



Народное слово

Узбекистан —
государство
с великим
будущим

Издается с 1 января 1991 года • Http: Narodoeslovo.uz • E-mail: slovo@uzpak.uz • 2 марта 2005 года, N 41 (3659) • Среда

ДОБРОТНО, КРАСИВО, КОМФОРТНО

— это можно назвать девизом в работе тех предприятий, которые представили свою продукцию на ставших традиционными международных выставках «Строительство и интерьер, отопление и вентиляция — UzBild 2005» и «Мебель и технологии производства — MebelExpo Uzbekistan 2005», открывшихся вчера в Ташкенте в Центральном павильоне Узэкспоцентра.

Экспозиция UzBild 2005 привлекает внимание не только специалистов строительного комплекса, но и рядовых посетителей выставки, ведь здесь было выставлено практически все, что необходимо для строительства различных объектов, их отделки, технического оснащения, оформления интерьера, начиная с кровельных и других строительных материалов и заканчивая дверными замками, т.е. возведения и сдачи зданий «под ключ» в прямом и переносном смысле.

Особенностью выставки нынешнего года является то, что 70 процентов ее участников — производители из стран ближнего и дальнего зарубежья, что является убедительным свидетельством того интереса, который проявляет иностранный бизнес к тому сектору узбекистанского рынка, который связан со строительным комплексом. Для того чтобы свыше 60 компаний из 14 стран смогли широко продемонстрировать последние новинки производства, современные технологии, соответствующее оборудование, площадь экспозиции по сравнению с предыдущей выставкой пришлось увеличить на 25 процентов. Посетители выставки с интересом знакомились с самой разнообразной продукцией из Австрии, Азербайджана, Беларуси, Великобритании, Германии, Италии, Казахстана, России, Польши, Финляндии, Чехии, Швеции. Не меньший интерес вызвала и продукция отечественных предприятий различных форм собственности, например,

входящих в состав АК «Узстройматериалы».

Еще одной особенностью выставки UzBild 2005 можно назвать то, что наряду с готовой продукцией, в частности строительными и отделочными материалами, сантехделиями, системами отопления и вентиляции, окнами, дверями, витражами, электротехникой и приборами освещения, вниманию специалистов предлагались строительная техника и оборудование для производства различных стройматериалов и конструкций, например передвижные и стационарные бетонные заводы, а также строительный инструмент.

Уже с первых часов работы выставки у многих стендов можно было наблюдать оживленные диалоги между участниками и посетителями выставки, которые обсуждали достоинства и преимущества представленной здесь продукции или оборудования, иногда о чем-то спорили, соглашаясь или возражая собеседнику. Конечно, о результатах подобных диалогов и контактов по первым часам работы выставки судить трудно. Но, безусловно, то, как и на предыдущих подобных выставках, здесь сложились немало партнерских отношений, будут подписаны десятки контрактов, достигнуты договоренности о взаимовыгодном сотрудничестве, а в конечном счете в наших городах появятся новые объекты, при строительстве которых будут использованы и современные материалы и оборудование, и новые технологии. Особенно



важно это в жилищном строительстве. Ведь согласитесь, что современные жилые здания, построенные в последние годы, выгодно отличаются от серого однообразия жилых кварталов, так называемой массовой застройки прошлых лет. И таких добротных, красивых и комфортных для жильцов домов, которые украшают внешний облик любого города, должно быть больше.

Под стать такому жилью должна быть и мебель. Сегодня можно сказать, что у нас наблюдается определенный бум в мебельном производстве. Достаточно сказать, что изготовлением мебели занимается около одной тысячи частных предприятий. Нельзя сказать, что их мебель не пользуется спросом, тем более что есть такие мастера, которые практически вручную делают «штучный» товар на заказ, какой не сыщешь и в самом престижном мебельном салоне. И все же основной спрос — на мебель, выпускаемую на хорошо оснащенных производствах с помощью самого современного оборудования и новейших технологий. Представленная на выставке продукция около 20 компаний из Беларуси, Германии,

России, Узбекистана вызвала большой интерес. И здесь, помимо готовых кухонных, спальных гарнитуров и иных готовых изделий, которые могли привлечь представителей торговых организаций, в частности мебельных салонов, или рядовых посетителей, предлагались оборудование, фурнитура, сырье, отделочные материалы для тех, кто занимается непосредственно производством мебели. Здесь же демонстрировались последние достижения в области проектирования и изготовления мебели, дизайна интерьера любого направления.

Стоит отметить активное участие в выставке наших предприятий, входящих в холдинговую компанию «Файз» и выпускающих самую разнообразную мебель, пользующуюся хорошим спросом.

Как отметили организаторы выставки, по сравнению с прошлым



годом, когда она проводилась в рамках выставки «Строительство и интерьер — UzBild 2004», площадь экспозиции в нынешнем году расширилась почти вдвое и есть все предпосылки к дальнейшему росту числа ее участников и посетителей.

Собир АЛИЕВ.
Фото Рашида ГАЛИЕВА.

В Законодательной палате Олий Мажлиса ОТ СИЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА — К СИЛЬНОМУ ГРАЖДАНСКОМУ ОБЩЕСТВУ

В своем докладе на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов четко определил приоритетные направления реформирования и обновления нашей жизни. Он обратил особое внимание на то, что важнейшей задачей в сфере государственного строительства и управления является усиление роли и влияния парламента, дальнейшее достижение более сбалансированного и устойчивого равновесия между законодательной, исполнительной и судебной ветвями власти.

