». Теперь вместо Совета безопасности имеем Совет по обороне, словно находимся в зоне военных действий.

А. Аттокуров: – Безусловно, есть акционеры, которые хотели бы увеличить свою долю. Кроме этого, могут быть и другие силы, которые хотели бы заполучить этот вожделенный «кусочек» компании. И те и другие могут быть заинтересованы в нестабильности ситуации вокруг компании, намеренно раскачивая ситуацию. Соответственно, когда складывается такая ситуация, на предприятии происходит снижение добычи или приостановка производства, что моментально сказывается на поступлениях в бюджет страны. Поэтому есть все основания заявить, что подобные действия окажут отрицательное влияние на экономику страны.

| – Мы не раз писали, что популизм таит в себе некую опасность. Так, по мнению

отдельных экспертов-геологов, недра, которые являются достоянием государства, ныне живущее неподалеку от месторождения население считает практически своей личной собственностью. Если завтра жители выставят свои условия, которые пойдут вразрез с интересами страны, что нам делать? Если «накрученное» против Кумтора население потребует национализации проекта? Не выйдут ли боком для политиков «игры в поддавки» с местными жителями? Что ждет страну при таком развитии событий?

Б. Борубашов: – Вы поднимаете сложную тему для обсуждения, но при этом мы говорим с вами лишь о последствиях. Я бы предложил немного углубиться в причины этого явления. Почему такое происходит на местах? Двадцать лет назад была введена система приватизации государственных объектов. Посмотрите на ее результаты. Небольшая куча людей или семей приватизировали практически весь Кыргызстан, а народ в своем большинстве остался ни с чем. Вот в этом и кроется основная причина всех нынешних бед.

Местное население, которое мы обвиняем в несознательности, борется за свои права как умеет. Конечно, не исключая того, что их действия порой выходят за рамки правовых норм. Но несправедливое распределение общественных благ и обнищание народа окончательно подорвало доверие к власти. А это уже закономерность, когда голодный человек готов на все.

Попытки заигрывать с населением, давая пустые обещания, которые не осуществимы на деле, могут дать и обратный эффект. На протяжении многих лет даются неисполнимые обещания, но в вопросах Кумтора нужно быть очень аккуратным и осторожным, потому что население уже «раскачали», и в случае чего остановить его будет невозможно. В наших жилах течет ген

кочевника. При таком развитии событий предусмотреть что-либо, а тем более просчитать будет очень сложно.

А. Аттокуров: – Это большая проблема не только в горнорудном секторе, но и вообще в бизнесе. Местное население, как обычно, требует, чтобы на работу брали исключительно их, независимо от профессиональной пригодности, просят какие-то преференции, чтобы обустроили быт, построили дороги и так далее. Но это не входит в обязанность бизнеса, это задача государства. В таких случаях бизнесмен обычно просто сворачивает свое дело, но в горнорудном бизнесе это не так легко, потому что еще на проектной стадии вкладываются огромные средства. Здесь нужна политическая воля, все недра принадлежат народу в равной степени. Государство должно пресекать подобные настроения в зачатке. При этом оно должно прозрачно заключать договоры.

Есть хорошая поговорка: «Боисься – не делай, делаешь – не бойся». Правительство пытается лавировать между инвесторами и местным населением. Необходимо выработать четкую позицию и придерживаться ее. В среднесрочной стратегии развития указано, что мы должны увеличить ВВП страны в два раза за десять лет, то есть обеспечить 10% роста ежегодно, но таких темпов нет даже у Китая.

Добиться этого можно, только создавая благоприятные условия для малого и среднего бизнеса, уменьшив количество налогов, а главное – не менять правила игры. Мы ежегодно и постоянно вносим какие-то поправки, что забываем, где начало и конец.

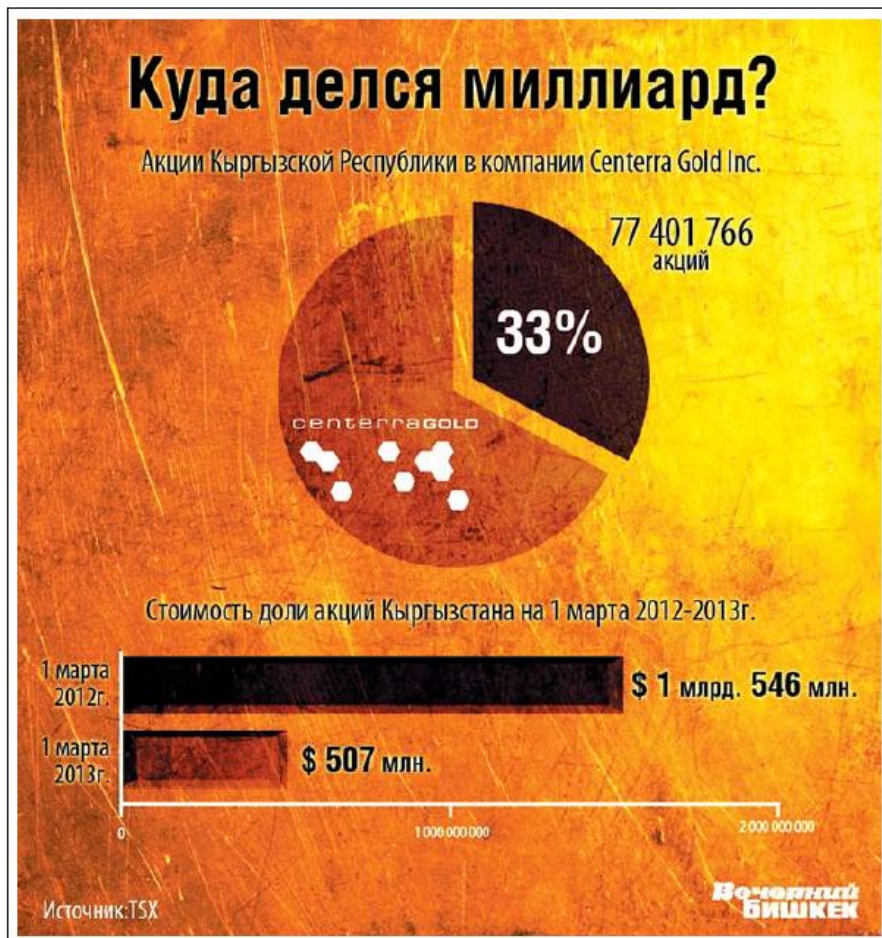
| – Возбуждено уголовное дело в отношении бывших чиновников, причастных к соглашениям прошлых лет. Безусловно, перед законом все равны, и если есть правонарушения, то рано или поздно отвечать придется. Не приведет ли это к тому, что чиновники не захотят брать ответ-

ственность на себя? Ведь не исключено, что через какое-то время новая власть может предъявить к ныне действующему правительству обвинения в нанесении ущерба в особо крупных размерах. Не секрет, что кампания вокруг Кумтора «облегчила» наш финансовый портфель на 1 млрд. долларов США. Как известно, акции являются полноценными активами, и Кыргызстан на данный момент эту сумму потерял. Как быть в таком случае? Не перейдет ли это в систему, когда Кумтор всегда будет виноватым во всех наших бедах? Как при таких условиях привлекать других инвесторов, на которых делается ставка в стратегии развития страны?

Б. Борубашов: – Если чиновник боится брать на себя ответственность, то такой человек не должен работать в правительстве. Люди, пришедшие к власти, должны отвечать за будущее нашей страны. Почему в стране не меняется политическая элита? Есть понятие имущественного ценза, что означает: если не имеешь в наличии достаточных финансовых средств, то не можешь прийти к власти. И все эти определения, что каждый вправе избирать и быть избранным – пустые слова.

Во многих странах бизнесменов не допускают к власти, так как каждый из них вносит свою лепту в общее благосостояние страны. Мы же имеем не только экономический, но и политический кризис, а про духовность и речи не идет. Отсюда и вытекают проблемы с инвестициями. У нас сложилась такая ситуация, что мы не только внешних, но внутренних инвесторов не можем привлечь. Так как наши граждане тоже не уверены в завтрашнем дне. Поэтому все свои накопленные средства вывозят в другие страны, где есть порядок и закон.

А. Аттокуров: – Вот об этом, кстати, почему-то не говорят, что мы теряем значительные суммы



при падении цен на акции. Относительно того, что чиновники начнут бояться ответственности, то, на мой взгляд, они совершенно этого не страшатся. У нас не действует неотвратимость наказания. Поэтому они все «правильно» разъяснят или просто откупятся. При урегулировании каких-либо вопросов в обществе все чаще применяется политическое решение. Нам необходимо четко определиться – жить по правовым или политическим решениям.

Хочу вас заверить, что тема Кумтора уже давно стала системной. Наверное, вы знаете, что за двадцать лет существования проекта было создано 22 комиссии, чтобы проверять деятельность инвесторов, что лишний раз подтверждает, что Кумтор в центре внимания был всегда.

Разумеется, при таком подходе привлекать инвесторов в нашу страну становится затруд-

нительным. Но в стратегии развития заложено удвоение ВВП страны. Конечно, за счет доли строительства крупных объектов мы вполне можем увеличить ВВП. Например, строительство транснациональной железной магистрали и Верхненарынского каскада ГЭС, но при этом увеличится и внешняя задолженность страны. Создавая благоприятные условия для бизнеса, можно достичь таких же результатов, не увеличивая внешнюю задолженность.

В настоящее время мы собираемся запускать новые месторождения, но, прежде чем реализовывать эти проекты, необходимо просмотреть индекс коррумпированности страны. Если мы находимся в числе первых пятидесяти стран, то можно смело их осуществлять. Но если коррумпированность в нашей стране высокая, то лучше эти проекты приостановить. ♦

Государство и микрофинансовый сектор. Мир или война?

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА



Сегодня в экспертной среде бурно обсуждают попытку государства вмешаться в коммерческую деятельность микрофинансовых компаний. Речь идет в том числе о требовании снижения процентных ставок. Большинство экспертов и представители самого микрофинансового сектора считают: «кавалерийский наскок» со стороны государства может убить сектор.

Не так давно Национальный банк КР поднял минимальную норму уставного капитала для микрофинансовых организаций: теперь она составляет не 50 тыс., а 5 млн. сомов. Как отмечается, это позволит отслеживать деятельность фирм-однодневок, которые не имеют даже лицензии.

– И это хорошо, – говорит независимый эксперт Буажар Абдыкадырова. – Мало кто захочет рисковать такой большой суммой и допустить отзыва лицензии за недобросовестную деятельность. Но вот игнорировать рыночные законы недопустимо: нельзя вводить требование для микрофинансовых компаний об информировании клиентов о размере эффективной процентной ставки и полной стоимости выдаваемого кредита; устанавливать возможность досрочного погашения займов без штрафных санкций, требовать начисления процентных ставок только на уменьшающийся

остаток и запрещать выдачу индексированных кредитов, то есть «привязанных» к курсу иностранной валюты. Это идет вразрез с законами рынка.

Председатель Совета директоров Ассоциации микрофинансовых организаций Эркинбек Жумабаев убежден, что государству нельзя вмешиваться в вопросы установления процентной ставки, так как рынок самостоятельно ее регулирует.

– Этот пересмотр происходит один-два раза в году. Так, за последние два года процентные ставки по микрокредитам в Кыргызстане итак снизились на 5% без вмешательства государства. И также без госгарантий микрофинансовые институты за прошлый год привлекли в страну около 100 млн. долларов, которые ни на тыйын не увеличили внешний долг страны и самостоятельно отвечают по своим обязательствам, – говорит он.

Президент Союза банков Анвар Абдраев, комментируя инициативу о законодательном ограничении процентных ставок по кредитам, говорит:

– Микрофинансовые организации итак уже регулируются и лицензируются Нацбанком, от него исходит поток постановлений, содержащих меры по ужесточению и ограничению: «О микрокредитных организациях», «Об операциях в иностранной валюте»... С одной стороны, законопроекты предполагают расширение перечня возможных источников формирования ресурсов микрофинансовых организаций, то есть те смогут проводить операции в иностранной валюте, вести деятельность в соответствии с исламскими принципами финансирования, лизинг перестанет быть видом лицензионной деятельности. Для решения спорных вопросов планируется даже создание института финансового омбудсмена. А с другой, государство административными методами напрямую вмешивается в коммерческую деятельность микрокредитных компаний и влияет на стоимость кредитных ресурсов.

В этой связи исполнительный директор Ассоциации микрофинансовых организаций Наргиза Джолдошева задается вопросом:

– А что сделало государство со своей стороны для снижения процентных ставок? Чтобы устанавливать предельно допустимую ставку, нужны хотя бы критерии оценки. А где они? Если государство хочет регулировать деятельность данного сектора, то оно должно перекупить ряд его обязательств, а не просто оказывать давление. Пора определиться: какая у нас экономика – рыночная или регулируемая государством?

В первом случае, считает Джолдошева, рынок самостоятельно всех рассудит, а вот во втором – правительством должны быть предусмотрены государственные субсидии и дотации. Однако даже положительный опыт создания в 2010 году при

Нацбанке Фонда рефинансирования не нашел продолжения, и фонд в конце концов закрыли.

По словам председателя финансовой группы «Компаньон» Уланбека Термечикова, микрофинансовые организации совсем не против такой системы, и приводит в пример родину микрофинансирования – Бангладеш, где для микрокредитных организаций созданы налоговые преференции и предусмотрены государственные субсидии и дотации. Их «Грамин банк», с которого микрофинансирование начало победное шествие по миру, давно работает по специальному законодательству, а его деятельность не облагается налогами. Взамен государство требует первоочередности кредитования определенных секторов экономики.

Что касается Кыргызстана, то на 31 декабря 2012 года в стране действовало 320 микрофинансовых организаций и 183 кредитных союза. Все они работают с заемными средствами иностранных инвесторов. Средняя процентная ставка в сфере микрофинансирования – 34,7%. Она зависит от множества объективных причин, в т.ч. главной – себестоимости заемных средств. Деньги – товар, а процентная ставка – его стоимость, определяемая законом спроса и предложения. И бессмысленно требовать от микрофинансовых организаций «торговать» по цене ниже рыночной. Никто не будет бесплатно содержать более 8 тыс. сотрудников и 850 офисов по всей стране и заниматься только благотворительностью.

Специалисты предсказывают два возможных выхода из этой ситуации: в условиях жестких ограничений микрофинансовый сектор Кыргызстана либо перестанет работать, либо уйдет в тень, начав кредитовать «из-под полы».

Член Совета директоров Ассоциации микрофинансовых организаций Маргарита Черикбаева говорит:

– Сегодня в стране 427 тыс. клиентов. Если опираться на данные Нацстаткома, что у нас в домохозяйстве в среднем по 5 человек, то выходит, что услугами микрокредитных организаций пользуются свыше 2,4 млн. граждан, то есть половина населения страны. Выходит, у них будет еще меньше шансов бороться с бедностью. Как иначе стимулировать инициативу людей заниматься делом, позволяющим самим себя прокормить, особенно в отдаленных регионах? Сегодня сельчане на лошадях едут через перевалы в отдаленные офисы в Алае, Чаткале, Мин-Куше и т.д. Разве у банков такое же обширное географическое покрытие? И разве банки способны дать кредиты без залога под групповое поручительство?

По данным Нацбанка, 41% банковских кредитов приходится на торговлю, 14% – на сельское хозяйство. Доля микрофинансового сектора – 31% от общего кредитования в стране, и эта цифра в основном включает жителей сельской местности, т.е. тех, кто имеет ограниченный доступ к материальным благам. В кредитном портфеле микрофинансовых орга-

низаций 44% приходится на аграрную отрасль, то есть ту, где занято 65% населения. Далее (25%) – кредитование торговли и коммерции, 14% – транспорта и связи, 7% – промышленности, остальные кредиты идут на переработку, заготовку и прочее.

По словам ведущего инспектора управления внешнего надзора Национального банка Уланбека Хамраева, микрофинансовый сектор – это наиболее гибкая модель, способная довести финансовые услуги до отдаленных и самых высокогорных регионов. Его девиз: «Офис открыт рядом с вами, чтобы транспортные расходы не превышали разумных пределов».

В условиях, когда 40% населения Кыргызстана живет за чертой бедности, когда в экономике превалирует мелкотоварная экономика и сильна зависимость от импорта, нельзя позволить зарубежным инвесторам и кредиторам усомниться в том, что большая часть микрофинансовых организаций, которые работали легально, могут уйти в тень. Так произошло, например, в Замбии. В итоге там сократился официальный объем кредитования, а люди вынуждены были обращаться к ростовщикам, которые еще больше увеличили свои процентные ставки.

Президент Ассоциации кредитных союзов и кооперативов Орозалы Мамаев уверен, что необходимо поддерживать имидж страны с предсказуемой государственной политикой и благоприятным инвестиционным климатом. Если микрофинансовые организации свернут свою деятельность в регионах, то останутся ломбарды и ростовщики с их «драконовскими» процентами. Кстати, подобную инициативу предлагали и депутаты России, однако там законопроект отклонили как имеющий серьезные негативные последствия для микрофинансового сектора.

– Люди должны от кредитов богатеть, а не беднеть, – заключил Орозалы Мамаев. – Принятие подобного законопроекта откроет зеленый коридор для настоящих ростовщиков. А приравнение сектора к ростовщичеству просто напросто убьет микрофинансовые организации страны.



фото автора



занимает 171 место из 183 возможных. Для оформления товаров, идущих на экспорт, предприниматель тратит не менее 63 дней, а на импорт и того больше – 72.

– Повышение конкурентоспособности кыргызских товаров, увеличение экспорта и повышение товарооборота с соседями является важным направлением экономической политики правительства, – заявил в связи с этим заведомо экономики и инвестиций аппарата правительства Толкунбек Абдыгулов во время одной из консультаций по разработке национальной стратегии развития экспорта.

Торговля была и остается одним из важных источников экономиче-

Рост экспорта – развитие экономики

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Полноценное и устойчивое экономическое развитие невозможно без активной внешней торговли. Кто умеет торговать, тот и процветает. Эта аксиома особенно актуальна для Кыргызстана, не обладающего значительными природными ресурсами и выходом к морю. Вот почему одной из задач Национальной стратегии устойчивого развития республики является стратегия развития экспорта. Начиная с прошлого года проводятся консультации по ее разработке.

ского роста. В целях развития экспортного потенциала, наращивания выпуска высококачественной и конкурентоспособной продукции, а также совершенствования законодательной и нормативной базы внешнеэкономической деятельности правительство в лице Министерства экономики инициировало разработку Стратегии развития экспорта на среднесрочный период (на 2013–2015 гг.). Она должна обозначить новый взгляд на проведение реформ, направленных на развитие торговли страны, на создание условий как для роста экспорта, так и для благосостояния наших граждан.

– Центральная Азия – это регион, который обладает многими цен-

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Тревожные тенденции в развитии внешней торговли страны обозначились давно. Зависимость от ввоза энергоресурсов и ситуации на мировом рынке продовольствия, сырьевой характер структуры экспорта, несбалансированность торгового баланса, использование региональными партнерами Кыргызстана протекционистских мер (дифференцированных ставок акцизного налога, платы за транзит, квотирования товаров, антидемпинговых и других защитных мер, запретов и пошлин на экспорт своих товаров, ограничений на экспорт продовольственных и промышленных товаров) относятся к числу наиболее значительных.

Одновременно наличие административных и других барьеров, к которым относятся чрезмерное количество излишних экспортно-импортных процедур, отсутствие их прозрачности, затрудненный доступ к экспортному креди-

тованию, неразвитость инфраструктуры логистики, также не способствует устойчивому экономическому развитию. Большое значение играет и политическая нестабильность.

Как результат, в рейтинге Doing business–2012 по индикатору международной торговли Кыргызстан

СПРАВКА «ДС». В 2012 г. объем внешнеторгового оборота по сравнению с предыдущим годом вырос на 11,7% и составил 7 млрд. 267,7 млн. долларов США.

По информации Национального статистического комитета, на долю экспорта приходится 1 млрд. 893,8 млн. долларов (снижение составило 15,5%), на долю импорта – 5 млрд. 373,9 млн. долларов (рост на 26,1%). Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса составляет почти 3,5 млрд. долларов.

На уменьшение объемов экспорта существенное влияние оказало сокращение поставок золота (в 1,8 раза по сравнению с предыдущим годом). Без учета поставок золота объем экспорта за год увеличился на 7,7% и составил 1 млрд. 331,5 млн. долларов за счет роста поставок за рубеж минеральной продукции, текстиля и текстильных изделий, а также продуктов растительного происхождения.

ными ресурсами, но в то же время имеет проблемы в своем развитии. С одной стороны, богатые природные ресурсы, образованное население, стратегическое расположение, в частности, близость к Китаю, являются хорошей основой для развития экономики стран региона. С другой стороны, государства не имеют прямого выхода к морю, находятся на большом расстоянии от многих глобальных экономических центров, имеют сравнительно небольшие население и емкость внутреннего рынка, недостаточно развитую инфраструктуру, – подчеркивает глава представительства Сети развития Ага Хана Нуржехан Мавани.

С ней согласен первый вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев. По его словам, у Кыргызстана как одной из стран, «запертых» на континенте, себестоимость услуг по импорту и экспорту значительно превышает те, которые существуют у стран, имеющих выход к морю.

Согласно исследованиям, Кыргызстан экспортирует примерно одинаковое количество видов продукции и охватывает такое же количество рынков, как Таджикистан и Туркменистан. В то же время показатели нашей страны хуже, чем у Узбекистана и Казахстана, где экспортом охвачено больше стран и экспортируется более широкий ассортимент продукции. Как и в большинстве стран Центральной Азии, у Кыргызстана низкий коэффициент выживания торговых потоков. Высокие затраты и длительность экспорта из республики отрицательно сказываются на устойчивости экспортных отношений.

Взгляд НА ПРОБЛЕМУ

– 20 лет существования страны как независимой привели к тому, что мы превратились де-факто в торговый центр Центральной Азии. Необходимо активизировать сферу внешней торговли на значительное ускорение и удешевление внешнеторговых операций, – убежден Джоомарт Оторбаев. – Надо приоритизировать проекты, связанные с активизацией и улучшением качества внешней торговли, снижать тарифы, чтобы страна превратилась в устойчивый торговый, финансовый, интеллектуальный центр региона.

– Безусловно, Стратегия развития экспорта нам нужна, потому что весь существующий экспорт практически неструктурирован, нет четкого понимания того, как нужно его развивать. Основную часть нашего экспорта составляют продукты питания, необработанная продукция, – считает заведующий организационно-правовым отделом Департамента туризма при Министерстве культуры и туризма Сергей Магай. – Разработка грамотной экспортной стратегии позволит объяснить представителям нашего частного бизнеса, что есть большие возможности для отправки не только сырьевой, но также переработанной продукции, которая повысит добавленную стоимость нашего экспорта.

– Грамотная стратегия – вопрос привлечения в страну новых технологий и, соответственно, новых знаний. Бизнес планирует зарабатывать, так как появятся новые рынки, – добавляет президент Ас-

социации поставщиков Гульнара Ускенбаева.

Главное, чтобы Стратегия развития экспорта не осталась на бумаге, а строилась в соответствии с комплексным подходом, учитывающим, какой эффект в результате получают частный сектор и государство в целом. Так считает министр экономики Темир Сариев.

По его мнению, стратегия должна быть ориентирована на устойчивый рост экспорта и рассмотрение торговли в более широких рамках ее развития, учитывающих вопросы сокращения бедности, сохранения и устойчивого развития окружающей среды. Только тогда удастся развивать Кыргызстан в качестве регионального лидера по созданию наилучшей бизнес-среды, удовлетворить международный спрос в части качества и объемов поставляемых товаров, усилить потенциал институтов действенной поддержки существующих и потенциальных экспортеров.

Радует, что руководство страны придает этому вопросу большое значение. Создана рабочая группа из представителей госорганов и бизнес-ассоциаций, привлечены международные доноры. А это наглядный пример плодотворного государственно-частного партнерства. В ходе совместной работы уже определены приоритетные сектора с высоким экспортным потенциалом: туризм, плодоовощная и мясная отрасли, молоко и молочные продукты, текстильно-швейный сектор, экспорт бутилированной воды.

Окно во внешнюю ТОРГОВЛЮ

Немаловажную роль в развитии экспортного потенциала страны играет система «единого окна». По данным Экономического совета ООН, использование подобного механизма для внешней торговли экономит до 1% от ВВП.

В Кыргызстане «единое окно» открыто в рекордные сроки. В 2007-м был подписан соответствующий указ, за которым в 2008–2009 гг. последовали два постановления правительства о создании госпредприятия «Центр единого окна в сфере внешней торговли». В 2011 г. при поддержке Азиатского банка развития был проведен тендер на >



разработку программного обеспечения, а в прошлом году Кыргызстан первым из стран Центральной Азии запустил систему «единого окна» во внешней торговле. Теперь участники внешнеэкономической деятельности могут оформлять запросы и отправлять документы через Интернет.

По словам генерального директора госпредприятия Кылычбека Джакыпова, следующими шагами должны стать создание законодательной базы, проведение анализа бизнес-процессов и, как следствие, гармонизация и упрощение различных процессов и стандартизации документов, национальная гармонизация данных и обмен информацией с торговыми партнерами.

– Это позволит постепенно перейти к безбумажной торговле через сайт информационного центра «Тулпар Систем», где будет аккумулироваться вся информация о товаре и куда можно подавать заявку на разрешительные и лицензионные документы, – говорит заведомо по продвижению и мониторингу принципа «единого

окна» Уланбек Карасартов. – После того как система заработает в полную силу, на поиск информации о необходимых документах на товар и подачу заявки будет уходить от 5 до 20 минут. От этого выиграют и государство (которое получит актуальную информацию об объемах, структуре и географии внешней торговли), и ведомства (правила и их применение станут более предсказуемыми), и бизнес (который ощутит уменьшение затрат за счет сокращения простоя и задержек и высокой скорости очистки и выпуска), а также повысится инвестиционная привлекательность, снизится уровень бюрократии и коррупции, улучшится качество госуслуг.

Вместе с тем нельзя останавливаться на достигнутом. Нужны последующие шаги. Независимый эксперт Азамат Усубалиев говорит, что пока стратегия определяет приоритеты на уровне политики. Анализ проблем и изучение «цены вопроса» пока не проведены. В связи с этим эксперт предлагает урегулировать финансовую политику и механизмы.

– Лучшая практика в разработке экспортных стратегий показывает, что для управления реализацией стратегии необходимо на раннем этапе ее разработки создать Национальный совет по экспорту или Национальный секретариат по экспорту, что позволит обеспечить эффективный и плавный переход от стадии разработки стратегии к ее реализации. Такие органы традиционно обладают правом выступать в качестве советников для правительства и частного сектора по вопросам экспортной конкурентоспособности, осуществляют мониторинг и мобилизуют ресурсы для реализации экспортной стратегии, определяют приоритетные потребности в финансировании, предоставляют рекомендации по оптимизации распределения национальных ресурсов для развития экспорта, – заявляет Азамат Усубалиев.

Ну а мы вслед за экспертами выразим надежду, что за консультациями последует внедрение рекомендаций в жизнь и реальное развитие экспортного потенциала. ♦



www.bishkekbuild.kg

27–29 марта 2013

Бишкек, Кыргызстан

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

4-я КЫРГЫЗСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ЭНЕРГЕТИКА

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ITECA-Ala-Тоо:
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



Itesa:
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

Конкурентоспособность стран СНГ: вместе или порознь?



С переходом на рыночные отношения понятие «конкуренции» прочно вошло в обиход, но в наших представлениях это относится лишь к коммерческим компаниям. Однако и страны ведут борьбу за лучшие условия и рынки. Каковы возможности у стран СНГ? По этому поводу своим видением и возможными путями решения делится наш гость – эксперт из Москвы, директор по развитию бизнеса компании ProMedia, автор многочисленных публикаций по менеджменту, анализу рынков, урегулированию международных и межнациональных конфликтов, кандидат исторических наук Сергей СОЛОДОВНИК.

О ЧЕМ ТЕМА?

Пожалуй, не найдется ни одного лидера среди глав СНГ, который бы не озвучил идею повышения конкурентоспособности своей страны за последние годы. Некоторые лидеры полагают, что конкурентоспособность может быть усилена за счет интеграции с другими государствами, либо в рамках ЕС, либо внутри СНГ.

Цель данного краткого анализа состоит в постановке трех фундаментальных вопросов на данную тему и в попытке обозначить возможные варианты стратегических решений. Собственно, вопросы возникают от некоторой недоговоренности со сто-

роны лидеров по поводу содержания самого термина «конкурентоспособность государства». Лидерам непросто давать дефиниции: каждая из них не просто однобока. Любой вариант затрагивает столь существенные интересы как национальных элит, так и международных партнеров, что риски более чем высоки. Поэтому лидеров за их недоговоренности и умолчания можно понять и простить.

А вопросы эти таковы.

Первый из них: в чем разница между конкурентоспособностью компании, что понимается во всем мире примерно одинаково, и такой же способностью страны. Что понимается весьма различно, и зачастую не только в финансово – экономических терминах.

Второй вопрос: есть ли специфика стран Содружества по сравнению с мировой практикой в достижении этой самой конкурентоспособности. Если такая специфика имеется, то в чем её причина: в наследии империи, в менталитете народов, в региональном разделении труда, или это искусственное изобретение для обслуживания интересов правящих элит?

И, наконец, третий вопрос: если размер (государства или общего рынка) имеет значение, и участие в интеграционных группировках в принципе способно повысить конкурентоспособность отдельно взятой страны, то какую идеальную схему можно применить к странам СНГ. Естественно, помимо линейной: чем больше, тем лучше.

КОМПАНИЯ И СТРАНА: КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Относительно коммерческой структуры, производящей товары или оказывающей услуги, понятие конкурентоспособности можно кратко изложить таким образом: уровень прибыли на вложенный капитал не ниже среднерыночного. В идеале – выше, чем по рынку в среднем. Ну, это по результатам. Так мы и «успеваемость» каждой страны можем оценить, по принципу пост-фактум.

Но наши лидеры больше говорят о планах, о перспективах. О том, что в советское время называлось «светлым будущим».

В практике коммерческих структур это называется просто: бизнес-план. Конечно, специфика масштаба бизнеса, равно как и отрасль приложения капитала, накладывает свои особенности. Но в общем плане он, этот бизнес-план, основывается на трех главных переменных. Первая, какой процент на капитал предполагается получить. Вторая, через какое время. Третья, с какой вероятностью этот процент мы получим, если мыслить позитивно, или с каким процентом риска мы его не получим, если встать на позицию параноика. Того самого параноика, который побеждает, если верить экс-президенту «Дженерал Электрик».

Итак: прибыль на время, на риски.

Разница между государством и коммерческой структурой кажется минимальной, если встать на позиции естественных монополий, каковые и в России, и в Казахстане производят большую часть ВВП.

Однако требуется признать разницу. Она существенна.

У государства имеется слишком большое число пайщиков – владельцев. Это – все граждане страны. Приходится признать, что у многих из них, если не у большинства, имеются более многообразные интересы, чем рост доходных статей госбюджета или подъем ВВП. Например, производство потомства. Отсюда возникают по необходимости затратные, но не всегда эффективные госпрограммы.

Далее, коммерческая структура действует под патронажем государства. Поэтому принуждение к исполнению законов не ложится дополнительными издержками на коммерческую структуру. Государство эти расходы несет неизбежно, как внутри, так и вовне.

Наконец, коммерческая структура имеет более или менее свободный доступ на конкурентный рынок, куда она поставляет товар и полу- >

чает прибыль. А вот государству часто перекрывают доступ к свободной конкуренции: то экология препятствует строительству ветки очередного газопровода, то кредитный рейтинг понижают, то антидемпинговые санкции включают. А иногда просто заставляют прощать суверенные долги других стран.

Представьте на минуту ситуацию, когда частной компании объявляют в принудительном порядке, что дебиторская задолженность ее партнеров должна быть списана в полном объеме и без права на апелляцию!

СИЛА В СЛАБОСТИ

Как государства СНГ могут стать конкурентоспособными? Или, применяя наработанные методы стратегического управления стратегическим маркетингом, как превратить слабость в преимущества?

Да, государство вынуждено обеспечивать интересы граждан помимо роста доходных статей бюджета. Значит, нужно вкладываться в человеческий капитал. В качество людского ресурса.

Плюсы многочисленны, но они долгосрочны. Когда еще это вложение окупится...

Да, государство должно крепить законы и принуждать к исполнению оных. Вкладываться надо сегодня, отдачу, дай Бог, получить через поколение... Это когда победим коррупцию руками коррупционеров?

Ну про оборону, вложения в инфраструктуру и науку молчим. Это общее затратное место, с неизвестными шансами на отдачу и длительными сроками окупаемости.

По бухгалтерии – сплошные затраты с высокими рисками.

Что пока не хватает, так это достоверности, прозрачности и позитивного пиара. Собственно, когда частная компания обращается за привлечением капитала. Неважно – в инвестиционный ли фонд, к банку или на фондовый рынок.

Позвольте, но наши страны СНГ это все пытаются делать. И пиарятся, и олимпиады устраивают, и форумы регулярно собирают. Как, собственно, и остальные государства – конкуренты. Только вот кредитов внешний мир нам дает мало, и проценты выше средних по рынку, и условия иногда с поправкой на политические...

Капитал не притекает. Он утекает. Это жесткий статистический факт последних пяти лет.

И изменения этой ситуации не предвидится.

Международные банкиры правы: прибыли в среднем по СНГ выше, чем в ОЭСР. Однако риски зашкаливают. Кто будет преемником Назарбаева и обеспечит ли он стабильность? Что будет при суверенном дефолте имени Лукашенко? Наконец, если в РФ воруют министры, то как можно верить другим министрам, а также премьеру и президенту? А если капитал выводится из страны, то зачем заходить с инвестициями?

Плач по поводу коррупции иррационален. Мол, победим ее – и потекут молочные реки в виде внешних инвестиций, вокруг кисельных берегов в формате строгих законов. Потому что и высокая норма прибыли, и запредельные риски в СНГ укладываются в формулу: по закону ничего нельзя, но по понятиям всё можно.

Значит, искать нужно не по линейному принципу. В этом, наверное, и есть специфика стран СНГ.

В ЧЕМ НАША СНГШНАЯ СПЕЦИФИКА?

Законы не устоялись, не освящены вековой практикой. Значит, их можно менять.

Элиты сложились, но за исключением Азербайджана, наследственных династий не предвидится. Значит, их можно тасовать.

Олигархи есть, но их права собственности, равно как и долговые обязательства, относятся к зарубежной юрисдикции. По-простому, к законодательству оффшорных зон. Значит, с ними можно договориться без революций и экспроприаций.

Попробуем предположить вариант. Почему капитал утекает в оффшоры? Потому что там налоги ниже. Значит, можно ввести налоги как в оффшорах? Да или нет? И за счет чего тогда содержать госаппарат?

Ответ достаточно прост. Шведского социализма у нас не получилось. Дикая капитализм оказался госмонополией. Значит, нужен пиратский капитализм – как на Багамах! При самой низкой ставке налогообложения на деятельность коммерческих структур будет существенно ниже процент дохода госбюджета. Но насколько вырастет налогооблагаемая база! Причем на первых порах – за счет добровольной репатриации капиталов, потому что таких сказочных усло-

вий нигде в мире нет. А затем – за счет неизбежного роста ВВП и оборотов в экономике.

Второй источник роста – тоже в слабости финансовой структуры. Именно в отсутствии возможностей для инвестиций среднего класса. Это в США и ЕС все свободные капиталы связаны системой mutual funds и страховыми холдингами. В СНГ единственный работающий канал вложений свободных денег, выигрывающих по отношению к реальной инфляции, находится в квартирных и земельных инвестициях. Потому что вложения в фондовый рынок не предохраняют от страновых рисков, а депозитные ставки банков находятся в отрицательной зоне по отношению к реальной инфляции.

Чего не хватает? Механизма привлечения инвестиций крупных, средних и мелких инвесторов по принципу вложений в жилую недвижимость на уровне котлована. Норма прибыли выше депозитной, и менее рискованная, чем спекуляции на фондовом рынке. Однако переменчивость объектов просто должна быть значительно шире, чем вложения в недвижимость. Прежде всего это инфраструктура.

От газопроводов и нефтеперерабатывающих заводов до аэропортов и станций метро. Прибыль – от 25% годовых и выше.

За счет чего? Сейчас госбюджет или госкомпания выделяет деньги на стройку, которая не то чтобы окупится – просто вступит в строй через несколько лет. От Северного потока до Сочи–2014. Бюджет замораживает средства. Далее – распилы и откаты. Потому что деньги государственные, значит – ничейные. А при множественных частных инвесторах будут и контрольные механизмы, и независимые подрядчики на тендерной основе. Задача государства – обеспечить безупречную законодательную базу. А затем – госбюджет выкупает по плановой стоимости готовый объект.

Если на черных условиях заносили и заносят свободные деньги в пирамиды – занесут под госгарантии выкупа доли в проекте. Причем на порядок в больших масштабах.

Причем в компании народ в СНГ не верит и акции – т.е. права конечной собственности, или права совладения – не покупает. А вот в конечный по времени и условиям

проект – занесут. Не сразу, но затем в ускоренных масштабах.

Такое в нашей стране уже было. Сталинские госзаймы. Правда, не на совсем надобровольных условиях. Жизнь в СНГ вроде бы другая – в личные траты никто не вмешивается. Однако инвестиционный вакуум остался. Значит, есть возможность для мобилизации и массирования финансовых ресурсов.

Вот она, наша специфика. Нет вековой практики *Nabeas Corpus*, нет Магдебургского права, не работает кодекс Наполеона. Однако есть свободное поле для финансовых маневров, при минимальных долгах государства и высокий потенциал прибыли от инфраструктурных проектов.

Коллективисты мы, верим в доброго царя – хана – батьку. Который один в стране не ворует. И деньги понесем, если платить будут как в пирамидах, т.е. по обещанному графику и с плановыми процентами.

Риски инфляции будут минимальны, поскольку и репатрируемый капитал, и привлеченные средства будут связаны долгосрочными проектами.

Социальный взрыв будет минимизирован ожиданиями широчайших слоев населения поступающими доходами. Каковые будут связаны новыми инвестициями.

Таким образом, норма накопления в экономике СНГ будет наивысшей в мире. А коррупция станет менее прибыльным занятием с учетом роста доходности от легальной деятельности при минимизации налогов и появления новых инвестиционных инструментов.

Нужно помнить и о другой специфике СНГ. Мы никогда не сможем скопировать китайский или индийский опыт. Для этого у нас недостаточно трудолюбивых китайцев и неприхотливых индийцев. Мы не можем просто печатать деньги, как Обама и Бернанке, – надо было создавать мировую валюту с 1913 года, вместо ввязывания в войну в следующем

году. Мы не можем рассчитывать на строгость принуждения к закону, как в ЕС. Дай нам Бог норму откатов по госзаказам и госзакупкам, как это исторически принято у сицилийской мафии. Им хватает 30%.

И уж тем более безрассудно надеяться на внедрение прорывных технологий без изменения финансовых правил игры. Головка РОСНАНО еще не дает показания в СКР? Или в Сколково уже работает бывший губернатор Калифорнии? А Брин уже разместил IPO от Гугла на РТС?

Систему невыгодности внедрения инноваций мы проходили в СССР. План по валу, план по номенклатуре создавал чрезмерный риск для красных директоров при внедрении новых продуктов. Сейчас риск отсутствует, просто нет смысла: производительные инвестиции нерентабельны. Схема та же. И тот же тупик.

Здесь и возникает вопрос: а может ли помочь эффект масштаба? В виде схем интеграции в СНГ?

ПОЧЕМУ РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Есть простой подсчет в современной мировой экономике: чтобы стать жизнеспособным рынком, нужно иметь не менее 300 миллионов потребителей. Причем не зимбабвийских или египетских, а с уровнем ВВП на душу не менее 10 тысяч евро в год.

Вопрос не только в производстве, хотя это тоже важно: современные технологии окупаются при таком масштабе.

Просто под такой рынок приходят инвестиции, дешевые и длинные кредиты, возврат которых с прибылью практически гарантирован.