В основе поставленных целей лежит принцип «От сильного государства — к сильному гражданскому обществу», который подразумевает дальнейшую модернизацию нашей страны. А это требует прежде всего систематизации действующих и разработки новых правовых актов, направленных на децентрализацию власти и передачу части

полномочий из центра местным органам власти. Важно на деле усилить роль и полномочия органов самоуправления — махаллей, сельских сходов граждан.

Об этом говорилось на семинаре, проведенном в Законодательной палате Олий Мажлиса, на тему «Состояние и перспективы законодательства об органах самоуправления граждан». В нем приняли участие ученые и специалисты, представители средств массовой информации.

С докладом «Развитие законодательства об органах самоуправления граждан» выступил председатель Комитета Законодательной палаты Олий Мажлиса по демократическим институтам, негосударственным организациям и органам самоуправления граждан А. Саидов. Также был заслушан доклад на тему «Практика, механизмы и проблемы самоуправления махаллей» председателя республиканского фонда «Махалля» А. Гадайтибаева.

УзА.

Достижения есть, недостатки — тоже

В хокимияте Джизакской области состоялось заседание, посвященное задачам, намеченным в докладе Президента Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса и в его речи на совещании с участием нового состава Кабинета Министров. Обсуждались также итоги социально-экономического развития области в 2004 году. Вел заседание хоким Джизакской области У. Янкульов.

Отмечалось, что в прошлом году в области были достигнуты определенные успехи в развитии отраслей экономики и социальной сферы. Производство внутреннего валового продукта по сравнению с 2003 годом увеличилось на 7,7 процента.

Полная передача земель в распоряжение фермеров в 2004 году принесла свои результаты. Государству было продано почти 238 тысяч тонн хлопка, труженики области перевыполнили договорные обязательства. Наблюдаются определенные успехи в капитальном строительстве, на транспорте, в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства, социальной инфраструктуре.

На заседании был сделан критический анализ недостатков, допущенных в отраслях экономи-

ки и социальной сфере. В частности, не сокращаются случаи незаконного вмешательства органов управления и хокимитов в деятельность предпринимателей, что оказывает отрицательное влияние на развитие малого бизнеса и частного предпринимательства. В течение 2004 года банки, инспекции по регистрации предпринимателей, городские и районные хокимияты совершили 21 тысячу 503 незаконных действия в отношении предпринимателей.

Отсутствуют активность и решительность в работе по разгосударственному предпринимательству, выполнению правительственной программы по приватизации. В прошлом году намечалось разгосударствление 143 предприятий. Однако эта задача осталась невыполненной.

Медленно осуществляются реформы в коммунальной сфере. Возрастает дебиторская и кредиторская задолженность предприятий, с населения своевременно не взимается плата.

Были намечены меры по исправлению имеющихся недостатков и упущений.

В заседании принял участие заместитель Премьер-министра Республики Узбекистан Э. Ганиев.

УзА.

ЕЩЕ МНОГО НЕИСПОЛЗОВАННЫХ РЕЗЕРВОВ

На собрании актива Сырдарьинской области были обсуждены итоги социально-экономического развития региона в 2004 году и приоритетные задачи по дальнейшему реформированию и либерализации экономики, ликвидации имеющихся препятствий в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства, фермерства, вытекающие из доклада Президента Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса. Вел его хоким области А. Джалалов.

Было отмечено, что в прошлом году по сравнению с предыдущим на 8,4 процента возросло производство внутреннего валового продукта. Обеспечен рост производства сельскохозяйственной и товарной продукции, изделий народного потребления, объемов капитальных вложений и подрядных работ, платных услуг.

Участники собрания отметили, что в области есть еще много неиспользованных резервов. В частности, заметное отставание допустили такие крупные предприятия, как акционерное общество «Гулистонэкстракт» и хлопкоочистительный завод «Турон», совместное предприятие «Сарбонтекс», которыми недодано различной продукции на

1,6 миллиарда сумов. Бездействуют включенные в программу локализации расположенные в Баутоском, Сырдарьинском, Гулистанском и Сайхунбадском районах такие предприятия, как «Боевуг-ЖЛИ», «Гупро», «Рустам» и «Сайхун-плат».

На 1 января 2005 года в области зарегистрировано 46 предприятий с иностранными инвестициями. Однако в отчетном периоде только коллективы 22 предприятий занимались производством продукции. Много нерешенных вызывает вопросы, связанные с разгосударствлением и приватизацией объектов народного хозяйства. Из 14 объектов, бесплатно переданных предпринимателям, в семь частично, а в три вообще не привлечены инвестиции.

Немало проблем накопилось в сферах малого бизнеса и частного предпринимательства, фермерского движения. Много нареканий вызывает деятельность такой отрасли, как жилищно-коммунальное хозяйство.

На собрании определены меры по устранению допущенных недостатков, просчетов.

На собрании выступил заместитель Премьер-министра Республики Узбекистан Э. Ганиев.

УзА.