Это и есть коллективная конкурентоспособность.

Такому критерию сейчас соответствует NAFTA – северо-американская зона свободной торговли. Конечно же, и ЕС. В Китае наберется три сотни миллионов зрелых потребителей со сходными доходами. Что бы ни

случилось с внешним рынком, внутренний потребитель в КНР перевалит избыточное производство. Близко к этому порогу подошла Индия.

На этом список завершен. Ни РФ, ни Таможенный союз, ни ЕврАзЭС и рядом не стояли. Надо добавлять объемы.

Но не только объем рынка важен. В интеграционной структуре на пространствах Евразии возникнет возможность диверсифицировать инвестиции, а значит – снизить макроэкономические риски.

А теперь самое главное. Через механизмы перекрестных инвестиций возникнут инструменты гарантий от политических рисков. Уже будет не столь важно, сменился ли клан на трон Нурсултана Абишевича Назарбаева. Или свалит ли Навальный Путина. Потому что все сменщики будут вынуждены соблюдать правила игры и оберегать потоки инвестиций с возвратом прибыли на вложенный капитал.

Без десантных батальонов и дворцовых переворотов.

Гарантом будет максимальная норма прибыли на вложенный капитал. В мировом масштабе. Сравнимая с прибылью от казино и наркотиков.

Кстати, от них деньги тоже следует принимать. Просто не как спекулятивный капитал, а на долгосрочных условиях.

Если кому-то показалось, что такое уже было в мировой практике, то он прав. Этот вариант успешно применяла Британия в XVIII веке, а Штаты – в следующем.

А вот если скептики скажут, что это не вяжется с нашими исконными традициями и не приживется на российской почве, да и на всем постсоветском пространстве, то советуем ретроспективно взглянуть на три последних десятилетия существования Российской Империи. Законы были свирепые, налоги были тяжелые, однако промышленный рост мы выдавали так, что Европа завидовала.

Повторим? ♦



ДЕТЕКТИВНАЯ & ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

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

С НАМИ В БЕЗОПАСНОЕ БУДУЩЕ!

<http://www.ohrana.kg>

ДЕТЕКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ★ Сбор информации по гражданским делам и для деловых переговоров
- ★ Изучение рынка и выявление ненадежных деловых партнеров
- ★ Поиск без вести пропавших граждан и утраченного гражданами или предприятиями имущества
- ★ Детектор лжи (полиграф)

ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ★ Охрана частных владений и предприятий
- ★ Охрана строительных площадок
- ★ Жизни и здоровья
- ★ Сопровождение ценных грузов
- ★ Обеспечение безопасности на переговорах, массовых мероприятиях и собраниях; вооруженное сопровождение частных лиц

Самочувствие финансового рынка

Беседал Сергей КОЖЕМЯКИН



Современную экономику трудно представить без развитого финансового рынка. Ценные бумаги являются важным инструментом функционирования не только национальных экономик, но и глобальной экономики. В Кыргызстане эта сфера развита недостаточно хорошо, хотя определенные сдвиги за последнее время после открытия Кыргызской фондовой биржи все же есть. Причем, как отмечают и эксперты, и представители государственных органов, без развития рынка ценных бумаг ждать развития экономики не приходится. Вот почему «Деловой собеседник» решил открыть новую рубрику, посвященную финансовому рынку. Ее цель – предоставлять потенциальным инвесторам информацию, которая даст им возможность понять перспективы вкладывания средств в ценные бумаги и принимать соответствующие решения. Каждый месяц мы будем публиковать срезы текущего состояния рынка, анализировать тенденции и давать рекомендации. Уверены, что подобный анализ будет полезен всем тем, кто собирается инвестировать в ценные бумаги. Ведущим рубрики будет признанный специалист в этой области, управляющий директор финансово-консалтинговой компании «Ниет-Аракет», член совета директоров Кыргызской фондовой биржи Нурбек ЭЛЕБАЕВ. Новую рубрику мы решили начать с беседы о том, в каком состоянии находится финансовый рынок в стране, сделав упор на итоги 2012 года.

– Нурбек Беккулович, обрисуйте вкратце структуру рынка ценных бумаг.

– Если говорить о ценных бумагах и финансовых инструментах, в которые можно в настоящее время вкладывать в нашей стране, то нужно выделить прежде всего рынок корпоративных ценных бумаг (состоящий из рынка акций и облигаций), рынок государственных ценных бумаг (государственные казначейские векселя и облигации и ноты Национального банка) и депозиты коммерческих банков. Последние являются для населения наиболее привлекательным способом вложения средств. А вот все остальные являются знакомыми лишь незначительной части инвесторов. Операции с ценными бумагами пока не завоевали достаточного доверия у людей. Во многом это происходит потому, что граждане не имеют доступа к добротной и понятно изложенной аналитической информации, позволяющей оценивать возможности подобного способа вложения денег и принимать инвестиционные решения.

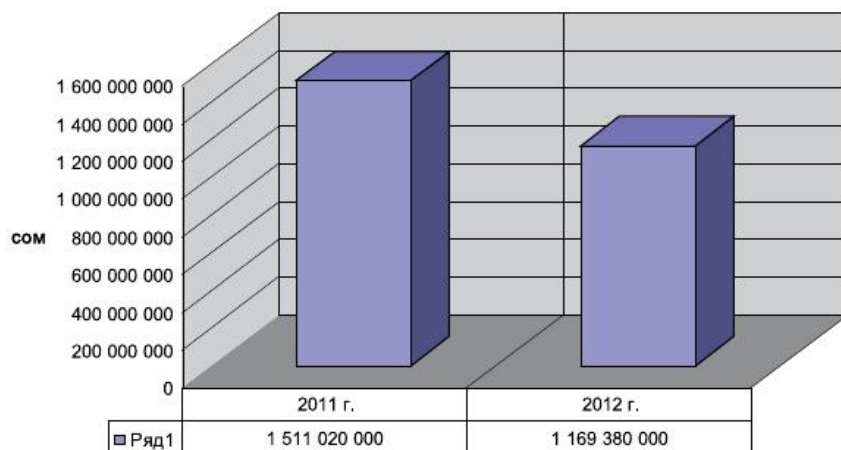
– Каково нынешнее состояние рынка ценных бумаг? С чем мы вступили в этот год?

– Чтобы понять состояние финансового рынка, нужно, на мой взгляд, проанализировать результаты 2012 года по каждому из сегментов.

Что касается рынка корпоративных ценных бумаг, то здесь однозначно можно отметить, что, к сожалению, он продолжает свое плавное снижение. Начался этот период еще в 2009 году, когда на нашей экономике сказались последствия мирового финансового кризиса. Потом были события 2010 года, создавшие определенную – непростую – обстановку на рынке.

В прошлом году снижение объема торгов продолжилось: с 1 млрд. 511 млн. в 2011 году до 1 млрд. 169 млн. сомов. Связано это прежде всего с пассивностью со стороны инвесторов, которые не видят позитивных тенденций в развитии рынка. Произошел отток зарубежных инвестиций из нашей страны. Этот процесс – отток инвесторов – характерен для всех стран СНГ, но в Кыргызстане он особенно ощутим. Во-вторых, отечественные компании-эмитенты стали осуществлять на вторичном рынке меньше сделок, связанных с изменением прав собственности. В 2010–2011 годах этот процесс был более активным: менялись собственники компаний, к владению компаниями приходили другие люди и группы.

Общий объем сделок на КФБ за 2011-2012 гг.



Кроме того, нужно отметить, что в данном сегменте уменьшились объемы операций по листинговым ценным бумагам. Поясню, что это такое. Листинговые ценные бумаги – это бумаги компаний, прошедших процедуру регистрации и допущенных в официальный лист или список фондовой биржи как бумаги надежных и прибыльных компаний, кото-

рые также прозрачно и регулярно раскрывают информацию о своей деятельности. Таких компаний сейчас 18. Нужно откровенно сказать, что часть этих компаний имеет малоликвидные акции. Одна из причин в том, что 100% акций некоторых листинговых компаний до сих пор принадлежат государству, и никакого движения здесь не наблюдается. Начиная с этапа массовой приватизации во второй половине 1990-х годов эти компании остались на первоначальном, практически нулевом уровне участия в жизни финансового рынка. Прежде всего речь идет о таких стратегических объектах, как «Электрические станции», «Кыргызтелеком», «Международный аэропорт «Манас», акции которых в объеме всего лишь 6–8% были проданы миноритарным (или портфельным) инвесторам, и на той же стадии эти компании находятся до сих пор.

— **Поговорим о рынке корпоративных ценных бумаг. Каковы тенденции в этом секторе?**

— На корпоративном фондовом рынке можно отметить финансовый сектор (коммерческие банки), который в 2012 году значительно оживился. Здесь было заключено сделок на общую сумму свыше 500 млн. сомов. Повлияла на это смена собственников, акционеров в ряде банков – «ФинансКредитБанке», «Акылинвестбанке», «Дос-Кредобанке».

Также на этом рынке проводится обращение не только акций, но и облигаций. По ним можно сказать следующее. Объем их обращения составил около 106 млн. сомов. Этот уровень остался практически неизменным по сравнению с 2011 годом, но в этом сегменте в последнее время заметна активизация. Сегодня в обращении у нас находятся облигации таких компаний, как ЗАО «Шоро» (64% рынка облигаций) и ОсОО «Росказмет» (35%). К ним недавно добавились жилищные сертификаты компании «Гранд Хаус». Доходность по этим облигациям составляет 17%, 20% и 15% соответственно, то есть выше, чем государственных ценных бумаг и депозитов банка. Следует особо отметить, что, исходя из статуса двух основных компаний (ЗАО и ОсОО), их облигации могут быть привлекательны для повышения доходности бизнеса среднего звена – в том числе компаний, не являющихся публичными.

— **Не менее важным сегментом является рынок государственных ценных бумаг. Что бы вы выделили в качестве основного «тренда» в этом секторе?**

— Действительно, рынок государственных ценных бумаг является важным сектором, куда инвесторы могут осуществлять эффективное вложение своих сбережений. Здесь в минувшем году происходило, если можно так выразиться, «упорядочение системы взаимоотношений» между различными финансовыми инструментами, а также выравнивание тех всплесков и падений, которые имели место в 2011 году. Процентная ставка в течение года стала постепенно приходить в норму, сравнимую с рынками других стран. Прежде у нас имели место буквально взрывные процессы по доходности государственных казначейских векселей (свыше 20%). В прошлом году произошел процесс своеобразного «оседания», и теперь доходность, к примеру, 12-месячных ГКВ стабилизировалась на уровне 10–12%, что ниже, чем доходность по депозитам коммерческих банков.



Продажи 12-месячных ГКВ

Если говорить о 3-месячных ГКВ, то они претерпевают нестабильную ситуацию с размещением. Начиная с июня и по декабрь 2012 года размещение происходило неперiodично. Многие аукционы заканчивались тем, что никто эти векселя не покупал. То же самое происходит с 24-месячными государственными казначейскими облигациями – ГКО. Большинство аукционов завершились безрезультатно. Самым ходовым финансовым инструментом, таким образом, являются 6-месячные и 12-месячные ГКВ.

Доходность нот Национального банка также вошла в более стабильную колею и не превышает 4%, что очень близко к межбанковской ставке на нашем рынке. Считаю, что это положительная тенденция.

Кто-то может быть недоволен падением доходности ценных бумаг, но, по моему мнению, доходность приходит в соответствие с общим экономическим состоянием страны.

— **И, наконец, затронем коммерческие банки...**

— О депозитах коммерческих банков можно сказать, что их финансовые инструменты сильно разнятся в зависимости от депозитной политики того или иного банка. В некоторых банках ставка близка к тем ставкам, которые имеют государственные ценные бумаги. Но в ряде банков она выше. Если сравнивать с государственными казначейскими векселями, то «Дос-Кредобанк» обеспечивает доходность от 10 до 13% в национальной валюте, в «Айыл Банке» максимальные ставки достигают 15%. Достаточно средние ставки – в АКБ «Кыргызстан». В целом же на сегодняшний день банковские депозиты являются наиболее востребованными инвестиционными инструментами для граждан страны.

Вместе с тем я, как специалист по инвестированию, призываю граждан и инвесторов обратить внимание на рынок ценных бумаг и смелее вкладывать в его инструменты – акции и облигации. А для самых консервативных инвесторов предлагаю инвестировать в государственные казначейские векселя. Доходность хоть небольшая, зато надежность заслуживает внимания.

К РЕШЕНИЮ ЧЕРЕЗ ОБСУЖДЕНИЕ

Как правильно организовать совещание и избежать ошибок?

Текст: Сыргак КОЖОМКУЛОВ



Кто должен принимать решения в компаниях? Конечно, руководители. Это их прямая обязанность и неотъемлемое право. Однако решение может быть принято единолично, и тогда избежать негативных последствий (например, отсутствия лояльности со стороны коллектива и мотивации работать продуктивно) будет трудно. Или же коллегиально, когда в обсуждении серьезных вопросов принимают участие другие сотрудники. Для этого и существуют совещания. Однако правильно проводить их умеют далеко не все. Научиться этому искусству несложно. Главное – уметь слушать и слышать собеседников. О чем еще нужно помнить, чтобы организуемые вами совещания приносили пользу, мы расскажем в нашей статье.

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНЫ СОВЕЩАНИЯ?

В первую очередь постараемся понять, почему в любой компании необходимо время от времени проводить совещания. Главным образом потому, что совещания – это важный элемент управления. С его помощью происходит оценка ситуации (в том числе оценка реакции сотрудников), осуществляется передача информации, вырабатывается план совместных действий и, наконец, принимаются решения.

Одно из главных преимуществ совещания как элемента управления состоит в том, что оно обеспечивает лояльность сотрудников к принимаемому решению. Безусловно, последнее слово остается за начальником, и он может не следовать строго всем мнениям, озвученным в ходе обсуждения. Тем не менее сам факт того, что к их позиции прислушиваются и дают возможность высказаться, значительно повысит мотивацию работников, а ваш имидж как демократичного руководителя только улучшится. Согласитесь, этот вариант лучше, чем критическое обсуждение ваших действий «в курилке». С этим плюсом тесно соприкасается еще один: совещание помогает установить обратную связь с сотрудниками, узнать о настроениях людей, их отношении к политике компании.

Также совещание позволяет объединить ресурсы коллектива для поиска оптимального решения. Вспомним поговорку: «Одна голова – хорошо, а две – лучше!» А уж если этих «голов» будет не две, а, к примеру, целый отдел – это поможет расширить «проблемное поле» сложившейся ситуации и увеличить количество вариантов решений задачи.

Совещания могут быть разных типов. Специалисты в основном выделяют три:

1. Информационное совещание, или планерка. На нем сотрудников знакомят с новой информацией, демонстрируют приемы работы, обсуждают инновации в рабочем процессе.

2. Плановое совещание, на котором работники зачитывают отчеты, руководство вносит корректировки в планы развития компании, проходят дискуссии об эффективности производства и т.п.

3. Проблемно-оперативное совещание. Это экстренный тип, когда совещание собирается по какому-то конкретному острому вопросу, не требующему отлагательств.

Несмотря на различия типов совещаний, все они должны следовать нескольким основным правилам, первое из которых – грамотная подготовка.

Основные задачи совещаний:

- ▶ Увеличение результативности работы команды;
- ▶ Упрощение внутреннего взаимодействия между сотрудниками;
- ▶ Формирование авторитета руководителя и лояльности персонала;
- ▶ Популяризация идей и целей компании;
- ▶ Экономия времени;
- ▶ Плодотворные и конструктивные совещания вдохновляют сотрудников на достижение более амбициозных целей, повышают их сознательность и заинтересованность в результатах работы.

ХОРОШАЯ ПОДГОТОВКА – ПОЛОВИНА УСПЕХА

Без подготовки любое совещание обречено на неудачу. Ответственность здесь полностью ложится на руководителя. Забыть (или просто не захотеть) подготовиться – значит уподобиться капитану, который понятия не имеет о курсе корабля. Поэтому, во-первых, нужно определить характер предстоящего совещания (типы, перечисленные нами выше), а, во-вторых, четко и однозначно определить его тему. В противном случае совещание превратится в «разговор глухих» и ничего, кроме впустую потраченного времени, не принесет. Кроме того, нужно понять, какой результат вам необходим: принять решение по тому или иному вопросу, выработать рекомендации для его принятия или убедить присутствующих, что уже предпринятые вами шаги правильны.

Следующим действием должна стать выработка повестки дня. Для этого нужно определить последовательность рассмотрения вопросов. При этом желательно исходить не только из деловых, но и из психологических критериев. Начинать лучше не с основной, наиболее сложной проблемы, а с подтемы, которую решить проще. Достигнутый успех подбодрит участников совещания. После этого можно приступить к главной проблеме. Лучше всего заранее смоделировать возможный ход дискуссии и подумать, как придать ей нужное направление. Особо серьезные вопросы можно проиллюстрировать наглядными материалами для лучшего понимания присутствующими.

се или арендованный конференц-холл. В любом случае помещение должно иметь хорошую звукоизоляцию, нормальную температуру воздуха (не выше +20 °С), а также хорошую вентиляцию. Каждый из присутствующих должен иметь возможность видеть и слышать выступающего.

Некоторые специалисты даже разработали оптимальную структуру помещения и расположения в нем участников совещания (см. рис.1).

Прежде чем договариваться, следует подумать, о чем договариваться! Это золотое правило любого делового взаимодействия, и совещание не является исключением. Интересы каждого участника должны быть услышаны, и тогда все почувствуют, что их мнения учтены при принятии решений. И не надо бояться, что в этих интересах может не быть единства. Понять это – тоже результат. Значит, нужно продолжать работать в направлении сплочения коллектива и поиска консенсуса.

При проведении совещаний нужно следовать еще одному правилу: главное, не количество, а качество. Большое количество людей в зале оправдывает себя в одном случае: если совещание имеет информационный характер и не требует умственной работы. Пять-семь человек – оптимальное количество для серьезных совещаний. Иногда, по мере решения вопросов, имеет смысл отпускать тех сотрудников, которых не касается общий итог собрания.

УПРАВЛЕНИЕ И ТАКТИЧНОСТЬ

Перейдем к самой процедуре совещания. Во вступительном слове руководитель компании (или человек, назначенный ведущим; это позволит вам самому включиться в процесс обсуждения и не следить за соблюдением регламента) должен ясно и коротко (до 10 минут) обрисовать обсуждаемую проблему и указать на цель совещания. Можно записать главную тему и основные вопросы, чтобы они все время находились перед глазами присутствующих. Желательно выстроить ход дискуссии так, чтобы «не перепрыгивать» с одной темы на другую, а обсуждать в соответствии

Схема комнаты для проведения совещаний

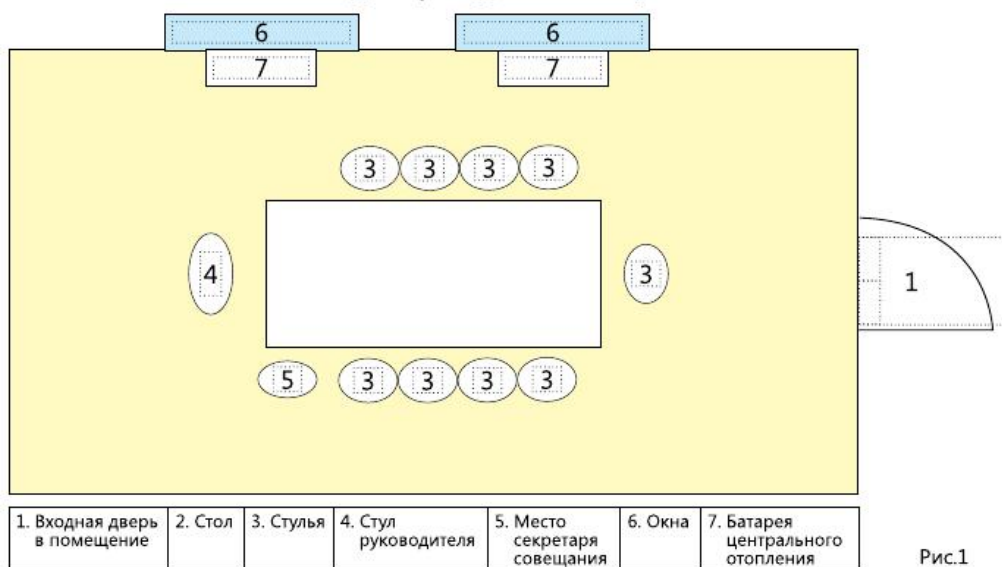


Рис.1

Продумайте, как втянуть в обсуждение даже самых малоактивных сотрудников: ведь их мнение тоже может оказаться ценным.