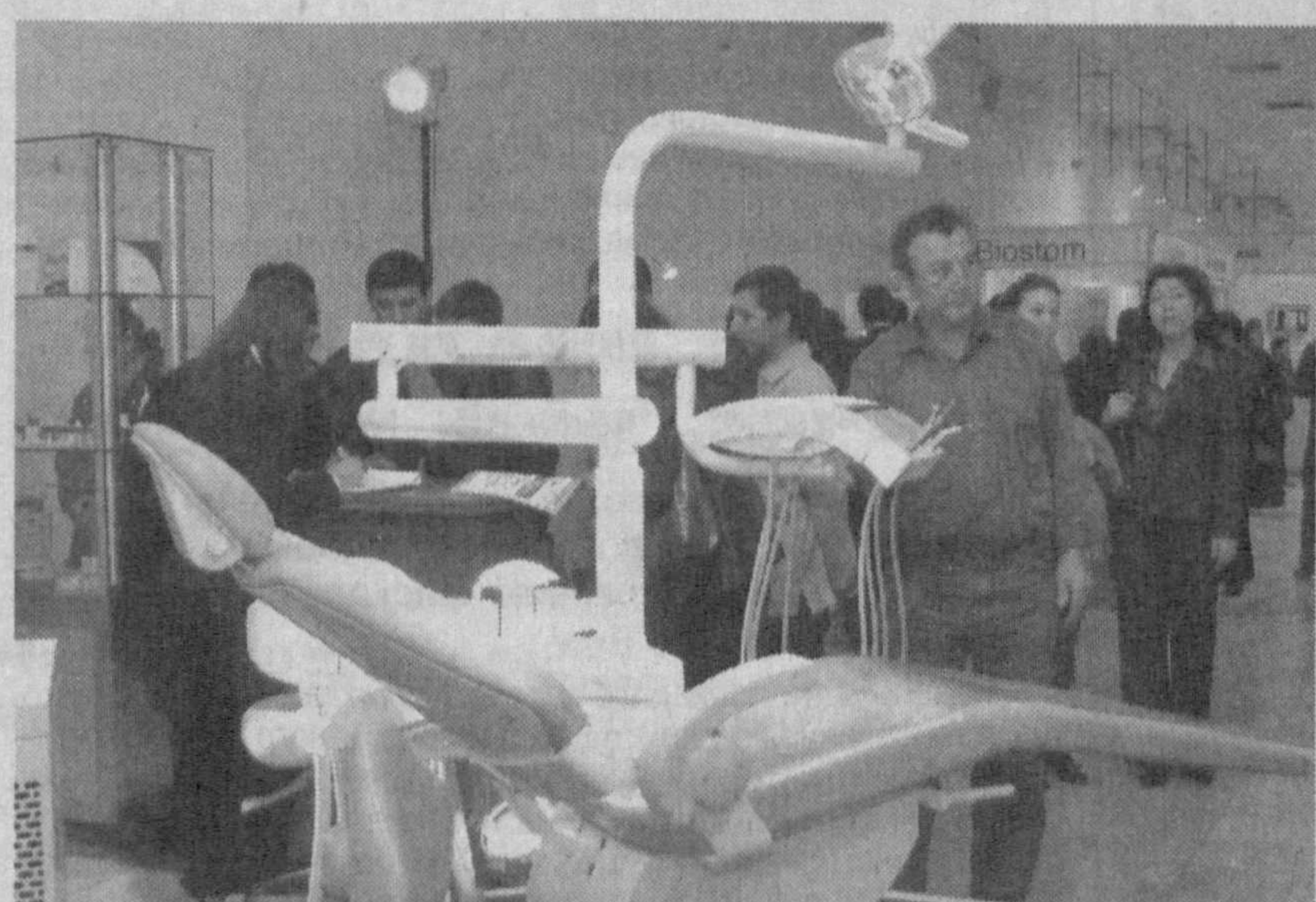
Новинки стоматологии

Международный стоматологический трехдневный форум «Dental Salon Uzbekistan» открылся вчера в Ташкенте. Инициатором его проведения выступило Министерство здравоохранения Республики Узбекистан совместно с Ассоциацией стоматологов Узбекистана при поддержке Ассоциации стоматологов России.

В рамках форума предусмотрены проведение конференции врачей-стоматологов «Новые технологии в стоматологии» и выставки новейшего стоматологического оборудования. Со своими лекциями выступят ведущие стоматологи Узбекистана, России, Германии, США. А страны-производители стоматологического оборудования, медицинских инструментов и специализированных материалов, такие, как Швейцария, Германия, Франция, Италия и США, представили свою продук-

цию на выставке. И сегодня в Узбекистане, по мнению специалистов, широко используются новейшие стоматологические разработки, оборудование, на высоком уровне работают дантисты.

Ольга ГРЯЗНОВА,
наш корр.



Узбекистан — Афганистан ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА ПОДЪЕМЕ

В нашей стране пребывает делегация во главе со старшим советником президента Исламского Государства Афганистан, министром торговли Хедаятом Амином Арсала. Вчера в Ташкенте состоялся бизнес-форум «Развитие сотрудничества в целях восстановления Афганистана: продвижение товаров, услуг и передовых знаний», организованный по инициативе правительства Узбекистана и Афганистана при финансовой поддержке Программы развития ООН в Узбекистане с целью налаживания взаимовыгодных торгово-экономических отношений между двумя соседними странами.

Развитие региональной интеграции является одним из приоритетных направлений внешней политики, проводимой под руководством главы государства Ислама Каримова. Большое внимание уделяется укреплению взаимных торгово-экономических связей с соседними странами, в частности с Афганистаном.

В составе делегации из Афганистана — представители министерства финансов, таможенных и налоговых органов, агентства поддержки инвестиций, торгово-промышленной палаты, других организаций. Широко были представлены деловые круги, планирующие осуществление различных проектов с Узбекистаном. Среди них представители сельскохозяйственных, строительных компаний, компаний, оказывающих консультационные, финансовые, медицинские и иные услуги.