Очень важно убедиться в том, что участники совещания знакомы с фактами, которые планируется обсудить. Для этого можно до начала встречи раздать необходимые материалы. Приглашать сотрудников на совещание нужно как можно раньше, чтобы новость не стала для них неожиданной и чтобы они могли внутренне подготовиться к дискуссии.

Помещение выбирается исходя из целей совещания. Это может быть просто большой кабинет в вашем офи-

со строгой логической схемой.

Любое совещание нуждается в управлении. Необходимо следить за тем, как выступающие следуют регламенту и корректности. Тех, кто выходит за рамки (и времени, и темы), следует тактично прерывать, и одновременно «расшевеливать» неактивных сотрудников. Действия руководителя должны быть дипломатичными: необходимо ознакомиться со всеми точками зрения, даже если они не совпадают с вашей. Осторожно подбирайте слова. Реплики наподобие «вы абсолютно неправы!» ставят крест на конструктивном обсуждении. Не стоит с самого начала навязывать свою >

точку зрения остальным участникам. Помните, что вы находитесь с подчиненными в разных «весовых категориях», и в случае «авторитарного» ведения совещания многие просто не решатся озвучить свои мысли. Даже если вы не согласны с озвученным мнением, не показывайте своего раздражения, говорите медленно и негромко. Обращаться лучше не к самому оппоненту, а ко всей аудитории: это позволит настроить деловую и спокойную атмосферу. В своей ответной речи подчеркните, что по некоторым вопросам ваши взгляды совпадают. После этого можно переходить к конкретным контраргументам. В любом случае нужно сохранять спокойный и дружелюбный тон. Помните, что плодотворная дискуссия возможна только в непринужденной атмосфере. Если ситуация накалилась, ее можно разрядить шуткой или анекдотом.

Если вопросов, требующих решения, накопилось много и ваше совещание не укладывается в 30–40 минут, обязательно нужно раздробить его на несколько частей с перерывами на кофе. В противном случае участники утомятся и будут хотеть только одного – чтобы совещание завершилось как можно скорее.

Когда все мнения выслушаны и все проблемы обсуждены, можно переходить к принятию решения. Это, по сути, цель любого совещания. Стоит заранее определиться, какой будет процедура принятия решения. Это может быть единоличное решение лидера, принцип большинства голосов или консенсус. Единоличное решение хорошо работает в форс-мажорных условиях или в ситуациях с высокой степенью неопределенности. Тем не менее руководитель должен обязательно сказать, почему он берет на себя ответственность. Если аргументы убедительны, это, как правило, принимается и даже поддерживается участниками.

Голосование может показаться наиболее приемлемым, демократическим выходом, однако это не всегда так. Голосование способно привести к расколу команды. Поэтому в ситуации ярко выраженного конфликта интересов голосование как способ утверждения решения не рекомендуется. Наиболее предпочтительным является достижение консенсуса. Достичь его можно только на основе компромисса.

Какой бы вариант ни был выбран, после принятия решения полезно провести «фиксацию сомнений». Участники совещания могут поделиться мнениями, которые остались после дискуссии или появились по поводу решения. Тем самым будут зафиксированы «зоны риска», которые можно нейтрализовать, договорившись о разработке резервного плана. Наконец, важно вслух подвести итоги, чтобы все участники осознали взятые на себя обязательства.

Не следует забывать и о хорошей, но, к сожалению, подзабытой традиции собраний советского времени – ведении протокола. В нем фиксируется ход совещания, основные прозвучавшие мнения, а также результаты дискуссии. Это поможет вам закрепить итоги коллективной работы и контролировать выполнение обязательств. Копии протокола можно разослать сотрудникам, которые по тем или иным причинам не смогли присутствовать на совещании.

ОШИБКИ И СОВЕТЫ

Для достижения поставленных целей нужно избегать основных ошибок, подстерегающих любого руководи-

теля, решившего организовать совещание. Некоторые из них мы уже рассмотрели. Остановимся на других.

Ошибка №1. Излишняя формализация, отсутствие внутренней мотивации участников совещания. Случается, что руководство компании обязало начальников отделов проводить еженедельные планерки. Однако тема для обсуждения есть не всегда. И совещания превращаются в пустую формальность. Поэтому стоит задуматься: быть может, совещания нужны, когда пришло время обсудить действительно насущные вопросы? Не превращайте совещание в ритуал. Никогда не проводите встречу, если не знаете точно, для чего она нужна, и не уверены, что она будет полезна для развития компании.

Ошибка №2. Неадекватность цели совещания. Как инструмент управления совещание нужно использовать по назначению, т.е. для решения конкретных задач. Для некоторых проблем совещание как инструмент не годится. Например, в одной из компаний на еженедельном совещании руководителей среднего звена (директоров магазинов) генеральный директор постоянно хотел повысить компетентность своих сотрудников, научив их правильно управлять своими подчиненными. Результат этих пафосных монологов – потеря четырех-пяти часов каждую неделю.

Ошибка №3. Внимание заостряется на неудачах, а не на путях развития. Если 95% времени вы потратите на обсуждение проблем и неудач компании и коллектива и только 5% – на планирование стратегии, то не удивляйтесь, что с совещания сотрудники выйдут утрюмые, без большого желания работать дальше. Негативный прошлый опыт должен использоваться исключительно как платформа для построения успешной стратегии, а не как розги для наказания сотрудников. Цель совещания – избежать ошибок в будущем.

Ошибка №4. Совещания прерывают наиболее продуктивное время работы сотрудников. В большинстве компаний собрания устраиваются утром, хотя утренние часы являются наиболее продуктивными. Лучше перенести совещание на послеобеденное время.

Ошибка №5. Включение в повестку дня раздела «Разное». Сотрудники не будут ставить вас в известность о том, что они захотят обсуждать. Следовательно, вы не будете знать, сколько времени продлится обсуждение таких вопросов. Если избежать этого невозможно, вынесите «Разное» на обсуждение в первую очередь (как это делают, к примеру, депутаты Жогорку Кенеша). Если же вы все-таки включили этот раздел в конец повестки дня, то сразу же установите время, которое вы выделяете на обсуждение этих вопросов. Решительно пресекайте ораторов, которые взяли слово для различных провокационных заявлений и требований, не имеющих отношения к основной повестке.

Методы и особенности проведения совещаний у каждого могут быть свои. Каких-то общеобязательных догм здесь нет. Но нужно помнить, что именно от руководителя зависит – станет ли совещание эффективным инструментом деятельности компании или же пустой формальностью, осуществляемой лишь потому, что «все это делают». Используйте совещания во благо развития фирмы, и тогда вы не только сможете добиться успеха, но и обеспечить здоровую атмосферу в коллективе! ♦



**Успех – это гордость за то,
что ты делаешь!**

10-ая БИЗНЕС ВСТРЕЧА
февраль 2013 год

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
INFOX
*1200
Club



**Сильные бренды,
надежные партнеры,
успешное развитие!**

Бизнес Club INFOX объединяет 900 компаний!



Круглосуточно ответим на все Ваши вопросы: 1200 с мобильного и 0-80 80 с Кыргызтелекома.



Toyota Hilux: готов ко всему!

Бездорожье, а также возрастающий интерес населения к активным видам отдыха вдохновили производителей Toyota Motor Corporation на создание мощного и выносливого, удобного и неприхотливого внедорожника Hilux. Машина «с историей», так ещё называют пикап, теперь стала доступна кыргызстанцам.

Текст: Марина АНДРЕЙЧУК

Тoyota Hilux – первый серийный автомобиль, совершивший две успешные полярные экспедиции: к Северному и Южному полюсам, упрочив своё лидирующее положение как самого надёжного пикапа, пикапа-первопроходца! Первую экспедицию с Toyota Hilux организовало британское автошоу Top Gear в 2007 году. И вот недавно легендарный пикап Toyota Hilux завершил путешествие по Антарктиде, достигнув Южного магнитного полюса.

Презентация нового пикапа из линейки внедорожников Toyota состоялась в конце февраля этого года в городе Алматы. На ледовой арене всем собравшимся были представлены две версии внедорожника Toyota Hilux – с дизельным и бензиновым двигателями. Обе версии автомобиля уже поступили в продажу на рынки Казахстана и Кыргызстана. Технические характеристики brutального внедорожника вместе с озвученной ценой могут порадовать будущих автовладельцев, а соотношение цены и качества сделает автомобиль лидером среди других внедорожников. Благодаря своей проходимости за счет полного привода и отличной грузоподъемности (до 830 кг) Toyota Hilux подойдет как

для активного отдыха на природе, так и для строительных, а также сельскохозяйственных работ.

– Это автомобиль, который вы увидите в самых труднодоступных уголках земного шара и в самых экстремальных условиях – на Северном и на Южном полюсе, – отметил генеральный менеджер управления по продажам и маркетингу ТОО «Тойота Мотор Казахстан» Эдвард Скуфс.

На рынки Кыргызстана и Казахстана Toyota Hilux выйдет в трех цветовых гаммах. Это белый, серебристый металлик и темно-серый металлик. Отличается Hilux не только своим соответствием экологическим нормам (в конструкциях используются материалы, пригодные для вторичной переработки, а также детали, не содержащие свинца), но и столь важными для внедорожника техническими характеристиками. Среди них жесткая рамная конструкция, полный привод 4x4, устойчивый к коррозиям кузов, высокий дорожный просвет в 292 мм, прочная подвеска, дифференциал повышенного трения (на дизельной версии), система автоматического отключения переднего межколесного дифференциала (на бензиновой версии).

Внутри Toyota Hilux приятно удивляет стильным и функциональным интерьером. Салон по удобству не уступает салону обычного пассажирского автомобиля. Удобное в использовании рулевое колесо с гидросилителем и возможностью регулировки во всех комплектациях также доступно в варианте с кожаной отделкой.

Кондиционер с ручным управлением, или климат-контроль, гарантирует комфортную температуру в течение всей поездки, также во всех комплектациях доступны подогрев передних сидений и обогрев заднего стекла. Мультифункциональный дисплей и панель приборов с регулируемой подсветкой и передние сиденья с увеличенной боковой поддержкой (в зависимости от комплектации) помогут водителю в сложных дорожных условиях.

В завершении основной части презентации, где рассказывали не только о преимуществах Hilux, но и о маркетинге и планах компании на казахстанский и кыргызстанский рынки, приглашенным было позволено переступить арену ледового катка и прикоснуться к легендарному внедорожнику от Тойота. Впечатления – отличные!

Эффективная защита от киберугроз



Одной из ключевых угроз и для бизнеса, и для простых пользователей сегодня является киберпреступность – трудно переоценить материальный и репутационный ущерб от кражи конфиденциальных сведений и персональных данных. О тенденциях в области информационной безопасности, а также о том, как обеспечить эффективную защиту от хакеров, рассказывает Денис МАТЕЕВ, глава российского представительства компании ESET.



| – В чем, на ваш взгляд, кроется секрет успеха ESET в России и СНГ?

Денис Матеев: – Наверное, главный секрет успеха ESET – это высокая технологичность антивирусных решений NOD32. Этот антивирус надежен, удобен в использовании и, главное, не тормозит систему, что зачастую определяет выбор многих пользователей и компаний, особенно с широкой IT-инфраструктурой. Постепенно антивирус начали рекомендовать друг другу сами пользователи, продукт стал обрастать народным признанием, что принесло бренду ESET узнаваемость и среди домашних пользователей, и в корпоративном сегменте.

| – Какие решения вы сегодня предлагаете рынку?

Д. М.: – У нас есть решения как для базовой защиты компьютера – ESET NOD32 Антивирус, ESET NOD 32 Start Pack, так и для обеспечения комплексной безопасности компьютера – ESET NOD32 Smart Security, который включает в себя антивирус, антишпион, антиспам,

персональный файрвол и обеспечивает максимальную защиту от интернет-угроз.

Также есть решение ESET для защиты мобильных устройств, в том числе планшетов. Продукты доступны как частным пользователям, так и корпоративным заказчикам. Для последних предусмотрена комплексная защита IT-инфраструктуры на уровне рабочих станций, файловых, почтовых серверов и шлюзов, а также ряд инструментов и утилит, в том числе приложение для централизованного администрирования антивирусной системы – ESET Remote Administrator. Совсем скоро на рынке появится новая корпоративная версия шестого поколения решений ESET NOD32.

| – На базе ESET функционирует Центр вирусных исследований и аналитики. С чем связана острая необходимость в локальной вирусной лаборатории и как ее наличие влияет на эффективность продуктов ESET NOD32?

Д. М.: – Исторически сложилось, что в России и странах СНГ много высококвалифицированных специалистов по информационной безопасности. Они могут применять свои таланты как во благо, так и во вред. Необходимость наличия собственного Центра вирусных исследований и аналитики очевидна, так как количество вредоносного трафика с каждым годом растет.

Кроме того, существуют и локальные угрозы, которые можно встретить только в нашем регионе. Соответственно, благодаря присутствию в штате собственных специалистов ESET по информационной безопасности мы быстрее реагируем на появление новых угроз в русскоязычном регионе, а также предотвращаем локальные эпидемии, что, несомненно, повышает уровень защиты наших пользователей. Центр проводит многочисленные исследования в области банковских угроз, а также сотрудничает со множеством банков, финансовых учреждений и правоохранительными органами для противодействия развитию киберпреступности в данном направлении. Тем самым мы совершенствуем свои продукты и обеспечиваем надежную защиту от банковского мошенничества.

| – Какие тенденции в области информационной безопасности вы бы выделили применительно к странам СНГ?

Д. М.: – Сегодня киберпреступность стала массовым явлением, которое затрагивает почти каждого пользователя Интернета. Речь идет и о рассылке спама, о вредоносных ресурсах, которые распространяют вирусы, о DDoS-атаках. По данным экспертов, в 2011 году русскоязычным киберпреступникам из разных стран удалось заработать 4,5 миллиарда долларов.

Главная и, пожалуй, самая опасная сейчас проблема пользователей из России и стран СНГ – это мошенничество в сфере дистанционного банковского обслуживания. Суть – заражение компьютера программой, которая крадет деньги с банковского счета обычного пользователя или компании. Зачастую подобные действия злоумышленников в отношении юридического лица приводят к развалу бизнеса.

Также стоит обратить внимание на резко растущее количество угроз для мобильных устройств под управлением платформы Android. По данным нашей компании, 30% вредоносных программ попадает в телефоны и планшеты непосредственно из официального магазина AndroidMarket.

| – У ESET есть решения, защищающие пользователей от данного типа вредоносного ПО, и довольно успешно. Какие вы видите «точки роста» для ESET в странах СНГ?

Д. М.: – Основные векторы развития российского подразделения компании ESET в данный момент заключаются в региональной экспансии, в развитии направления онлайн-продаж, а также в расширении сотрудничества с крупным корпоративным сегментом. И, конечно, ESET продолжит укреплять существующую команду вирусных аналитиков.

Недавно мы выпустили шестую версию персональных продуктов ESET NOD32 Антивирус и ESET NOD32 Smart Security, а также обновили решения для пользователей Mac OS X. Кроме того, скоро выйдет новое поколение корпоративной линейки продуктов ESET. Наши бизнес-решения продемонстрируют новый уровень защиты от угроз в сочетании с еще более высокой скоростью работы.



Каким бы большим и дорогостоящим ни был дом, он никогда не станет уютным, если мебель не будет подобрана правильно. Между тем мебель бывает самая разная. И дешевая, собранная из ЛДСП, и дорогая, из натуральных материалов. А можно ли совместить качество и приемлемую цену? Оказывается, можно. Как это сделать, нам рассказала директор мебельного магазина «Барчын» Гульбара АКЖОЛТОВА. В мебельном бизнесе она уже больше двух десятков лет, наверное, лучше кого бы то ни было разбирается в том, что такое по-настоящему хорошая мебель. Впрочем, наш разговор был посвящен не только мебели. Гульбара Джапыкеевна рассказала о своей истории успеха, о семье и многом другом.

Гульбара АКЖОЛТОВА: «Чтобы добиться успеха, нужно работать!»

Беседовала Инна ОРЛОВА

БЕЛОРУССКОЕ КАЧЕСТВО

— Гульбара Джапыкеевна, вы занимаетесь мебельным бизнесом уже довольно продолжительное время. Что повлияло на этот выбор?

— Изначально, к моменту приватизации, магазин был мебельным. Поэтому мы решили не менять его профиль и оставить все, как было.

— Какая у вас профессия? Кем вы работали до того, как пришли в бизнес?

— Моя профессия — экономист, я окончила Московский кооперативный институт по специальности «экономика торговли». Так что, можно сказать, продолжаю работать в этой сфере. Родилась и выросла я в Иссык-Кульской области, а сразу после окончания школы уехала в Москву. По окончании института вернулась на Иссык-Куль, в Рыбачье — так раньше назывался город Балыкчы. Там работала на межобластной базе Кыргызпотребсоюза, начинала с товароведом, а закончила заместителем директора. Начальство видело мое отношение к работе, ответственность и знание дела, по-

этому пройти этот путь мне удалось всего за три года. Вела общественную работу: являлась секретарем комсомольской, а затем партийной организации, избиралась делегатом съездов. Потом мы переехали в Чолпон-Ату, там работала в горисполкоме, также в отделе торговли. В 1991 году переехали в Бишкек, начала работать в магазин «Мебель» и работаю здесь до сих пор.

— Сложно ли было сначала заниматься бизнесом? Какие, на ваш взгляд, качества должны быть в человеке, чтобы стать успешным предпринимателем? В вас эти качества присутствуют?

— Сложности были значительные: началась перестройка, товар найти было очень тяжело, в магазине было пусто. При Союзе мебель поступала из других союзных республик, также из-за рубежа согласно выделенным фондам, все выдавалось по талонам, по очереди. После развала СССР все это прекратилось. Вот тогда мы стали искать мебель по всему постсоветскому пространству. Поначалу со-

трудничали с Казахстаном, потом наладили отношения с Литвой, Россией, Китаем, а затем сконцентрировались на Белоруссии.

— Почему вы решили остановиться именно на белорусской мебели? В чем ее преимущества? Что ее выгодно отличает — цена или качество?

— На белорусской мебели мы остановились по ряду причин. Во-первых, это качество. Она изготавливается из экологически чистых материалов — натурально-го дерева и натурального шпона, а остальные страны в основном работают с ламинированным ДСП. Во-вторых, это хороший дизайн, в некоторых деталях присутствует ручная работа. Мебель приходит сюда вся в собранном виде. Подделывать ее здесь невозможно.

Кстати, белорусская мебель недорогая. Но, несмотря на это, она очень удачно вписывается в любой интерьер дома или офиса. К сожалению, у нас до недавнего времени с белорусской мебелью мало знакомы. Зато ее очень хорошо знают в Европе. Это говорит о многом!

ГЛАВНОЕ – КАЧЕСТВО

– Насколько я знаю, вы открыли собственный мебельный цех. Действует ли он в настоящее время?

– Сейчас мы производим столы и стулья из карагача. Корпусную мебель в настоящее время не производим, ее достаточно много на рынке, и делают ее, можно сказать, в домашних условиях. Соответственно, и цена низкая, и качество.

– Компаний, производящих мебель и торгующих ею, в нашей стране довольно много. Вы ощущаете конкуренцию? Каковы ваши конкурентные преимущества?

– Конкуренция, конечно, есть, как и в любом другом бизнесе. Но у нас уже есть свои клиенты, которые много лет покупают мебель в нашем магазине. Завозимая нами мебель не имеет аналогов, цены приемлемые, качество высшее, так же принимаем заказы по каталогам. В этом и заключается наше главное преимущество.

– Как потенциальные покупатели узнают о вашем магазине?