Выступая на торжественном открытии бизнес-форума, председатель Агентства внешних экономических связей Республики Узбекистан

Насриддин Нажимов отметил, что это важное мероприятие является свидетельством взаимного интереса обеих сторон к развитию сотрудничества. Этот интерес можно определить и чисто материально. В прошедшем году торговый оборот между Узбекистаном и Афганистаном увеличился на 45 процентов. В частности, из Узбекистана в соседнюю страну направляются продукты переработки нефти и газа, сельхозпродукция, мука, автомобили. Афганистану оказываются транспортные и строительные услуги. Узбекистанцы принимают участие в восстановлении и создании инфраструктуры в основных отраслях экономики Афганистана. Узбекистан

играет важную роль в доставке до места назначения направляемой в Афганистан зарубежной гуманитарной помощи. По договоренности с ООН, большая часть этих грузов провозится в Афганистан через пограничный пункт Термез-Хайратон. В свою очередь в нашей стране насчитывается свыше ста совместных предприятий с участием афганских фирм и компаний.

И все-таки объем торгово-экономического сотрудничества между двумя странами нельзя назвать соответствующим тому большому потенциалу, который имеется. К примеру, из Узбекистана в Афганистан может экспортироваться самый широкий ассортимент разнообразной продукции, начиная от автомобилей и пассажирских самолетов и заканчивая продуктами питания, а наши специалисты могут участвовать, в частности,

в восстановлении энергосистемы, развитии транспортной, ирригационной, телекоммуникационной инфраструктуры в соседней стране. В свою очередь принявшие участие в бизнес-форуме представители правительства и деловых кругов Узбекистана были ознакомлены с процессами экономического восстановления в Афганистане, финансировании и реализации основных национальных программ и проектов, а также возможностями участия зарубежных компаний в их осуществлении.

Согласно резолюции Токийской конференции, на программу восстановления экономики Афганистана на период 2002—2004 гг. от доноров должно было поступить более 7,6 миллиарда долларов США. Кроме этого, Афганистан продолжает получать помощь и займы на восстановление экономики страны. Предусмотрено осуществление около 450 проектов, в которых могут принимать участие иностранные инвесторы.

Сергей ЛИ.

Готовимся к Наврузу

Труд вдохновенный, праздник всенародный

Обычай отмечать Навруз возник в Центральной Азии и ряде стран Востока в давние времена. Постепенно он приобретал свои формы и очертания, обогащался за счет обрядов, обычаев, опыта повседневной жизни и превращался в традицию.

Навруз веками формировал у людей чувство любви и бережного отношения к родной земле и природе, играл важную роль в трудовом и нравственном воспитании. В дни его празднования прекращались войны, забывались раздоры и обиды, люди стремились к мирному и добрососедскому общению. В эти дни люди посещали места погребения своих родных и близких, приводили в порядок кладбища и прилегающие к ним территории, поминали усопших. Навруз побуждал людей к благородным поступкам, наполнял их души добрыми чувствами и пожеланиями, усиливал в них чувства милосердия и любви к ближним.

В древности народы Центральной Азии исчисляли начало года с приходом весны, когда начиналось

пробуждение природы. Поэтому отождествление весны и Нового года и поныне считается символом начала жизни.

Сегодняшний Навруз, как и прежде, обязательно воплощает в себе два начала: первое связано с трудом, работой; второе — с отдыхом, весельем, зрелищами, играми. В первой части Навруза люди заняты в садах и на виноградниках, подготовкой полей к севу, очисткой арыков и каналов, заготовкой семян, удобрений и посадочных материалов, ремонтом полевых станков, оборудования и приспособлений. А горожане приводят в порядок улицы, дворы и подъезды, аллеи, парки, проспекты, общественные места. Проводят общемажорские хашары. При этом оказывают благотворительную помощь пожилым

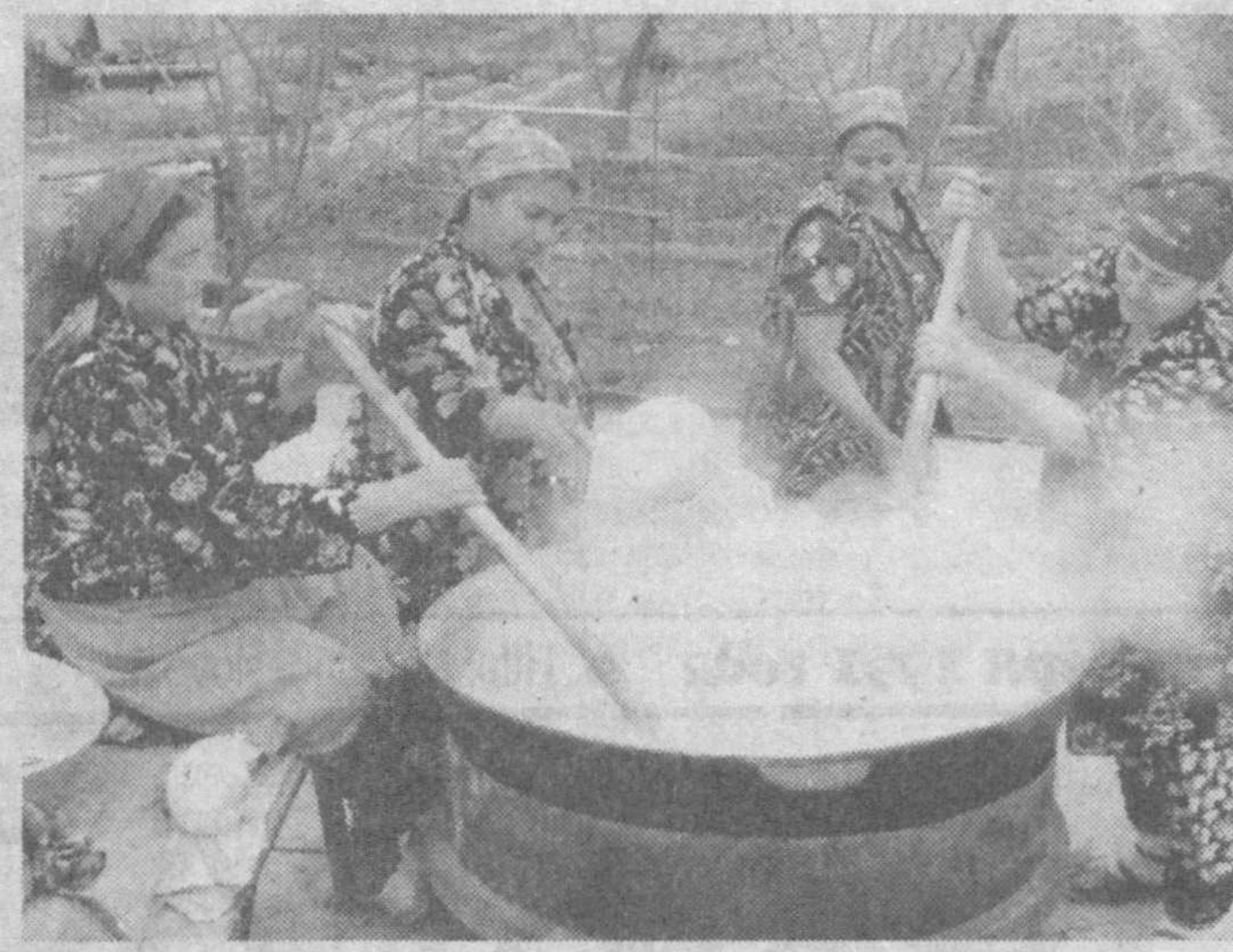
и одиноким людям. В городах и кишлаках много внимания уделяют кладбищам, историческим и культурным памятникам, зеленым насаждениям. Строятся дома, украшаются жилища и т. д. Волнующий момент, когда уважаемые старцы с добрыми пожеланиями бросают первые семена в землю. Труд в эти дни поднимает в людях дух, настроение, служит примером для молодежи.

Вторая часть праздника состоит из развлечений, спортивных состязаний. Праздник цветов, состязания остроловов, выступления борцов и канатоходцев, клоунов, конкурсы певцов и танцоров, скороговорки и загадки, прыжки через огонь, скачки и другие проявления народного праздника придают Наврузу неповторимую красоту, а его участникам дарят наслаждение.

Венцом Навруза являются сумалак и халим. Трудно описать словами то, как священнодействуют у котла, где варят халим отцы и деды, а там, где готовят сумалак, — женщины и дети.

Всю ночь напролет не спят, колдуют над приготовлением жидкой весенней пищи, танцуют, поют, соревнуются в остроловии.

Участники этих мероприятий очищаются и облагораживаются духовно и телесно, они становятся чище и добрее, человечнее. Может быть, поэтому с древнейших времен в дни празднования Навруза не бывает преступлений. Наоборот, мирятся те, кто был в ссоре, забываются обиды, милосердие, а в старину даже прекращались войны. А какую живительную силу дарят человеку после



долгой зимы насыщенные витаминами пиала сумалак или халима, самса и пельмени с ранней зеленью!

Почему Навруз отмечается именно 21 марта? 21-е число — день весеннего равноденствия, после которого день начинает побеждать ночь. И наступает пора пробуждения природы, оживления всей живности, растительного мира.

Празднование Навруза всегда являлось своеобразной демонстрацией расцвета земледелия, ремесел, искусства, физической силы. На массовых гуляниях народ показывает свои прекрасные изделия прикладного искусства, кулинары — сладости и редкие блюда, борцы и всадники — силу и ловкость, девушки и невесты шьют специальные наряды, платки, покрывала их цветами и узорами.

В своей многовековой истории Навруз не раз подвергался нападкам мракобесов, был запрещен. И в XX веке при прежнем режиме его пытались вытравить из сознания людей. Но тщетно.

За годы независимости в Республике Узбекистан Навруз — настоящему расцвету. Он возведен в ранг государственного общенародного праздника. Его ждут с нетерпением все — от мала до велика.

Полученный в день Навруза заряд бодрости, энергии укрепляет, обновляет духовно и физически, помогает лучше трудиться, творить и созидать, делать жизнь чище, лучше, красивее.

Шавкат МИРАЛИМОВ, кандидат исторических наук, доцент.

Запахло весной — скоро в поле

На календаре начало весны, и почти во всех широтных и фермерских хозяйствах земледельцы уже готовы к весенним полевым работам, ждут не дожидаясь, когда можно будет вывести на поля технику для подготовки почвы и закладки основы будущего урожая.



В Улутнорском районе Анджанской области многие дехкане хорошо знают механизатора Асмонали Азизова из машинно-тракторного парка "Ок ольтин". За долгие годы работы Асмонали-ака проявил себя не только как специалист, хорошо знающий и эффективно использующий технику, но и досконально изучивший все тонкости агротехники возделывания различных сельскохозяйственных культур. Свой опыт и мастерство он намерен максимально использовать и в нынешнем сезоне, помогая земледельцам получить высокие урожаи.

Давно привели в порядок всю имеющуюся сельскохозяйственную технику и в машинно-тракторном парке Булунгурского района Самаркандской области. Своевременно отремонтировать и подготовить ее к работе на полях старались все. Но руководителю МТП Неймат Тураев (на снимке первый слева) особо отмечает вклад своих предводителей Каюма Ахмедова, Хуснилы Хусайнова, Зокира Хамракулова.

Слаженная работа ремонтников, механизаторов, всех специалистов должна принести положительные результаты, на что надеются все дехкане, готовящиеся к началу нового сезона.

Собир АЛИЕВ, Фото Тохира НОРКУЛОВА. УзА.