– Наш магазин работает еще со времен Советского Союза – с 1960 года. Его хорошо знают. Кроме этого, когда поступает новый товар, мы проводим рекламные акции.

– Действуют ли скидки для постоянных покупателей? Можно ли приобрести мебель в рассрочку?

– Да, скидки у нас действует, и мебель можно приобрести в рассрочку, кроме этого производим распродажу.

ФОРМУЛА УСПЕХА

– Кроме мебельного магазина, вы владеете пансионатом на Иссык-Куле. Расскажите о нем, о его услугах, сервисе, отличительных чертах.

– Первое преимущество нашего пансионата – это то, что мы находимся в центре Чолпон-Аты – между санаторием «Голубой Иссык-Куль» и резиденцией президента. Богатые минеральные источники и огромные залежи иловых грязей активно используются для лечения и восстановления здоровья. Наши

главные клиенты – это россияне. Один раз приехав и отдохнув на Иссык-Куле, они обязательно вернуться к нам на следующий год, привезут с собой друзей и родственников. А



люди, ощутив на себе эти результаты, приезжают к нам постоянно. У нас очень хорошие условия – новый пансионат, новая мебель. Готовим мы сами, на заказ, есть столовая и кафе. Наша вода, воздух, лечебные грязи, ванны и, конечно же, развлекательные программы сделают ваш отдых незабываемым.

– Бизнес занимает все время? Или вам удается выкраивать время для общения с друзьями, родственниками?

– Конечно, мы общаемся, этому я уделяю достаточно времени. Времени хватает на все: и на общение, и на бизнес, и на детей, и на внуков, и на поездки. В год один-два раза выезжаю за границу – на встречу с дочкой в Нью-Йорк, с ней бываем на отдыхе в теплых странах – на Гавайях, в Дубаи, планируем поехать на Мальдивы. Куда дочка позовет, туда и еду. Сейчас вот, в конце марта, опять уезжаю.



– Как вы все успеваете, откройте секрет.

– Планирование, без этого никак нельзя. Уже с вечера начинаю планировать: на следующий день, на неделю, на месяц и даже на год.

– Расскажите о своей семье – муже, детях, внуках. Кто хозяин в вашей семье?

– Хозяева и муж, и я. Оба! (смеется). Какие вопросы возникают по его части – он решает, если по моей – я решаю. Только советуемся вместе. У нас четверо детей. Старшая дочка работает, живет в Нью-Йорке уже 16 лет – это моя гордость. В Бишкеке она закончила 1-й курс АУСА, далее продолжила учебу в США, закончила бакалавриат и магистратуру, добивалась всего сама, она очень грамотная, начитанная, целеустремленная, трудолюбивая. На сегодняшний день она является

востребованным специалистом, работает в Нью-Йорке – на Манхэттене, в Рокфеллеровском центре компании «Магро Хил», имеет лицензию на аудит. Вот она меня все время и приглашает в разные страны, оплачивает мои поездки. Двое моих средних дочек заканчивают аспирантуру и занимаются воспитанием своих детей. Младшая успешно заканчивает 11-й класс, хочет пойти по стопам старшей сестры.

– Ваша формула успеха.

– Работать, работать и еще раз работать. Но и, конечно, не забывать об отдыхе тоже.





Легко ли быть женщиной? Гендерная политика в условиях Кыргызстана

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

В области гендерной политики за последние годы удалось добиться определенных результатов. В частности, выработан устойчивый механизм внедрения гендерных аспектов в государственную политику, в том числе экономическую. Но зачастую благие намерения остаются на бумаге, а положение женщин оставляет желать лучшего.

Важным элементом гендерной политики является гендерный бюджет. Этот термин стал распространяться с 1990-х годов. На сегодняшний день гендерные бюджеты на начальном и локальном уровнях практикуют уже более шестидесяти стран мира. Гендерный бюджет представляет собой анализ любых форм общественных расходов, выявление последствий бюджетной политики для женщин по сравнению с мужчинами с целью повышения эффективности использования государственных средств. Статьи расходов бюджета, подразумевающие женщин в качестве конкретного адресата, – это расходы государства на оплату пособий на ребенка одиноким матерям, по беременности и родам, расходы на медицину и пособия по безработице.

Кроме того, гендерный бюджет может предусматривать рост расходов не на основе увеличения потребления, а на основе создания условий для реализации деловых качеств и потенциальных возмож-

ностей прежде всего женщин. Например, в развитых странах Запады в последние десятилетия направляются значительные бюджетные средства на реализацию программ в области поддержки и развития женского предпринимательства. Давно доказано, что это не только условие реализации творческих способностей женщин и способ повышения уровня их благосостояния, но и прямой путь к росту социальной составляющей экономики.

Система гендерных бюджетов внедряется и в Кыргызстане. Но пока заметных подвижек не видно. Стремление к достижению гендерного равенства – задача не только женщин, но и всех членов общества. Согласно данным Агентства социальных технологий, женская и детская бедность создают условия для хронической бедности в стране.

– Несмотря на риторическое признание важности внедрения гендерных подходов в политику, включая бюджетные процессы, де-факто госорганы не имеют институциональных механизмов на

уровне правительства, министерств, ведомств, – говорит координатор ПРООН по гендеру Нургуль Асылбекова. – Это приводит к ухудшению и без того плохого качества жизни кыргызстанцев, а внутри уязвимых слоев населения страны женщины становятся еще более уязвимыми.

– Доля женщин в экономически активном населении устойчиво снижается вследствие особенностей ее положения на рынке труда. Уровень официальной безработицы среди женщин в полтора раза превышает уровень безработицы среди мужчин. Женщины тратят больше времени на поиск работы, их больше в числе лиц, официально ищущих работу дольше одного года, – продолжает эксперт по гендерным вопросам Иноват Ниматова. – В основе такого положения – необходимость выполнения женщиной репродуктивной нагрузки и ее совмещения с карьерой.

О «заботе» государства о женщинах свидетельствует следующий красноречивый факт: средний размер пособия по беременности и родам составляет 14,3% от среднемесячной заработной платы трудоспособного населения, тогда как средний размер пособия на погребение – 25,4%. Кроме того, пособие по беременности и родам оплачивается государством совместно с работо-

дателем, но при этом у работницы не всегда есть реальные механизмы гарантии оплаты части пособия работодателем.

– В обществе более низкая зарплата женщин по сравнению с работками мужчин не рассматривается как серьезная проблема. Стереотипно предполагается, что «слабый пол» имеет доступ к другим источникам ресурсов через супругов или других членов семей. При этом не учитывается факт увеличения числа матерей-одиночек, разведенных, живущих в незарегистрированном браке, – говорит социолог Гульнара Ибраева.

– При этом средняя зарплата женщин составляет всего 67,3% от мужской. Ситуация осложняется тем, что женщины преимущественно сконцентрированы в отраслях, финансируемых из госбюджета. Зарплата в традиционно «женских» секторах примерно вдвое меньше, чем в традиционно «мужских», – отмечает координатор по разработке Национальной стратегии по достижению гендерного равенства Зульфия Кочорова.

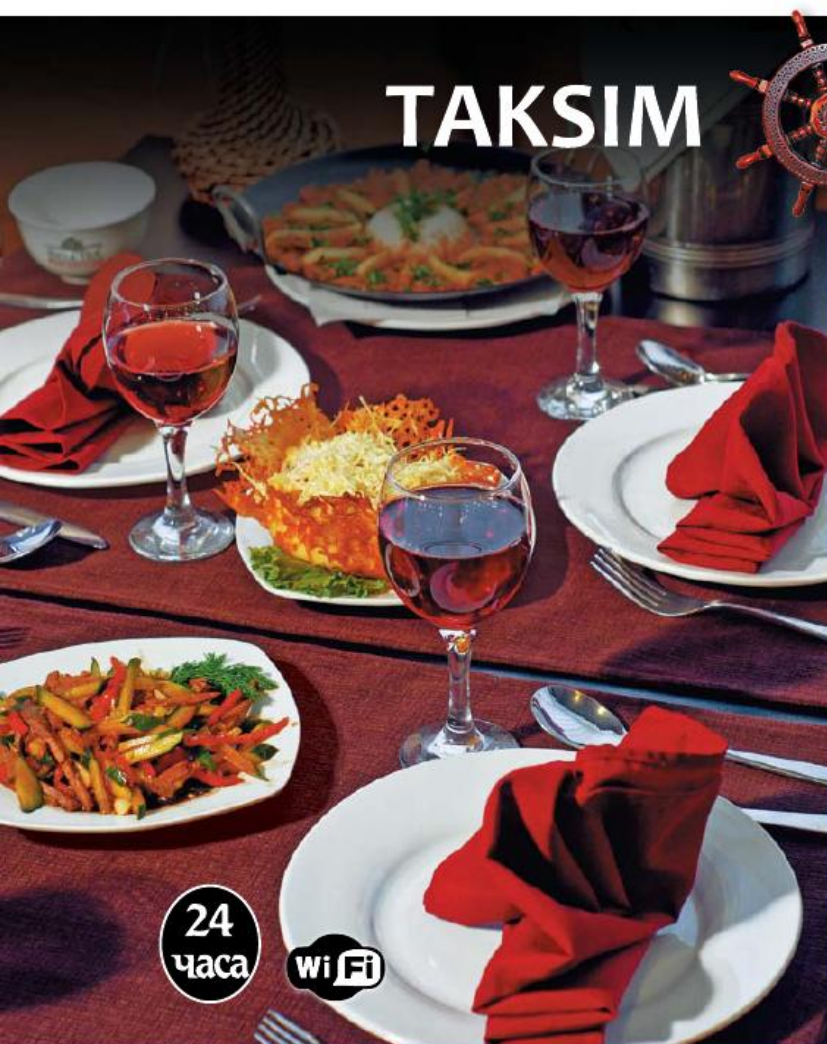
Экономический кризис привел к непропорционально большому участию женщин в неоплачиваемом секторе труда – на приусадебных участках, в домашнем хозяйстве, воспитании детей, уходе за престарелыми родителями, больными членами семьи. Как следствие, они не имеют возможности повышать квалификацию и продвигаться по карьерной лестнице. Государство же помогает женщинам мало: в городах детские сады посещают всего 25% детей, а в селах и того меньше – менее 5%.

За годы независимости получили распространение различные формы самозанятости женщин и использование их труда в теневой экономике, где не существует систем социальной поддержки и учета семейных обязанностей. Женщины составляют большинство в неформальном безконтрактном секторе, где условия труда и безопасность не отслеживаются, имеет место высокий травматизм.

Женщины оценивают свои перспективы на рынке труда как край-

не неблагоприятные и часто ищут выход из безденежья вдали от дома и семьи. По оценке Азиатского банка развития, доля женщин в общем количестве трудовых мигрантов доходит до 40%. Их дети часто при живых мамах становятся социальными сиротами. Те, кто несет основную репродуктивную функцию, не имеют даже гарантированного государством минимума потребления. Результаты недавнего гендерного мониторинга СМИ, организованного ПРООН, показали, что при этом голоса наших женщин почти не слышны: среди интервьюируемых всего 14% составляли женщины.

Гендерные проблемы в нашей стране «ходят по кругу». Дети растут слабыми и необразованными, увеличивается детская преступность. Подростки не получают качественного образования, не имеют навыков нормальных взаимоотношений. И все эти люди – наше с вами будущее и будущее страны. Не пора ли не только де-юре, но и де-факто задуматься о роли женщины в судьбе государства?



ТАКСИМ



БАЛТИКА

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

Принимаем заказы на корпоративные вечера

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

Летняя площадка на 250 человек

Изысканные блюда турецкой, национальной и европейской кухни

Большой ассортимент экзотических напитков

Отличный сервис!

Кальян, элитный турецкий табак

24
часа

WiFi



му, с каждым выполненным заданием создавая себе позитивный имидж, добиваясь положительных отзывов и тем самым расширяя базу клиентов.

За рубежом такая деятельность давно уже завоевала большое признание, однако в странах СНГ удаленные работники нередко сталкиваются с недоуменными и неодобрительными оценками: на дому якобы работают те, кого не берут в офис. Не стоит забывать и о том, что такая «вольная» работа еще никак не фигурирует в трудовом законодательстве. Здесь есть как положительные, так и отрицательные моменты. Виртуальные биржи – отличное поле

Фрилансинг: выбор свободлюбивых

Что лучше – работа в офисе или свободный график?

Текст: Ирина ПАВЛИНОВА

Ни для кого не секрет, что экономическая ситуация в Кыргызстане оставляет желать лучшего. Одним из признаков этого является высокий уровень безработицы. Многие уезжают на заработки в другие страны, многие работают не по специальности, а где придется. Наверняка каждый из нас встречал людей, имеющих высшее образование, но вынужденных заниматься отделкой домов или работать таксистами. Разумеется, не от большого желания, а потому что, как говорится, жизнь заставляет. Поэтому не может не радовать зарождение и активное развитие в республике так называемого фрилансинга.

Плюсы и минусы ФРИЛАНСИНГА

Для Европы и Америки такой вид заработка давно уже стал привычным. Многие компании отдают предпочтение так называемым «open office» или «home office». В России фрилансинг также занял свою нишу на рынке, но в большинстве других стран СНГ пока еще только набирает обороты. Принято считать, что основная заслуга удаленной работы для исполнителя – это свободный график и определенная самостоятельность в выборе выполняемой работы.

Для жителей Кыргызстана основные плюсы фрилансинга заключаются в том, что люди получают элементарную возможность зарабатывать. Не найдя работу на местном рынке, жители могут сотрудничать с российскими и дру-

гими зарубежными компаниями, оставаясь при этом в родной стране и получая зарплату наравне с теми же российскими фрилансерами. Наиболее востребованы творческие профессии, такие, как дизайнеры, копирайтеры, программисты, переводчики и т.д. Очень популярен такой вид заработка среди женщин с маленькими детьми. Хочется и ребенка растить самой, и про себя не забыть, оставаться в ритме жизни, не терять навыки в работе и иметь личный доход.

Несмотря на мнения скептиков, при такой форме работы вполне возможен профессиональный рост. Зачастую «свободные художники» могут добиться даже больших успехов, нежели офисный сотрудник. Это обуславливается тем, что заказы никто не приносит «на блюдечке». Приходится постоянно их искать само-

для злоумышленников, которые стремятся оставить без оплаты труд исполнителя, но делать это становится все сложнее, так как фрилансеры стремятся обезопасить себя, заключая договоры и работая по предоплате. Положительной стороной является отсутствие налогов, если, разумеется, фрилансер не регистрируется как частное лицо. Но, как говорят юристы, полная легализация фрилансинга уже не за горами.

Работодателям также выгодно нанимать работников, не привязанных к месту работы. Здесь и экономия на аренде, и возможность платить только за конкретно выполненную работу, а не за время, проведенное за рабочим столом. К тому же современные социологические исследования подтверждают: более 40% рабочего времени работник проводит без пользы для организации, в это время входят перекуры, чаепития, неформальное общение с коллегами и т.д.

Как показывает практика последних лет, многие из тех, кто начал работать в сети удаленно, с большим успехом создают сайты по поиску работы для фрилансеров или даже собственные компании, основываясь на «дистанционном» опыте.



РЕЗУЛЬТАТ = СТАРАНИЯ + НАВЫКИ

Чтобы узнать, чем живут и как работают отечественные фрилансеры, «Деловой собеседник» встретился с одним из представителей данной категории граждан. Знакомьтесь: Тима Татыбеков, фрилансер, город Бишкек.

| – Чем был обусловлен ваш выбор в пользу фрилансинга?

– После окончания института я некоторое время был в поиске работы, которая бы удовлетворяла мои амбиции, где я бы смог реализовать все свои навыки и знания, приобретенные в студенческие годы. Пока я искал, мой брат предложил мне попробовать себя в разовой работе на одном популярном российском фриланс-сайте. Я согласился, ведь деньги нужны были уже сейчас. Со временем удаленная работа стала приносить не только хороший доход, но и быть весьма увлекательной, ведь здесь я смог проявить себя во всех отношениях.

Чем больше стараний, чем лучше качество, тем выше твоя зарплата. Люди с фиксированными заработками (особенно на бюджетных местах) не заинтересованы «рвать и метать», т.к. это не оценивается на должном уровне, да и понимание того, что ты точно получишь свой оклад в конце месяца, многих расслабляет.

| – Какие преимущества дает вам такой образ жизни и заработка?

– Фрилансинг не просто дает свободу выбора и действий, но и позволяет хорошо зарабатывать! Чем выше твои навыки и возможности, тем

большую финансовую отдачу возможно получить. Портфолио и отзывы клиентов – лицо каждого фрилансера.

Главный плюс фрилансера – ты сам себе хозяин. Свой рабочий график я выстраиваю так, как мне удобно. Я нахожу клиентов (а теперь и они находят меня), обговариваю условия сделки и после лично отчитываюсь о проделанной работе. При этом часть работы могу распределить между другими фрилансерами, перед которыми уже выступаю работодателем. Если фрилансер коммуникабелен, хорошо разбирается в специфике своей работы, знает, как максимизировать ожидаемые результаты, то за это работодатели готовы хорошо платить.

СПРАВКА «ДС». Фрилансер (англ. *freelancer* – свободный копыеносец, наёмник; в переносном значении – вольный художник) – человек, выполняющий работу без заключения долгосрочного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ (внештатный работник). Находясь вне постоянного штата какой-либо компании, фрилансер может одновременно выполнять заказы для разных клиентов.

| – Есть ли какие-то недостатки в работе фрилансером?

– К недостаткам можно отнести то, что вся работа, общение проходит неотрывно от компьютера, без личного контакта с людьми, а это иногда надоедает. Также, возможно, твоя трудовая книжка так и останется пылиться за ненадобностью.

| – Если бы сейчас перед вами встал выбор между более высокооплачиваемой работой, но в офисе, и работой фрилансером, в которой вы ни от кого не зависите, но получаете меньше, что вы предпочли бы?

– Если предложение окажется действительно интересным, думаю, я не откажусь. Новый опыт и знания – путь к самосовершенствованию.

| – Ваши советы и пожелания начинающим фрилансерам.

– Никогда не останавливаться на полпути. Если взялся за работу – сделай ее лучше, чем этого ждут от тебя. Будь всегда вежлив и корректен в общении, точен и четок в обсуждении задания. Любую информацию, которую ты не знаешь, всегда можно почерпнуть во Всемирной паутине. Там есть больше, чем необходимо.

«Сначала ты работаешь на свое имя, после твое имя работает на тебя» – это высказывание подходит к фрилансингу во всех смыслах. В первое время не стоит брезговать низкооплачиваемыми проектами, т.к. таким образом ты сможешь набраться опыта и получить положительные отзывы от своих работодателей. Со временем твой опыт даст возможность уже выбирать самому, с кем ты хочешь сотрудничать.

Тебя обязательно оценят, запомнят и будут продолжать сотрудничать именно с тобой. Ведь в нашей работе главное – качество!

Каждый выбирает то, что ему по душе. Кому-то больше нравится работа в офисе с ее стабильным графиком и гарантированной заработной платой. А есть и те, кого привлекает фрилансинг. Причем в последнее время таких людей, особенно, конечно, молодых, становится все больше. Поэтому не нужно бояться двигаться вперед и развивать собственные навыки. В том числе и с помощью фрилансинга!



«Горный человек» Образ мышления человека, родившегося в горах

Жумадыл ЭГЕМБЕРДИЕВ
Генеральный директор ЗАО «ШОРО»



Недаром виды горных вершин захватывают дух, ведь горы и человек – это уникальный пример сосуществования природы и мыслящего существа. Красивые и величественные горы, покрытые вечными ледниками, притягивают к себе человека. Они, как символ загадочной вечности, завораживают, не оставляя равнодушным никого. А человек, рожденный среди гор, имеет особый образ мышления. Бытует мнение, мол, люди из горной местности глупы и малограмотны. Но, как гласит народная мудрость, дураков везде хватает, поэтому место рождения никакой роли не играет.

Человеку, рожденному среди гор, известно, что мир, окруженный горами, безграничен благодаря способности вершин создавать особую атмосферу простора и сво-

боды. А это, как правило, влияет на характер, который формируется у человека гор: гордый, независимый и мудрый. Ведь, чтобы добраться до вершины, нужно не просто приложить усилия, а иметь силу воли и характер. Влияет и суровый горный климат, ставящий человека в экстремальные условия, рождая необходимость выживать. Это формирует особую генетику горного народа.