СЕМЕННОЙ ПОТЕНЦИАЛ ХОРЕЗМА

Хлопок-2005

В нынешнем году впервые за всю историю хлопководства области хорезмийцы обойдутся без завоза семян хлопчатника извне — их произведено около 16,5 тысячи тонн, что больше необходимого почти на семь тысяч тонн. Более двух тысяч тонн из них реализовано в Ташкентской, Наманганской, Сырдарьинской, Джизакской, Ферганской, Навоийской областях и в Каракалпакистане, что свидетельствует о высоком качестве хлопковых семян из Хорезма.

Качество семян, четкое соблюдение технологии их очистки, калибровки, протравки, хранения и других производственных операций отметил и побывавший недавно на хлопководстве области начальник республиканской инспекции "Уздавуругназоратмарказ" Абдувахи Абдухаттаев.

— Высокому качеству полученного посевного материала способствовало в первую очередь обеспечение хлопководов в прошлом году материально-техническими ресурсами — удобрениями, горюче-смазочными материалами в необходимых объемах, своевременное проведение всех агротехнических мероприятий, — говорит первый заместитель председателя АО "Хоразмпахтасаноат" Улугбек Куранбаев. — Но все равно мы не должны довольствоваться достигнутым. На это нацеливает и постановления Кабинета Министров республики "О мерах по совершенствованию организации семеноводства хлопчатника" и "Об объемах распределения и получения сортов хлопчатника в 2005 году". В них, в частности, говорится о необходимости кардинального улучшения работы по специализации хлопководческих заводов, занятых промышленной подготовкой, калибровкой, протравкой и сортировкой семян хлопчатника, обеспечением хозяйств семенами перспективных и высокоурожайных сортов применительно к каждому региону.

После выхода в свет этих важных правительственных документов в объединении разработан

комплекс мероприятий, направленных на коренное улучшение работы по подготовке семенного материала, с тем, чтобы уже в нынешнем году как минимум вдвое увеличить объем реализации посевных семян потребителям из других регионов республики, а в ближайшей перспективе поставлять их и на зарубежный рынок. До этого года производством семян в области занимались на всех хлопководствах, но не все они были должным образом технически оснащены, что не могло не отразиться на качестве подготовленных семян. В нынешнем году специальные цехи по протравке и оголению семян организованы на Кошкуньском и Ханкинском хлопководствах, а в будущем году такой цех начнет функционировать на Хазараспском хлопководстве.

— Производство отвечающего всем требованиям посевного материала невозможно без четкого соблюдения требований агротехнологии применительно к каждому сорту хлопчатника, — продолжает У. Куранбаев. — Поэтому созданная в объединении рабочая группа из числа ведущих специалистов будет проверять, как выполняются семеноводческими хозяйствами агротехнические требования на всех этапах возделывания урожая семенного хлопка. Представители этой группы уже побывали практически во всех 472 хозяйствах, заключивших договоры контрактации на производство семенного хлопка, где проверили состояние почвенных, водных и иных условий в каждом хозяйстве, чтобы не допустить по-

сева семян хлопчатника на засоленных, малоплодородных землях. Это важно сделать именно сейчас, до посевной, т. к. на заводе мало что можно будет сделать, если осенью от дехкан поступит хлопок, не отвечающий утвержденным стандартам и требованиям.

В этом году под семенной хлопок во всех категориях семеноводческих хозяйств области отведено без малого 17 тысяч гектаров, с которых намечено получить почти 20,7 тысячи тонн семян таких сортов хлопчатника, как "Хорезм-127", "Мехнат", "Аждарья-6", "Илгор", "Ан-513", "Хорезм-150". Лидирующее положение среди них по большинству производственных показателей занимает сорт "Хорезм-127". Поэтому не случайно в этом году его предполагается разместить на 62,9 тысячи гектарах.

Недавно в областном управлении сельского и водного хозяйства прошел тендер-конкурс среди хозяйствующих субъектов — ширкатов и фермерских хозяйств, решивших производить семенной хлопок. На участие в нем поступило 516 заявок, но после тщательного отбора претендентов тендерная комиссия отклонила 34 заявки.

— Многие ширкаты и фермерские хозяйства хотели бы выращивать семенной хлопок, ведь дело это очень выгодное, — говорит начальник объединения семеноводства хлопчатника Абдулла Бабаязов. — В прошлом году, к примеру, за тонну обычного семенного хлопка первого класса государство заплатило в среднем



263 тысячи сумов. За элитный же семенной хлопок производитель получит двойную цену — 526 тысяч сумов. 75 процентов надбавки предусмотрено за семенной хлопок первой репродукции, 50 процентов — за хлопок второй репродукции, 25 процентов — за хлопок третьей репродукции. Но одного желания мало — надо уметь выращивать отвечающий всем требованиям семеноводства хлопок, иметь для этого высокие профессиональные знания, необходимые материально-технические ресурсы. Из этих требований комиссия и исходила, когда отклонила некоторые заявки.

Анализ итогов минувшего года показывает, что были использованы не все резервы получения качественного семенного материала. Так, семена среднего качества, по данным хлопководских семенных лабораторий, получены в

некоторых хозяйствах Хивинского, Кошкуньского, Багатского, Ургенского районов. Произошло это потому, что не все производители семенного хлопка должным образом вели уход за посевами, во время сбора урожая нарушали порядок сема за кустов семенного хлопка: он собирался не только со среднего яруса кустов, как этого требуют правила, но и с верхнего и нижнего.