Так, у человека, живущего в более суровых условиях, но имеющего возможность созерцать бесконечные просторы с высоты, формируется свой образ мышления. Позволю провести некую параллель: человеку, находящемуся на вершине, всегда открываются захватывающие перспективы. Но все это – лишь после немалых усилий: трудолюбия, упорства и стремления.

Вы, наверное, замечали, что люди в горах живут дольше. Многие из них, доживая до глубокой старости, сохраняют бодрость духа и ясность ума. Они меньше болеют и быстрее выздоравливают после болезней. Все лекарственные травы растут именно в горной зоне. Ведь именно их потребляют животные, мясо которых – экологически чистый натуральный продукт. Еще один яркий и уникальный пример: лошади, потребляя только горные травы, дают нам не только качественное мясо, но и кобылье молоко. Мне стало известно, что кобылье молоко по своим ценным компонентам – единственное молоко животного происхождения, которое приближенно к грудному молоку. Заметьте, что в последнее время кумысолечение в нашей стране

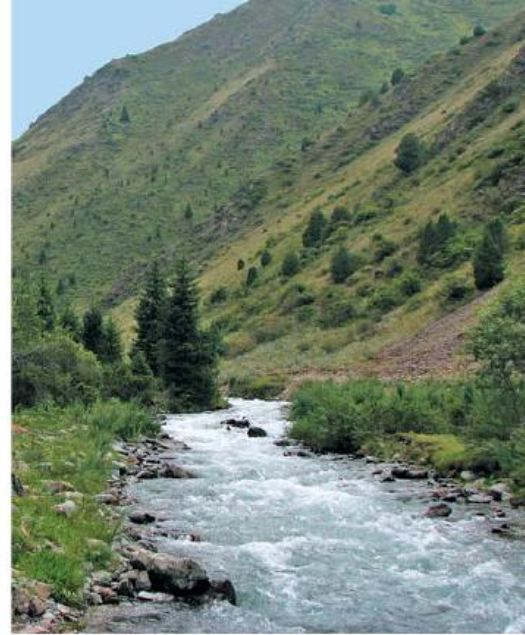
приобретает масштабные обороты. Люди стремятся лечиться натуральным лекарством посреди прекрасных горных пейзажей.

«Как воспеть степь, чтобы не унижить горы?» – это вопрос казахского поэта Олжаса Сулейманова. Горы не нуждаются в восхищении. Чистый горный воздух так приятно вдыхать полной грудью! Им дышится легко и кажется, что никак не можешь надыхаться. Вокруг тишина и спокойствие бескрайних просторов горных долин. Ощущаешь величие, силу и уверенность гор, чувствуешь их мощь.

Восхождение на высокие горные вершины – вечная страсть человека. «Лучше гор, могут быть только горы... и горы помогут нам», – пел Владимир Высоцкий. Горы и человек похожи по своей энергетике, восходящей по вертикали к Тангиру – языческому богу кыргызов. Недаром жители равнинного Египта стремились к соединению с космосом и построили на своих

песках подобие гор – пирамиды, к которым тянутся тысячи и тысячи паломников-туристов. Горы потрясают своей красотой. Они хотя и могучи, но уязвимы перед экологическим варварством человека. Горы нуждаются в защите и особых мерах сбережения.

Горы – накопители воды, основы жизни человечества. С их вершин и ущелий сбегает ручьи и реки, чья кристальная влага утоляет жажду жителей равнины. Родниковая вода ледникового происхождения – это уникальный эликсир жизни. Такая вода идеальна по своей структуре, она несет в себе жизнь, недаром ее называют «живая вода». Мы, живя в Кыргызстане – в стране гор, имеем уникальную возможность пить родниковую воду, стекающую с вечных ледников. В мире все так быстро меняется, но особенностью горных регионов остается одно: здесь люди по-прежнему верны традициям и духу гор. Горы, вода из родников, сущность гор – гор-



дость кыргызского народа и благословение земли, дарованной предкам не только для восхищения, но и для жажды испытать себя, опираясь на духовные ценности и понимание важности окружающей среды. Горы – главный урок жизни, который мы передаем будущим поколениям.

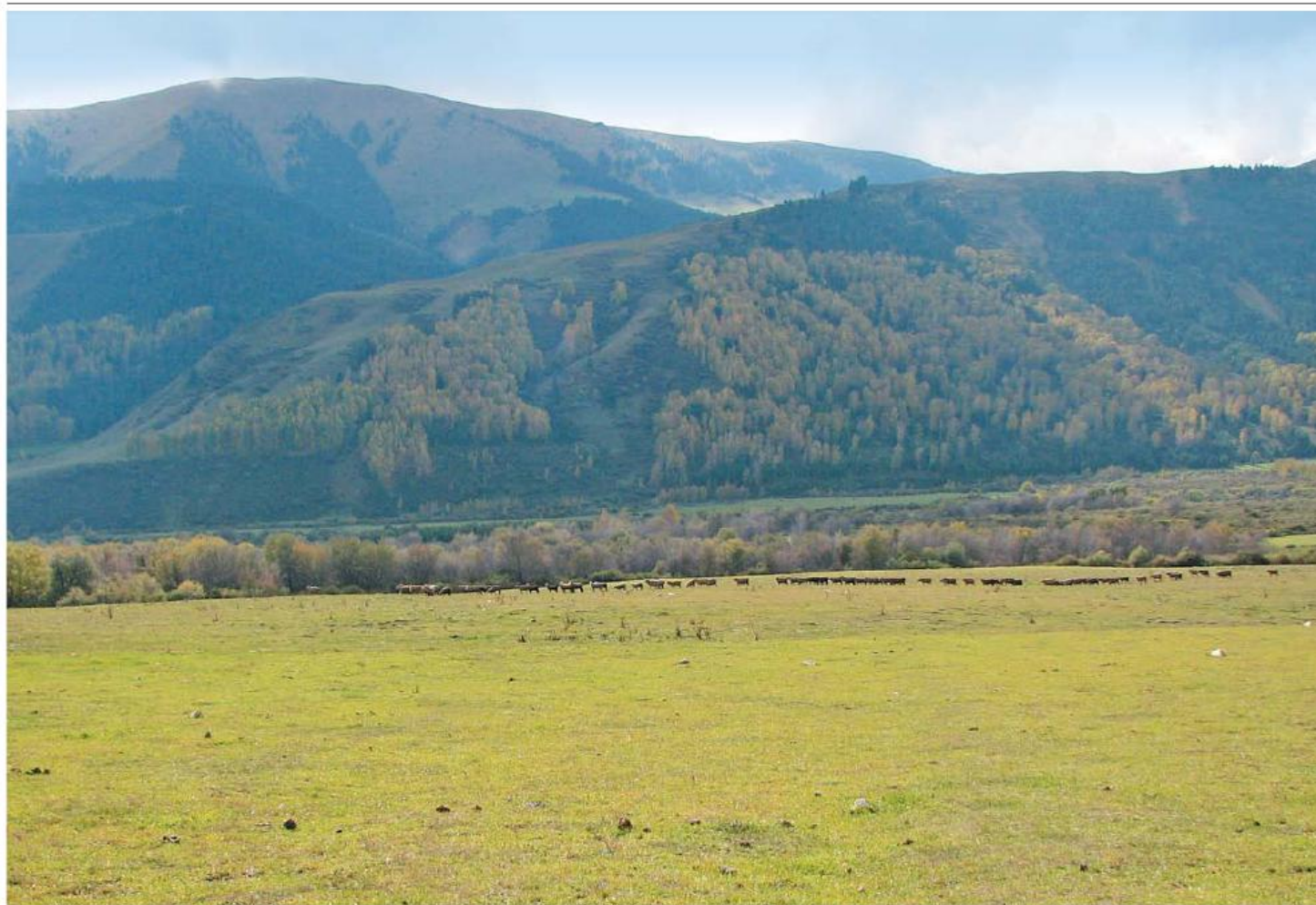


фото: В. Шестопалов

«Мебель в интерьере»: тепло домашнего очага

Уютный дом – это, без преувеличения, половина счастья. Но вот создать уют, правильно подобрать мебель, чтобы интерьер был гармоничным и радующим глаз, непросто. Жителям нашей страны повезло: у них есть журнал «Мебель в интерьере». Его создатели – руководитель проекта Яна ЛЕБЕДИНСКАЯ и исполнительный директор Ольга МАКОВЕЕВА – стали гостями «Делового собеседника».



| – Расскажите, пожалуйста, о себе – о журнале и вас, его создателях.

– В настоящее время мы можем сказать, что каждая из нас достигла многого в своей жизни. У нас есть основа, и главное, что заставляет нас крепко стоять на ногах и быть уверенными в завтрашнем дне, – это вера в себя. Сегодня мы знаем, что именно вера в себя помогла нам основать журнал, поднять его на должный уровень и сделать преуспевающим изданием в Кыргызстане.

Мы – журнал «Мебель в интерьере», существуем на рынке республики уже два года, за это время наша редакция добилась немалых успехов и получила всеобщее признание. Возможно, это немного не скромно, но мы считаем, что рассказывать о своих успехах и достижениях очень важно и нужно, тем более что мы ими действительно гордимся. Они достались нелегким упорным трудом.

| – Традиционно сложилось, что среди средств массовой информации нашей страны журналы сильно уступают другим медиагазетам, телевизионным каналам и по аудитории, и по количеству наименований. Почему вы решили заниматься именно выпуском журнала? Вы считаете это перспективным делом?

Яна: – Пять лет назад судьба привела нас в сферу архитектуры, строительства и дизайна... Уже тогда, когда я была просто менеджером по рекламе, чувствовала в себе силы создать нечто свое, свой проект. И создать собственный уникальный гляцевый журнал – модный и стильный.

Оля: – Возможно, потому что я творческий и целеустремленный человек, меня сразу привлекла сфера возведения и созидания, ведь именно эти качества – основа архитектуры. Журнал – это именно создание нового. Думаю, что стремление было у меня всю жизнь, и когда выпала возможность сделать мечты реальностью – я осознала, что это мой шанс.

– Что повлияло на выбор тематики? Увлечение мебелью,

интерьером, дизайном предшествовало изданию журнала или, наоборот, начало работы над изданием привело и к появлению этого увлечения?

Яна: – Думаю, что, так как я все-таки хороший бизнесмен и в достаточной мере прагматичный человек, тематика журнала была выбрана после долгого и тщательного изучения рынка нашей страны. Я знала, что в Бишкеке не хватает гламурного и яркого издания о новинках, моде и достижениях дизайнерской и архитектурной индустрии. И вот два года назад вышел в свет журнал «Мебель в интерьере»!

Оля: – Мы долго думали о названии и тематике журнала, но, возможно, потому что мы женщины, и нам близок уют, тепло домашнего очага, комфорт и красота, нас сразу привлекла тематика дизайна внутреннего пространства. Каждый стремится усовершенствовать интерьер своего дома и сделать его комфортным... Мы продаем людям ощущение красоты и возможность сделать свой дом совершенным.

| – Насколько быстро вам удалось «раскрутить» журнал, добиться того, чтобы его узнали? Что для этого было сделано?

– Скажем честно: если вы относитесь к делу, как к своему ребенку, то его, несомненно, ждет успех. Было время, да и нередко это происходит сейчас, когда наш коллектив остается в редакции до утра... У нас серьезный и ответственный подход к своему делу – вот наш основной секрет.

Мы не только продаем рекламу, но и собственным примером доказываем, как она важна. Журнал все время рекламируется: вы можете увидеть нас и в наружной рекламе нашего города, мы постоянно участвуем на всех тематических выставках и в Бишкеке, и в Алматы, являемся почетным членом клуба Infox.

На выставках в Алматы мы уже второй год подряд занимаем первое место, как лучшее издания Бишкека.

| – Как происходит отбор сотрудников? Какие качества вы считаете главными в сотрудниках?

– Думаем, что мы выбираем сотрудников по себе. Каждый сотрудник нашей компании был частью дружного и крепкого коллектива. В работе для нас самые важные качества человека – это верность своему делу, искренность, самодисциплина и ответственность.

| – Можно ли сказать, что в условиях Кыргызстана журнал является уникальным? Вы не ощущаете конкуренции?

– В начале нашего нелегкого пути мы чувствовали некоторую конкуренцию и даже открытую конфронтацию со стороны некоторых изданий. Но уже через три месяца мы прочно встали на ноги и дали понять, что не боимся борьбы и готовы сражаться. В итоге такая стратегия дала свои результаты, и сейчас мы «на коне и во всеоружии».

| – Как распространяется журнал – по подписке или находится в свободной продаже? Чему отдается приоритет?

– Вы можете приобрести наш журнал во всех киосках города, специализированных магазинах, в супермаркетах «Семь дней» и «Корзина», а также практически в каждом ресторане, кофейне или кафе. Мы стараемся, чтобы наш журнал был во всех общественных местах.

| – В каком направлении будет развиваться издание?

– В настоящее время мы видим рост и развитие журнала в направлении интересов читателей. К нам поступало много заявок и просьб об открытии рубрики бытовая техника... Сегодня она уже есть в нашем журнале. В следующих номерах мы планируем новые рубрики, возможно, связанные с путешествиями и зарубежной архитектурой. Сегодня эти темы и направления – mainstream нашего общества, и важно, чтобы они были отражены в нашем издании. Наши читатели хотят знать больше, и мы стараемся сделать все, чтобы удовлетворить их любопытство и тягу к новинкам. Это основа и главный стимул к развитию.



В прошлом номере «Делового собеседника» мы начали рассказ об отдыхе на знаменитом индонезийском острове Бали. Наша корреспондентка, которой посчастливилось побывать на этом «кусочке рая на земле», поведала о традициях местных жителей, прогулке на слонах, а также о незабываемых спа-процедурах. Сегодня мы продолжим рассказывать об острове Бали: ведь достопримечательностей здесь столько, что уместить их в одну статью просто нереально!

Бали: кусочек рая на земле. Часть вторая

Текст: Ирина ПАВЛИНОВА

У подножья вулкана

Продолжая путешествие по Бали, нельзя не упомянуть про вулканическое происхождение острова. Один из живописнейших вулканов – Батур. Его извержение в 1926 году по сей день снабжает весь остров строительными материалами. Вулканическая пыль и камни – все идет в дело. За счет этого все здания, дороги и пешеходные тротуары острова приобрели свои особенные черты.

Помимо пользы в строительстве, вулкан и озеро, расположенное у его подножья, привлекают огромное количество туристов. Туристы отправляются туда полюбоваться бесподобными видами и окунуться в бассейн с водой из горячих источников. Подобные водные процедуры (при разумном подходе: в воде можно находиться максимум 30 минут) обладают множеством полезных свойств для человеческого организма.

Еще вулкан Батур знаменит дикими племенами, которые живут на его склонах. Добраться до них можно только пешком часа за четыре. Самые смелые туристы, коими мы не являемся, бывали в деревнях диких племен и рассказывали поистине шокирующие подробности их образа жизни. Интересен тот факт, что аборигены с теплом принимают гостей и с радостью демонстрируют свои традиции. Их образ

жизни, нас – обычных городских жителей – повергает в шок. Например, потеряв кого-то из близких, один из членов семьи с целью показать свою боль утраты отрезает себе один палец. Все это делается без какого-либо обезболивания, с помощью заточенного камня. Умерших не предают земле, а оставляют на поверхности, под священным деревом.

У нас возник закономерный вопрос о царящих там «ароматах». Гид рассказал нам о деревьях, которые нейтрализуют все запахи, поэтому никакого зловония там нет и в помине. К слову, балийцы, хоть и живут в ритме цивилизации, считают аборигенов настоящими хозяевами острова.

Возвращаясь с вулкана, мы посетили фабрику по производству серебряных украшений. Индонезия имеет запатентованный символ стрекозы, который используется во многих ювелирных украшениях. Декоративное оформление самой фабрики является предметом гордости балийцев: по всей территории расположено огромное количество памятников, фигур индонезийских женщин и... стрекоз. Но вот цены, на мой взгляд, изрядно завышены. Они в несколько раз выше, чем у нас, в Кыргызстане. А для российских туристов, судя по тому, как они опустошали витрины, цены были вполне приемлемыми.

В гостях у ремесленников

На следующий день была запланирована поездка в самый популярный город-курорт острова – Куту. Жизнь кипит в нем днем и ночью, здесь расположены все крупные торговые центры, сотни ресторанов, отелей и прочих увеселительных заведений. Здесь же, в Куте, можно найти более дешевый вариант проживания, поэтому останавливается наибольшее количество туристов. Сюда же приезжают развлечься и отдыхающие с других, более фешенебельных курортных городков. Добраться до Куты в любое время суток не составит никакого труда – такси стоят на каждом углу. У побережья почти всегда высокие волны, благодаря чему здесь проводятся соревнования по серфингу. Со всех концов света сюда съезжаются серфингисты. Но поплавать из-за сильного подводного течения и прибоей получится не везде, а лишь в определенных зонах.

В торговых центрах представлены все мировые бренды одежды, обуви и аксессуаров. Хватает и продукции местного производства – хорошего качества, по приемлемым ценам. Интересно прогуливаться по узким улочкам, которые усеяны маленькими магазинчиками со всевозможными товарами: ручными поделками, изделиями из батика, кожи, дерева и т.д. Здесь можно поторговаться и снизить цену на 20 процентов от первоначально названной стоимости. Доброжела-

тельность, улыбка и проявленный интерес к ремеслу – лучшие помощники в этом деле.

Батик (в переводе с индонезийского – «капля воска»; рисование горячим воском, роспись по шелку или хлопку) для балийцев является культовым. Мастера наносят на ткань традиционный рисунок, несущий символический смысл. Одежда местных жителей – как праздничная, так и повседневная – делается из батика. Настоящее мастерство осваивают годами. И, конечно, в настоящем батике до сих пор используются натуральные красители. Искусно подобранное сочетание цветов, интересный покрой и прекрасные узоры, навеянные религиозной мифологией либо природой, делают батик настоящим произведением искусства. Балийцы успешны и в кожевенном деле: они владеют умением выделывать не только шкуры привычных для нас животных, но и экзотические, в том числе змеиные. Изделия из кожи змеи очень разнообразны: от обуви до сумок.

Еще одно доказательство творческого богатства балийцев – художественная резьба по дереву, в чем Индонезии по праву принадлежит мировое первенство. Изделия балийских мастеров считаются примером совершенства и являются настоящими шедеврами. Для изготовления используются по-настоящему ценные породы дерева тика, махагони и эбонита. Самый дорогой материал для резьбы – сандаловое дерево, ценящееся за аромат и редкость.

Труд резчика на Бали (в прошлом это были только «брахманы» –

представители высшей касты) окружен большим почетом, так как искусство резьбы всегда считалось даром богов. Резчики работают на открытой террасе, сидя на полу, пользуются они исключительно ручными инструментами. Рядом с мастером сидят ученики, которые в начале обучения лишь шлифуют готовое изделие. Работы учеников – это в основном небольшие фигурки простых форм, и стоят они совсем недорого.

БАЛИЙСКИЙ ГЛАМУР

Пробираясь сквозь массы гуляющих, в Куте можно услышать речь на всевозможных иностранных языках. Много туристов из Японии и Австралии, что объясняется географической близостью. Но есть и много отдыхающих из европейских и постсоветских государств. Ночная жизнь изобилует кафе-барами, где можно и перекусить, и потанцевать. Такие кафе-бары представляют собой 2–3-этажные здания, причем каждый этаж сделан в особенном стиле. Дресс-код отсутствует, основная масса отдыхающих – в майках и сланцах, никто не рассматривает друг друга оценивающим взглядом, поэтому можно «оторваться по полной». Отовсюду доносится разная музыка, отчего образуется своеобразный звуковой хаос.