Исходя из требований недавних постановлений Кабинета Министров республики со стороны работников объединения усиливается контроль за соблюдением необходимых требований и условий агротехнологии, предъявляемых к каждому сорту хлопчатника, с целью повысить уровень подготовки качественных семян перспективных и высокоурожайных сортов, устойчивых к болезням и вредителям, хлопководов волокла, отвечающего мировым стандартам.

Виктор ПРУТЯН, наш общ. корр. Хорезмская область

НОВОСТИ

ЭКОНОМИКИ

Свои запчасти выгоднее

Среди отечественных предприятий, которые выпускают продукцию на основе современного оборудования и новейших технологий, можно назвать и самаркандский завод "Алпомыш".

Рационально используя имеющиеся возможности и внутренние ресурсы, здесь стабильно наращивают выпуск запасных частей для сельскохозяйственной техники, и число потребителей этой продукции неуклонно растет.

Как сообщил заместитель директора предприятия Хуррам Махмадияров, в прошлом году коллектив завода произвел продукции более чем на 2 миллиарда сумов. Из них почти один миллиард приходится на изделия, поставленные на экспорт в Россию, Казахстан, Таджикистан и Туркменистан.

Наряду с поставкой запчастей к сельхозмашинам завод изготавливает детали и для автомобилей, выпускаемых на СП "Уз-ДЭУавто" и "СамКавАвто".

Витаминный резерв — теплицы

В фермерском хозяйстве "Бекзод" Бухарского района проведен семинар, посвященный вопросу увеличения урожайности в тепличных хозяйствах Бухарской области.

О том, как получить высокие урожаи в тепличных условиях, рассказали профессор Калифорнийского университета Г. Хикман, эксперт консалтингового центра малого бизнеса А. Садовский, а также представитель Бухарского технологического института пищевой и легкой промышленности — профессор К. Маджидов и доцент Ю. Зиедов. В ходе семинара были рассмотрены актуальные вопросы, связанные с повышением урожайности овощей и цитрусовых в тепличных хозяйствах. Как отметили ученые, для этого, в частности, необходимо внедрять прогрессивные технологии и строить более практичные теплицы, отвечающие требованиям сегодняшнего дня. В работе семинара приняли участие фермеры из всех регионов области.

В Навои в моде пластиковые "деньги"

Часть своей зарплаты многие работники Навоийского горно-металлургического комбината, акционерных обществ "Кизилкументам" и "Навоизот" предпочитают перечислять на пластиковые карточки.

До настоящего времени работникам выдано более трех тысяч пластиковых карточек. Только в городе Навои установлено 13 терминалов, где с помощью пластиковых "денег" осуществляется оплата коммунальных и телефонных услуг, покупок в магазинах. До конца нынешнего года в городе намечают установить более 50 таких терминалов.

Мрамор небывалой расцветки

Увеличить на треть производство мрамора в нынешнем году намерены в частной фирме "Табий тош" Булакбашинского района Анджанской области.

Коллектив фирмы решил произвести свыше 3 тысяч квадратных метров пользующейся хорошим спросом продукции. Для этого здесь будет установлено дополнительное оборудование. Продукция фирмы отличается своеобразным цветом и узором, которые приобретает после шлифовки известняк светло-серого и темно-серого камня, добываемый в отрогах Тянь-Шаня.

Лучше предлагать сейчас, чем потом

Состоялось первое заседание рабочей комиссии Торгово-промышленной палаты по совершенствованию фискальной политики.

Мероприятие проходило в рамках форума, направленного на установление конструктивного и постоянного диалога между органами государственной власти, частным сектором и международным сообществом. К участию в данном заседании были приглашены представители министерств и ведомств, государственных Налогового и Таможенного комитетов, хозяйственного суда, международных организаций, высших учебных заведений, крупных отраслевых ассоциаций, руководители предприятий частного сектора.