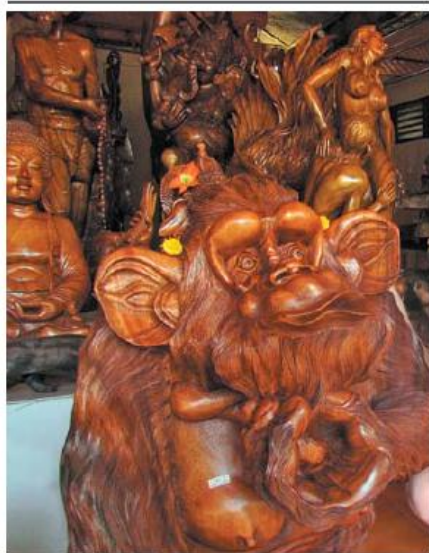
Есть и отдельные ночные клубы, куда часто приезжают всемирно известные диджеи. Более элитные и дорогие заведения расположены в районе Семиньяк. Здесь уже реже встретишь майки и сланцы, куда чаще встречаются женщины в шикарных нарядах на высоких каблуках. Вход во все развлекательные заведения свободный, но нужно учитывать, что в баре придется оставить «кругленькую» сумму. Нам посоветовали отправиться в отель с прекрасным клубом, баром и огромной зоной отдыха с видом на бьющиеся о рифы волны. Отель этот славится тем, что здесь зачастую отдыхают знаменитости, последней из которых была Пэрис Хилтон. Водитель такси поведал нам о том, что сейчас состоятельные американцы, немцы и австралийцы застраивают своими роскошными виллами целые районы в Семиньяке. Действительно, прибыв в отель, мы будто оказались где-то на Западе. Только рабочий персонал состоял из балийцев. Начиная еще с австра-

лийских хиппи, которые открыли этот остров для Запада, европейцы обожают этот райский уголок. Побеседовав с некоторыми из посетителей бара в отеле, где решили провести вечер, мы выяснили, что многие приезжают на Бали по нескольку раз в год, приобретают недвижимость и мечтают поселиться здесь навсегда. Цены в этом районе действительно «кусаются». Пара коктейлей стоит около 60 долларов, в то время как в Куте на эту сумму можно двоим наесться вдоволь. Но прекрасная атмосфера, интерьер и вид на бушующие волны заставляют забыть обо всем насущном.



Еще одна достопримечательность индонезийского острова – кофейные плантации. Здесь можно увидеть, как растут какао, ваниль, гвоздика, корица и т.д. Плантации раскинуты в ущельях. Туристам предлагают отведать несколько видов кофе и травяного чая, выкурить самокрутку с табаком, выращенным здесь же, на острове. Гид поведал о разных видах кофе, а также о том, как отличить сорт «арабика» от «робусты».

На Бали сама природа окружила жителей потрясающей красотой, там так и хочется творить что-то прекрасное, поэтому Бали обладает богатейшей культурой, которая и в наши дни поражает своей неповторимостью и самобытностью. И если кто-нибудь спросит меня, хотела бы я побывать там еще раз, я не задумываясь отвечу: «Конечно да! И не один раз!».





| – Сооронбай Сабырович, как приятно встретиться после стольких лет! И сразу первый вопрос: 5–6 декабря прошлого года в Бишкеке состоялся первый Национальный форум органического движения. На нем была принята резолюция по продвижению сельхозпродукции Кыргызстана на мировой рынок, в особенности в Россию. В то же время Российская Федерация является одним из основных поставщиков сельхозтехники и оборудования для кыргызских крестьян. Как продвигаются эти планы?

– Хотя наша встреча и официальная, но мы с тобой знакомы со студенческой скамьи, и поэтому прошу, зови меня, как всегда, по имени – просто Соорон. Действительно, на форуме зарубежными экспертами было отмечено, что все уважающие себя страны уделяют внимание качеству жизни и состоянию здоровья населения. Вот почему там давно признаются преимущества экологически чистых продуктов и создаются целые сети биомагазинов.

Исполнительный директор IFOAM (Международного фонда органического сельского хозяйства) Маркус Арбенс отметил, что в Центральной Азии этим форумом только начинается органическое движение. По его мнению, Кыргызстан взял на себя роль лидера в развитии экологической культуры ведения сельского хозяйства. Находясь с визитом на выставке-ярмарке сельхозпродукции в Омской области, организованной губернатором Леонидом Константиновичем Полежаевым после подписания меморандума о поставках сельхозпродукции из Кыргызстана в Россию, я посетил местный рынок. И увидел, что килограмм отборной клубники, привезенной из Европы, стоит 150 рублей. И рядом предлагали кыргызскую клубнику за 250 рублей, хотя сказать, что она была вполне respectable, нельзя. На мой удивленный вопрос, с чем это связано,

Сооронбай ДЫЙКАНОВ: «Ключ к счастью – это взаимопонимание и взаимоуважение»

Беседовала Нургуль ТАШТАНБЕКОВА

Откомандированная в Москву узнать, как же реализуются идеи, озвученные в репортаже о первом Национальном форуме органического движения (который был опубликован в №27 нашего журнала), я встретила с вице-президентом Федерации органического движения BIO-KG, председателем правления Международного фонда Чингиза Айтматова Сооронбаем Дыйкановым. Деловая встреча, высветившая много планов, уже начавших реализовываться и имеющих блестящие перспективы для Кыргызстана, плавно перешла на лирическую ноту. И эта нота по-новому раскрыла еще одну сторону личности моего собеседника.

не менее удивленный продавец ответил: «Так это ж из Киргизии – экологически чистая, здоровая, поэтому и стоит на сто рублей дороже!». Я постоял немного, наблюдая за покупателями и думая, что дешевица сделает свое дело. Но ушел приятно удивленный и радостный за перспективы Кыргызстана: покупатели отдавали предпочтение нашей клубнике. Если ты помнишь, я родом из Аксыйского района, а жена – из Алабукинского,

Наша малая Родина славится знаменитым черносливом, а Баткенская область – курагой. Кстати, чернослив входит в перечень обязательных продуктов меню служащих Военно-морского флота, так как он нейтрализует радиацию, поддерживает функцию желудочно-кишечного тракта. А урюк и курага насыщены калием. И как фармацевт, я смело могу утверждать, что при включении в постоянный рацион питания урюка и кураги «сердечники» могут выкинуть свои аптечки.

Кыргызстан может и должен стать одним из основных поставщиков экологически чистой продукции на рынки России и шире представлять услуги агротуризма. Со стороны государственных чиновников наших стран подписаны и соглашения, и меморандумы, но они не работают, несмотря на их выгоды для населения двух стран.

| – Почему?

– Потому что в данных документах не определен, кто персонально несет ответственность за реализацию планов. Это вопросы, напрямую касающиеся экономики, но при этом источники финансирования не определены, не решены вопросы страхования всевозможных рисков. Поэтому я решил создать предприятие, которое будет резидентом Российской Федерации. Оно должно осуществлять плановые мероприятия, утвержденные и одобренные меморандумами, двусторонними соглашениями и договорами между Кыргызстаном и российскими регионами. Сейчас я веду переговоры по аренде складских помещений в Москве для сельхозпродукции из Кыргызстана, поставляемой в рамках проекта ВЮ-КГ. Кроме того, мы контактируем с крупными магазинами по открытию отделов, в которых будет реализовываться экологически чистая продукция, а также с российскими поставщиками сельхозтехники и оборудования в Кыргызстан на лицензионной основе. В этом году планирую у себя на малой Родине взять в аренду 20–30 гектаров земли, посадить саженцы чернослива, чтобы урожаем поставлять в Россию. Вообще, работы непочатый край. Так и живу между Москвой и Бишкеком.

| – А как же семья? Как это терпит супруга Зуля и вся большая семья, главой которой ты являешься? Я слышала, что вы переехали в Бишкек. Это парадоксально: сейчас многие стараются получить российское гражданство, а ты со всем семейством ходатайствовал, наоборот, о получении гражданства Кыргызской Республики. Что или кто побудил тебя к таким порывам?

– Моя супруга – красавица Зульфия. Королева – Мать моих детей, умница моя, она поддерживает меня во всех начинаниях. Я так благодарен родителям жены, что они дали ей самое правильное воспитание. Март – это месяц, когда отмечается Междуна-

...государство будет сильным, когда решатся вопросы заботы о матерях и детях. Мамы – кузница кадров. Любящая мать – душа семьи и украшение жизни. Семья дает человеку путевку в жизнь.

родный женский день, поэтому я хочу рассказать о жене и наших мамах.

Семейные и национальные традиции строго чтят наши родители, поэтому главный институт для меня в воспитании детей – это семья, именно в ней нужно прививать все правильное и позитивное. Моя теща – Алтынбу апа (хотя я не считаю ее

тещей, а воспринимаю своей второй родной мамой) – в свое время тоже получила такое воспитание у нашей тайэне Айымпаша апа. Тайэне была мастерицей войлочных изделий, все уважаемые люди только у нее заказывали национальную дубленку (кыргыз тон). В свое время и я получил такой подарок от тайэне. Наша мама тоже мастерица войлочных изделий, но, самое главное, она очень много сил и любви вложила в воспитание моей жены. Моя жена по дому и хозяйству – мастерица, настоящая королева, и в кулинарии нет ей равных. Алтынбу апа воспитала пять дочерей и двоих сыновей. Кроме этого, родственники, внуки и многие односельчане, получившие полезные советы по воспитанию, до сего дня благодарят нашу маму.

В свое время моя мама, Азимкан апа, тоже воспитала в этом же духе пятерых сыновей и четырех дочерей, придерживаясь принципа: «Учи, пока поперец лавки укладывается, а вовсю вытянется – не научишь». Мама днем работала, вечером вела домашнее хозяйство. Стиральной машины у нас не было, и я стирал с мамой до глубокой ночи. Тогда каждый раз думал, как бы облегчить мамин труд, поэтому всегда стараюсь помогать своей супруге. Я благодарен маме за такое воспитание.

| – В 2011 году, напомню нашим читателям, ты выдвигался в президенты Кыргызстана. В предвыборной программе особое внимание было уделено заботе о матерях.

– Я думаю, государство будет сильным, когда решатся вопросы заботы о матерях и детях. Мамы – кузница кадров. Любящая мать – душа семьи и украшение жизни. Семья дает человеку путевку в жизнь. У меня пятеро сыновей: Манас, Бакыт, Эмирлан, Барсбек и Туран. Я больше занят общественными делами и работой, поэтому воспитанием детей полноценно занимаюсь моя любимая супруга. Результат воспитания налицо: старший сын Манас своими силами поступил в вуз. Сейчас он студент 3-го курса Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте России и, могу с гордостью отметить, имеет авторитет среди своих друзей и сверстников. >



Второй сын Бакыт пойдет по стопам брата, в этом году он заканчивает школу. В их воспитании также немало усилий приложено со стороны педагогического коллектива знаменитой физико-математической школы-лицея № 61. Эмирлан в этом же лицее ходит в первый класс. А Барсбек и Туран пока посещают детский сад.

Жена относится с пониманием к моей деятельности. Когда Эмирлан родился в Москве в 2005 году, я находился по общественным делам в Бишкеке и только через шесть месяцев увидел моего сына. Но супруга все поняла. Не зря говорят: «Дружная семья не знает печали». В семью, где царит лад, счастье дорого не забывает, согласие в семье – богатство, а ключ к счастью – это взаимопонимание и взаимоуважение. Зулечка во всем поддерживает и укрепляет меня, и во всех успешных делах я чувствую ее присутствие.

Например, мое участие в президентских выборах нанесло урон семейному бюджету. Конечно, любая женщина заинтересована в семейном благополучии. Несмотря на это, глубокое убеждение жены и вера в искренность моих позиций и в этот раз, как всегда, сказали свое слово «Да». Благодаря этому я объездил весь Кыргызстан, своими глазами увидел и услышал о жизни в регионах. Сразу после выборов занялся решением вопросов по экспорту сельхозпродукции из областей. Это связано с частыми поездками в Россию, и в этом снова проявилась полная поддержка моей красавицы. В дружной семье и в холод тепло. Моей супругой движет любовь, высокий интеллект и духовное богатство. Только духовно богатый человек может связать свою жизнь с обществом. А это, опять-таки, связано с воспитанием в семье. Моя умница школу закончила с золотой медалью, университет с красным дипломом, она отличник народного образования Кыргызской Республики, и, самое главное, я с гордостью могу заявить, что она воспитывает для меня и для нашего общества пятерых умных сыновей. Семейей дорожить – счастливым быть. Поэтому тыл у меня крепкий как алмаз.



| – Вы с Зульфией все время вместе – еще со студенческих лет, а как вы познакомились? И как вы познакомились с Чингизом Айтматовым?

– Каждое событие в жизни имеет свою историю, и я хочу поведать вам историю о самом сокровенном – о первой любви. Эта история началась со знаменательной даты – 125-летнего юбилея великого акына-демократа Токтогула Сатылганова в Москве. Мероприятие проходило на высшем уровне в Колонном зале Дома Союзов. Тогда же проходила выставка книг, которые в другое время было сложно достать. Я помогал разгружать книги для выставки, и мне дали возможность купить их на все деньги, которые были у меня. Получились две больших коробочек – тяжелые, но греющие душу. Среди прочих купил книгу Айтматова.

И вдруг, возвращаясь домой с этими коробками, встретил девушку моей мечты. Решил подойти к ней познакомиться и, набравшись смелости, задал вопрос: «Девушка, как вас зовут? Можно с вами познакомиться?». Моя незнакомка молчит. Я никак не могу забыть ее улыбку в тот момент. Я еще раз попытался завязать разговор, хотя бы узнать, где она учится, в каком вузе. И вдруг неожиданно для меня моя незнакомка ответила: «А вы ко всем девушкам так настойчиво пристаёте?». – «Нет, – говорю, – только к вам подошел. Хотите, я вам книги подарю?». – «Нет, спасибо», – ответила она. Когда же я снова попытался познакомиться, она ответила: «Я не знакомлюсь с незнакомыми людьми!» – и поспешила с подружкой в сторону станции метро.

Я старался догнать их, но две моих коробки книг мешали мне идти, и она растворилась среди толпы, оставив мне приятную улыбку. Вернувшись в общежитие, не мог забыть моей незнакомки и решил во что бы то ни стало отыскать ее. Не зря ведь я прошел школу Воздушно-десантных войск! Книгу Айтматова оставил себе как талисман. Это знак, подумал я: Чингиз Торекулович поможет мне найти мою незнакомку.

Так прошел целый год. Каждый день ждал, что она появится на горизонте. И однажды я познакомился с земляком, который проходил службу в Москве. Мы



нашли общий язык, и он решил познакомить меня с одной девушкой. Сам он с ней знаком не был, но, по словам подружки, с которой мой приятель общался, это была красивая, умная и гордая девушка. Я отказался и рассказал ему о своей незнакомке. Он продолжал настаивать, говоря, что приметли совпадают.

И вот, наконец, я сдался на уговоры, и мы приходим на улицу Космонавтов, 13. Вошли в комнату. Хозяева были заняты уборкой. В желтом красивом халате в маленький цветочек и большими рукавами (как японское кимоно) девушка тщательно вытирала окна и даже не посмотрела на нас. Но ее подружку я узнал. Это была та самая Мырзагуль, с которой моя незнакомка была тогда возле метро. «Здравствуйте, я Мырзагуль», – сказала она, не узнав меня. Я представился Сооронбаем, сказал, что учусь в медицинской академии. Пока мы разговаривали с Мырзагуль, незнакомка наконец повернулась в нашу сторону и спросила у подружки: «А помнишь, год назад парень с таким же именем приставал к нам?». Я промолчал, не подавая виду, и обернул все в шутку, сказав, что это, наверное, был мой двойник. Время для меня в этот миг остановилось, и я только видел, как красиво она улыбается.

Набравшись смелости, я спросил ее имя. «Я Зульфия, можно Зуля», – наконец-то услышал имя будущей мамы моих пятерых детей, моих Великих Каганов! Все мысли о ней за целый год пронеслись в моей голове. Я был благодарен Судьбе за то, что мы с ней встретились, и понял, что если бы собеседник моих сокровенных тайн великий Айтматов знал бы об этой истории, то написал бы новый роман о любви. У меня было сильное желание увидеть Чингиза Торекуловича и рассказать о всех знаках и совпадениях, о том, как я с первого взгляда полюбил мою Зульфию.

Мы стали общаться, и моей целью стало завоевание ее сердца. Мы все больше времени проводили вместе, а любовь становилась все сильнее и сильнее. Любовь – огромный стимул в жизни. Стипендия была 30 рублей, плюс родители отправляли деньги переводом. Какая радость – получить квитанцию о переводе от родителей. В этот день я приглашал Зульчатку в кино, где тогда продавали фанту, пирожные «картошка» и эклеры. Моя Зульчатка – сладкоежка, и это был для меня повод лишний раз пригласить ее куда-то или же купить ей в магазине сладостей. Однажды я устроился дворником в детском саду, и зарплату стал получать – 90 рублей. Я об этом Зульчатке не говорил. Если честно, стеснялся. Как-то она настояла пойти ко мне на работу, и я пригласил ее в детский сад, рассказал обо всем. В итоге она предложила впредь убирать сад вместе. Моя Зульчатка – очень чистоплотная, ответственная, бескорыстная, отходчивая не злопамятная. В общем, Я ЛЮБЛЮ СВОЮ ЖЕНУ!

Однажды, когда в Москве проходили дни культуры Кыргызстана, мы с супругой попали на авторский вечер Чингиза Айтматова в библиотеке имени Ленина. Я заранее настроил себя познакомиться с великим писателем, поговорить с ним о жизни и творчестве. Я подошел к нему и сказал, что давно его знаю, уважаю и что для нашей семьи он является Талисманом. Я успел сказать все, что хотел, и, более того, предложил Чингизу Торекуловичу сопровождать его в Москве. Он поблагодарил меня и дал свое согласие. Часто я возвращался домой очень поздно, а иногда Чингиз Торекулович



звонил супруге и говорил: «Вот, Зульчатка, Сокен сегодня пораньше придет домой!». Моя супруга отвечала: «Мы благодарны Богу за то, что вы есть, и для моего мужа честь сопровождать вас, мы вас любим».

Так великий писатель стал моим духовным наставником и другом нашей семьи. Я получил от него огромный багаж духовности. Чингиз Торекулович очень уважал мою супругу, каждый раз напоминая мне об этом моем богатстве, говорил, что моя жена – крепкий тыл, а рождение четырех богатырей – это самое бесценное сокровище. Это было благословение для нашей семьи. ♦



*Многие дерзкие замыслы не удалось воплотить в жизнь из-за слишком робкого их исполнения.
Вовенарг, философ*

Эти слова знаменитого французского философа Вовенарга не остались на бумаге. Их каждый день утверждает своими энергичными и целеустремленными действиями бизнес-леди Нурайым Неелова. 1 марта она торжественно презентовала Национальный общественный благотворительный фонд «Закят» и начало инвестирования строительства нового канала им. Момунбека (от Курпсайской ГЭС до р. Шайдан-Сай). Накануне презентации в СМИ шла широкая рекламная компания нового фонда. Всем известно: чем шире реклама – тем больше резонанс, и поэтому журнал «Деловой собеседник» задал учредителю фонда «Закят» Нурайым Насиповне Нееловой ряд вопросов, интересующих наших читателей.



Нурайым НЕЕЛОВА: «Надо создавать условия для работы и достойной жизни простым кыргызстанцам»

Беседовала Нургуль ТАШТАНБЕКОВА

– Нурайым Насиповна, что подтолкнуло вас к созданию НОБФ «Закят»? Как и где возникла эта идея?

– Еще 10 лет назад, будучи генеральным директором ООО «Максор» в Тюменской области Российской Федерации, я начала заниматься благотворительностью. В этом регионе я стала очень популярна среди населения и поверила в свои силы. В ООО «Максор» я владела всего лишь 5% акций, остальные 95% принадлежали крупным российским предпринимателям. И тем не менее именно тогда я начала помогать кыргыз-

станцам, независимо от национальности. Все время думала, как можно помочь Кыргызстану, что сделать, чтобы мои земляки начали возвращаться домой и работали у себя на Родине. И всю свою бизнес-деятельность, знакомства, дружбу я направила в это русло. С 2011 года являюсь директором Международного благотворительного фонда «Максор» в Бишкеке. Так как «Максор» уже имеет свой сайт и свою благотворительную историю на территории России, то арабский мир не испытывал горячего желания вносить свои средства именно через этот фонд.

После получения статуса национального общественного благотворительного фонда «Закят» получил признание среди арабских шейхов, а также их заверения в поддержке и желании оказывать огромные финансовые вливания.

– В чем выражалась ваша помощь нашим землякам в России?

– Например, приехали наши земляки, их обокрали, денег нет, документов нет, соответственно, нет регистрации, значит, трудоустроиться нет возможности. Помогала им срочно восстанавливать докумен-

ты, решала вопросы временного жилья, трудоустройства, тем, кто хотел вернуться, покупала билеты домой, возвращала на Родину. Решала вопросы брошенных детей, осужденных кыргызстанок – непутевых матерей, по оформлению и отправке «груза-200».

| – Недавно состоялась презентация НОБФ «Закят». А когда вы прошли регистрацию в Минюсте? Из каких источников в фонд поступают средства, на каких условиях?

– Регистрация фонда состоялась в мае 2012 года. Но еще 2008 году я вернулась в Кыргызстан с этой идеей. Хотела в партнерстве с Медером Сабировым построить гипсокартонный завод на юге республики. Данное ОсОО «Бек и Айжана», названное именами наших детей, при регистрации предусматривало 10% уставного капитала на формирование благотворительного фонда. Год изучали и адаптировали бизнес-план под наши условия, заранее готовили рынки сбыта, ждали новое оборудование с Украины. Строительство завода создало бы тысячу рабочих мест, хорошо и стабильно оплачиваемых, но информация уже просочилась, что я еду с большими деньгами, и на нас «наехал» Жаныш Бакиев. На подступах к городу наше авто блокировали 9–10 джипов, угрозами расправы они отобрали у меня 90 тысяч долларов, велели немедленно убираться из Кыргызстана. Благодаря Адису Омуралиеву – другу нашей семьи, работнику прокуратуры, я с моим старшим сыном, тайно пересаживаясь из одной машины в другую, добралась до Канта и на частном самолете компании «Лукойл» покинула Кыргызстан. В тот момент у меня сердце обливалось кровью, но не из-за финансовых потерь, хотя потеряла в общем 120 тысяч долларов, а из-за того, что такая ситуация могла только погубить весь нормальный бизнес в стране. Бизнес кормит всех, а без бизнеса только нищета и долги.

Я вернулась после апрельской революции 2010 года, в те дни активизировала благотворительную деятельность: помогала всем организациям, кто действительно реально поддерживал пострадавших. Это «Мекен Шейиттери»,

«Айкол», «Апрель Карман», школа-интернат для инвалидов № 4 города Оша, женские организации, просто жители города Оша.

Фонд формируется за счет вкладов из 43 стран, направленных на благотворительность.. Осенью 2013 года я приглашена на Форум крупнейших бизнесменов, занимающихся благотворительностью. Даст Аллах, привлеку 130 стран, заинтересую их помогать нашим жителям.

| – Бесплатный сыр бывает только вмышеловке. У Кыргызстана внешний долг 3,5 миллиарда долларов США. А нельзя ли эти ожидаемые средства направить на погашение внешнего долга Кыргызстана, а оставшиеся средства и освобожденные средства направить на социальные программы в партнерстве с государством?

– Кыргызстан стал знаменит на весь мир своими революциями, которые происходили из-за семейного правления президентов, породивших страшную коррупцию среди чиновников разного ранга, нас знают как страдающее от коррупции государство. Поэтому зарубежные честные налогоплательщики – миллиардеры и миллионеры – не лютят и вряд ли когда-либо захотят связываться с нашим государством, а простым гражданам Кыргызстана они готовы помочь через НОБФ «Закят». Создавая несколько сотен тысяч новых рабочих мест, работая прозрачно, мы сами будем в состоянии погасить свой внешний долг, вернуть домой мигрантов, защитить наши пустующие земли от экспансии. Рыба ищет где глубже, а человек – где лучше, поэтому надо создавать условия для работы и достойной жизни простым кыргызстанцам в самом Кыргызстане.

То, что я предлагаю, не придумала сама, я позаимствовала это у В. В. Путина. Президент Российской Федерации постоянно в контакте с бизнесменами: он знает, какой должен быть кредит, на какие сроки, с какими процентными ставками, в какой отрасли само государство должно полностью взять на себя ответственность, и все это с учетом мировых тенденций. Путин сам встречается, беседует с простыми тружениками, не брезгует

их внешним видом и бытом. Я сама это видела своими глазами, когда попала как поставщик в состав сопровождения президента России и губернатора Тюменской области, мы летали на специальных вертолетах до Харцеви – дальше уже нет земель. Запретная зона, пограничная. Там сплошной лед, температура -50 градусов мороза, но воздух сухой, мороз можно перенести. В таких условиях Путин со всеми вместе кушал предложенную местными оленеводами и рыбаками строганину, обнимал ненца, здороваясь и не брезгуя, что тот не мылся несколько месяцев. Глава такого мощного огромного государства сам хочет знать, как живет его народ. Я так благодарю Аллаха, что мне посчастливилось увидеться с такими людьми, научиться у них, как надо ценить простых тружеников, как работать преданно и с полной отдачей своему народу. С такой жизненной позицией они постоянно получают благословение всевидящего и всеслышающего Аллаха и своего благодарного народа.

Даже я – кыргызская женщина – заработала себе стартовый капитал в России, получив льготный кредит в 10 миллионов рублей на 5 лет под 1,5% годовых. Для пользы дела дают возможность работать всем желающим и умеющим работать. Я работала, участвовала в крупных тендерах, если что-то не знала или попадала в затруднения, просила помочь. И мне эти ответственные лица без упреков помогали, помня, что это для дела. Какие они доступные, без высокомерия! Я так благодарна Владимиру Владимировичу Путину, Юрию Васильевичу Неелову, Николаю Сергеевичу Харюче, Наталье Комаровой, Ирине Хакамада, Сергею Собянину – тогдашнему губернатору Тюменской области, а сейчас мэру Москвы. Я когда-нибудь напишу книгу про свои встречи с этими выдающимися людьми. Дай Аллах им здоровья, дальнейших успехов в работе и благополучия в семье.

А наши чиновники как? Ничего у них не просишь, говоришь – я помогу сделать твою работу в том-то, пусть будет польза для кыргызстанцев. И ждешь – ни ответа, ни привета. Сплошное высокомерие и незаинтересованность в результатах работы. Они только мешают работе мастера. Я приглашала >

российских чиновников к нам в Кыргызстан хоть на пять дней приехать, показать мастер-классы для наших чиновников, как надо работать. Даже просто как общаться с теми, кто платит налоги и кормит их – чиновников. Опыт работы я получила. Теперь предлагаю самим работать, самим погашать свои долги. Такой опыт уже есть, надо дальше и быстрее развивать самозанятость населения и бизнес. Вот примеры того, что уже сделано:

1. Город Джалал-Абад: в июне 2012 года я открыла носочную фабрику. Созданы 100 рабочих мест, продукция поставляется в Россию. Чтоб ускорить процесс запуска фабрики, внесла свои личные средства в сумме 400 тысяч сомов от имени НОБФ «Закят» на условиях, что 10% средств от реализации будут поступать в фонд. Это значит, улучшаются экспортные показатели республики, сто семей получают ежемесячный доход, дополнительно создаются рабочие места: общепит, уборщицы, сторожа, грузчики, водители карго.

2. Баткенская область знаменита милостью Аллаха курагой, урюком и рисом и домоткаными коврами. В конце 2012 года я провела сертификацию и получила торговые штрих-коды на курагу, урюк и рис, чтобы осуществлять поставки в Европу. Осталось поставить аппараты мойки-сушки, фасовки в упаковки мировых стандартов, разработать и закрепить торговую марку для дехкан Баткенской области. А образцы и фотографии домотканых ковриков и ковров увез мой старший сын во Францию для продвижения и получения заказов как разновидность традиционного этнографического прикладного искусства Кыргызстана в Швейцарию и оттуда дальше на весь мир.

3. Вы сами были свидетелями вручения генеральному директору ОсОО «Шамалды Сай Коломтосу» Абдымату Мураталиеву сертификата на 500 миллионов евро на строительство канала имени Момунбека в рамках инвестиционного соглашения между НОБФ «Закят», ОсОО «N.N.N. Investment Co LTD» и ОсОО «Шамалды Сай Коломтосу». Это начало целой инвестиционной программы фонда, которая предусматривает строительство еще шести

фабрик и заводов по всему Кыргызстану с учетом специфики областей. Например, в Таласе поставим консервный завод по сортировке, фасовке и переработке фасоли, ориентированный на европейский и российский рынки. В Нарыне – завод по разведению овец и улучшению качества шерсти, целое стадо мериносов завезем. На юге – фабрику по разведению шелкопряда. Несколько ткацких фабрик планируем построить в Чуйской и Ошской об-



ластях, произведенные ткани будут ориентированы на Южную Корею. Эти планы становятся возможны благодаря Инвестиционному фонду мистера Джона Чана. Погашение займа будет осуществляться перечислением 0,5% от прибыли. Эти рентабельные предприятия перейдут после возврата инвестиционного займа в собственность простым акционерам, то есть членам НОБФ «Закят». Мне кажется, в тот момент, когда мистер Джон Чан принял решение работать совместно с НОБФ «Закят», Аллах смилостивился над народом Кыргызстана. В этот момент послал на нашу землю кут, то есть благодать, божью милость. Мне кажется, со временем мистер Чан станет самым люби-

мым и ценным человеком для народа Кыргызстана после президента России Владимира Владимировича Путина. Официальный представитель данного фонда – гражданин Южной Кореи Ким Хое Сан должен стать гражданином Кыргызской Республики, чтоб была гражданская ответственность, и это дополнительно облегчит привлечение инвестиций в нашу страну.

– Если человек хочет заняться фермерством, но при этом у него нет никакой базы – скотного двора, самого скота, но есть соседский пример и огромное желание. Как он может получить кредит в НОБФ «Закят»? Какой нужен залог и как он будет оценен?

– НОБФ «Закят» не дает кредиты, это противоречит самому понятию закята. НОБФ «Закят» оказывает инвестиционную помощь в организации своего дела. После того как люди твердо встанут на ноги, они обязаны оплатить 10% от прибыли для дальнейшей деятельности НОБФ «Закят». В таких случаях, когда начинают с нуля, узнаем в каком районе проживает, какая там обстановка (не было ли эпидемий, падежа скота и т.д.), у местного сообщества узнаем, какая у просителя репутация (не наркоман, не играет в азартные игры и т.д.). Далее помогаем составить бизнес-план, проводим тренинги, обучение. Если есть возможность, объединим его с единомышленниками и заинтересованными организациями и передадим прошение в комиссию по выдаче гранта. Бизнес-планы и решения по выдаче строгой отчетности перед лицами, вносящими вклады в НОБФ «Закят».

– Вступительный взнос в НОБФ «Закят» составляет тысячу сомов. Это отражено в уставе фонда? Если численность членов фонда уже около 10 тысяч, то фонд сформирован только из вкладов кыргызстанцев, и составляет около 10 миллионов сомов. Многие предостерегают, что НОБФ «Закят» и ОсОО «N.N.N. Investment Co LTD» могут оказаться последователями печально знаменитой финансовой пирамиды «МММ»...

– Национальный общественный благотворительный фонд «Закят» способствует созданию рабочих мест по инициативе самих кыргызстанцев, мы хотим изменить отношение к самим себе, изжить иждивенчество, привить взаимопомощь, улучшить и намерения, и помыслы, и поступки. Вступительный взнос добровольный. Сейчас уже есть бизнесмены, которые хотят внести в фонд и по 100, и по 200 тысяч. Я пока прошу не вносить, так как только в регионах совместно с органами местного самоуправления изучаем острые приоритетные направления. Например, в столице внутренняя миграция бьет все рекорды, социальная инфраструктура трещит по швам. Совместно с мэрией Бишкека мы начинаем строительство социального жилья. Мэрия сейчас подготовит участок около 3 гектаров для выкупа под строительство социального жилья. Проект готов, квартиры будут однокомнатные, площадью 46,5 квадратных метров, и двухкомнатные, площадью 51,5 квадратных метров. В одном доме будет по 99 квартир. Об этом подробнее можете расспросить у вице-мэра Т. М. Имашева. Данные квартиры будут распределены между именно молодыми участникам НОБФ «Закят». Списки прозрачно составятся по информации мэрии, наших региональных офисов и будут обсуждаться членами фонда, подотчетно источникам формирования, кому выданы. Народ устал от коррупционных схем, когда получают блага только родственники и приближенные высокопоставленных лиц. Хочу отметить, что не все поголовно, кто писал заявления о вступлении в членство, вносили деньги. Мне важно, чтобы люди хотели достойно работать и жить. Те, кто внес по тысяче сомов, сами прекрасно видят, что открываются офисы, покушаются оргтехника, уходят средства на текущие моменты. А основные виды деятельности фонда я оплачиваю из собственных средств, из доходов от собственных бизнес-структур.

– Как переносите многочасовые перелеты? Биоритмы сбиваются? На здоровье не отражается? Тем не менее, выглядите замечательно. Интересно, где вы одеваетесь? Где чаще любите делать покупки?

– К вечным перелетам уже давно привыкла. Из-за разницы часовых поясов почти не сплю, организм приучила. В 2004 году во Франции – в Страсбурге – я с Франсуазой Дюсдорд создала дизайнерскую студию. Каждый год студия выпускает только 200 изделий одежды, лекала мои, а шьет Франсуаза сама, после лекала перепродается. Я получаю огромное удовольствие, мощный допинг от сознания, как это все поможет Кыргызстану, и усталости не чувствую. Как-то муфтий Чубак Ажы сказал, что мне помогают сами ангелы, они своими крыльями омывают мне лик. Он узнал о НОБФ «Закят», и обо мне во время хаджа в Мекке. Чубак Ажы благословил мою деятельность, одобрил, что направление инвестирования носит светский характер, то есть он не заиклен на принадлежности к мусульманскому вероисповеданию и национальной принадлежности. Говорил, дал бы Аллах Кыргызстану еще 10 таких женщин, как ты, и наша страна поднялась бы с колен и расцвела.

(Пока беседовали, тысячу раз прерывали интервью бесконечные звонки с разных городов Кыргызстана, России, Испании, Франции, наконец, Нурайым Нееловой просто увезли в мэрию).

Уже убегаю, Нурайым Неелова передала пожелания всем читателям нашего журнала:

– Хочу пожелать мира и стабильности, здоровья, успехов, воссоединения семей, счастья и любви, терпимости и взаимной поддержки. Божьей милости в каждый дом.

Оставшееся время на интервью мы решили использовать по назначению, и я устроила экспресс-интервью тем, кто оказался рядом. Кто-то пришел поздравить Н.Н. Неелову с наступающим праздником 8 Марта, кто-то – попросить помощи, кто-то – посоветоваться, кто-то – что-то подписать... Всем я задавала один и тот же вопрос:

– Как давно знакомы с Нурайым Нееловой? Что вы думаете о планах и созданном Национальном общественном благотворительном фонде «Закят»?

Таалай Абдылдаев, ректор вуза: – С Нурайым я познакомился еще во времена СССР, в 1986 году



в небе, в самолете. Она, как и я, летела в Москву, в командировку, выбивать какой-то дефицит. Я тогда работал в Министерстве торговли, а Нурайым возглавляла «Киргизторг-одежда». Нурайым обязательная, старательная, настойчивая. Фонд реально зарабатывает, если только наши чиновники не начнут, как всегда, вставлять палки в колеса. Я с ней в прошлом году ездил в Каракол для привлечения инвестиций в инфраструктуру города, составляли расчеты, бизнес-планы. Я ей верю, желаю удачи и успехов в работе. Она молодец, стоящих людей привлекает в Кыргызстан, хотя этим должны заниматься наши чиновники, сотрудники МИД, получающие зарплаты и командировочные.

Куван Урманбетов, частный предприниматель:

– Познакомились в 2010 году. Меня попросили повозить ее в период выборов. Нурайым же баллотировалась от Республиканской партии народа Кыргызстана, лидер партии – Женишбек Тентиев. После с ней мы случайно встретились в 2011 году в ОАЭ, Дубаи. У меня возникли проблемы по бизнесу, казалось, просто крах. В ОАЭ мы >



с Малайзии осуществляли поставки пальмового масла. Нурайым же выручила, просто спасла нас. В тот момент я оказался свидетелем встречи Нурайым Нееловой с шейхами. Я свидетель, как ее уважают и готовы помогать в работе. С 2010 года Ахмат Шейх – начальник SID (эта структура как наш ГКНБ), помогает Нурайым же с организацией хаджа. У Нурайым же сильный характер, твердая целеустремленная деловая хватка, обширные связи среди элиты арабского мира.

Насилкан Борукеева. Пенсионер, бывший директор школы села Чолпонбай, Карабурунского района Таласской области:

– Информация про «Закят» среди простых граждан Кыргызстана ходит уже давно, но я с Нурайым познакомилась полгода назад, немного поработала у нее в фонде. Сама лично убедилась в достоверности ее благотворительной деятельности в России: со сколькими парнями и девушками, попавшими

в тюрьмы, встретилась, помогла нанять адвокатов, доказать истину; молодым кыргызстанцам, оказавшимся на улице без гражданства, без документов, без денег и друзей. В 2008 году Нурайым добилась предоставления российского гражданства 18 детям, брошенным матерями – выходцами из Кыргызстана, добилась предоставления российского гражданства, и через Юрия Лужкова – мэра Москвы добилась выделения однокомнатных квартир этим детям по достижении ими совершеннолетия. 2009 году посетила кыргызстанцев, проживающих на Памире, помогала нашим этническим кыргызам... Пребывая 3,5 месяца в Аравии, Нурайым добилась встречи с принцем Алмансуром, показала снятый фильм про жизнь наших кыргызстанок, вынужденных заниматься проституцией, про целые семьи, вынужденные скитаться в поисках заработка, попадающие в рабство наше время, брошенных детей, детей, работающих с утра и до вечера.

В руках Нурайым держала книгу «13 женщин, изменивших мир» и пламенно просила, что с его помощью она хочет изменить не мир, а только Кыргызстан. Нурайым добилась заверений арабских шейхов помогать Кыргызстану. Шейхи Аравии если дали слово, то сдержат, это же не наши депутаты Жогорку Кенеша: пообещают и сразу же забудут после выборов. Знаете, сколько трудовых мигрантов поддерживают инвестиционные планы? Дай Аллах благословение на осуществление инвестиционных планов по строительству фабрик и заводов и удачи Нурайым в делах.

Ким Хое Сан, официальный представитель Гонконгской инвестиционной компании «Голден Хабес»:

– С Нурайым знаком с 2010 года, познакомились в Южной Корее. Мне понравилась ее искренняя любовь к своему народу, как она переживает его трудности, людское горе принимает близко к сердцу, плачет, так хочет сделать всех счастливыми, чтоб жили в достатке и благополучии. Она имеет авторитет среди бизнесменов Америки, Испании, России, Аравии, Кореи, Китая, Франции, Казахстана. В Алматы совместно с Нурайым строим ипподром и «Диснейленд». Сам президент Казахстана Нурсултан Назарбаев принял нас и выразил свою признательность. Казахстан в осуществление этого проекта вошел с 30% долевого участия и выделил 6 гектаров земли. 70% принадлежат ОсОО «N.N.N. Investment Co LTD» и инвестиционной компании «Голден Хабес». Я искренне верю планам Нурайым, ее мечтам желаю сбыться, от этого выиграют все. Пользуясь случаем, поздравляю всех женщин Кыргызстана, счастья им и здоровья. ♦





НУР 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

Проект «Доступное социальное жилье эконом класса» При содействии мэрии г. Бишкек



ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
Тел.: +996 (312) 41 81 60
+996 (551) 14 14 55
+996 (700) 53 83 99



Заказчик
ОсОО АРАБИАН КЫРГЫЗ
«АЛЬ ХНЕЙЗИ» КОМПАНИ
Тел.: +996 (312) 41 81 60
+996 (555) 18 88 82

Подрядчик
ОсОО «ОППС СТРОЙ»
Тел.: +996 (312) 41 81 92
+996 (556) 50 13 84