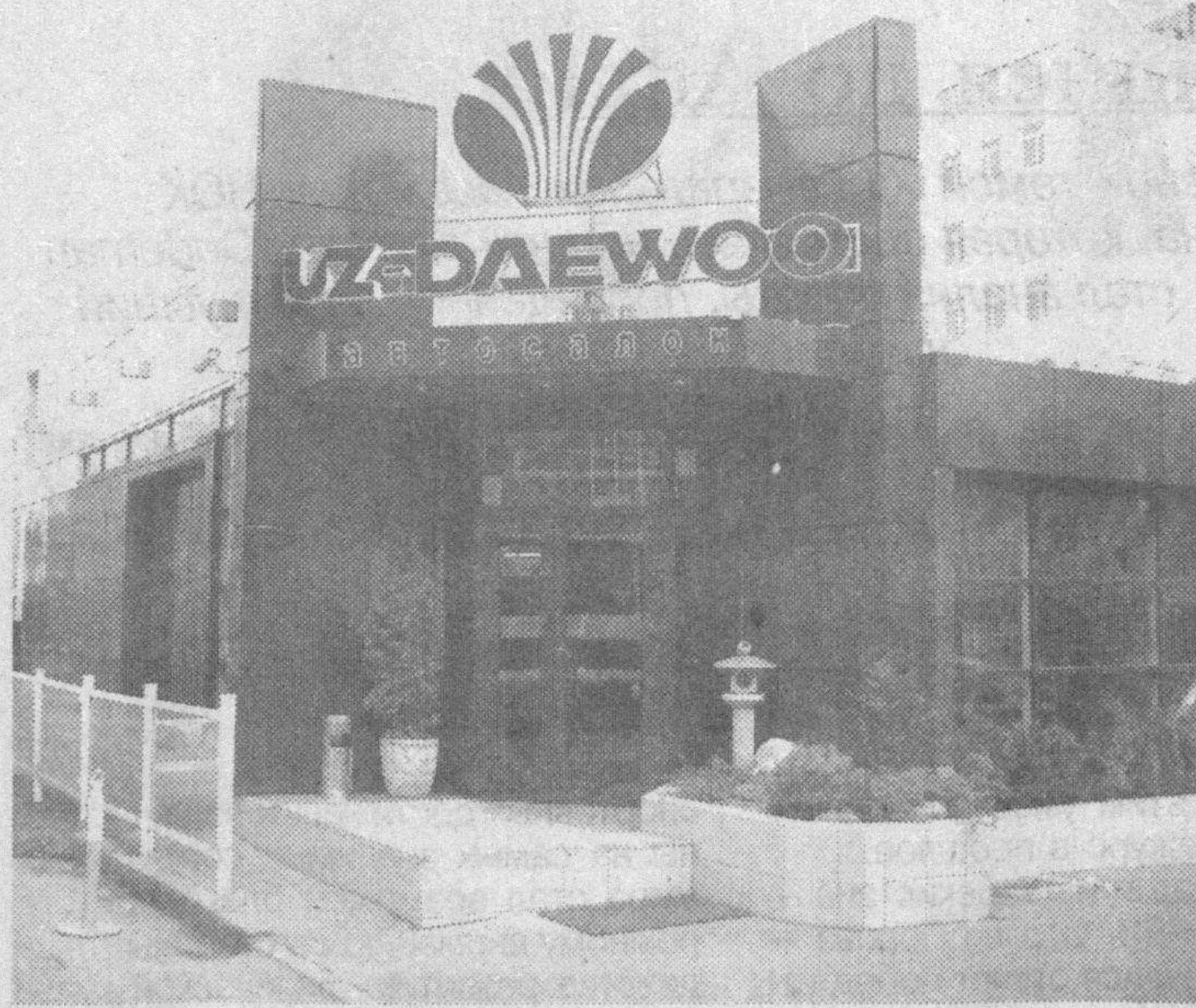
Деятельность данной комиссии будет направлена на создание эффективного механизма совместной выработки рекомендаций по совершенствованию фискальной политики в Узбекистане, и в первую очередь по концептуальным подходам налогообложения и налогового администрирования для внесения предложений по новой редакции Налогового кодекса. Как отметил председатель ТПП А. Шайхов, очень важно, чтобы все заинтересованные субъекты, и в частности предпринимательство, внесли свои предложения именно сейчас, на стадии разработки нового проекта НК, а не после его опубликования.

Итальянцы ищут партнеров

С инициативой ознакомиться с возможностями малого бизнеса в Узбекистане выступила Торгово-промышленная ассоциация итальянской провинции Ровиго.

Делегация данной ассоциации при поддержке Посольства Италии в нашей стране прибыла в трехдневном визите в Узбекистан. Основная цель посещения — поиск и установление партнерских отношений с местными производителями текстильной продукции, мебели, изделий из кожи, а также в области туризма. В процессе визита планируются многочисленные рабочие встречи и посещения предприятий. Как отметил на церемонии открытия встречи посол Италии в Узбекистане Анджело Персиани, у наших стран есть огромный потенциал для взаимовыгодного и равноправного сотрудничества и возможности для эффективного взаимодополнения в области производства и сбыта продукции.

По сообщениям наших корреспондентов и информационных агентств подготовлено отделение экономики.



Число людей, приобретающих отечественные автомобили, в нашей стране увеличивается с каждым годом. Данный факт не может не радовать: ведь это означает, что автомобильная промышленность в Узбекистане развивается, а благосостояние многих наших соотечественников растет. В связи с этим большой интерес у нашего населения вызывают вопросы, связанные с производством и реализацией автомобилей. АО "УзДЭУавто" стремится к открытости во взаимоотношениях с потребителями. Руководители и специалисты автозавода, представители дилерских предприятий "УзДЭУавто" регулярно выступают в республиканских СМИ. Сегодня уже можно говорить о том, что установился открытый диалог между отечественным автопроизводителем и населением республики. В редакции газет, на Узбекское телевидение приходило немало писем с просьбами рассказывать о деятельности АО "УзДЭУавто" и его дилерской сети, давать разъяснения по вопросам, касающимся приобретения автомобилей, информировать обо всех новшествах, связанных с этим. Сегодня мы постараемся помочь читателям не только получить ответы на многие интересующие их вопросы, но и лучше понять непростою механизмы производства автомобилей.

"Наше независимое государство стремительно идет по пути прогресса. И одна из первых побед — рождение совершенно новой для нашей экономики отрасли — автомобилестроения".

Ислам КАРИМОВ



Как известно, с целью стимулирования банков республики к выдаче кредитов на условиях, более выгодных для клиентов, приобретающих автомобили в кредит, АО "УзДЭУавто" объявило среди коммерческих банков конкурс. Банки, занявшие призовые места (с первого по третье включительно) по объему выделенных за первое полугодие 2005 года кредитных средств в соответствующей категории и отвечающие требованиям по минимально необходимому объему, будут поощрены денежными призами от АО "УзДЭУавто". Призовой фонд конкурса составляет более 2 млрд сумов.

Перспективы, как видим, заманчивые. Тем не менее пока коммерческие банки республики не торопятся заявить об участии в данном конкурсе...

"УзДЭУавто" проявляют и в других странах ближнего и дальнего зарубежья, куда их начали поставлять: в Казахстане, Украине, Молдове, Афганистане.

Интересуются жители нашей республики и правилами продажи автомобилей на внутреннем рынке. Дело в том, что некоторые доверчивые покупатели, попадая на удочку мошенников, которые нередко крупятся вблизи автосалонов дилеров АО "УзДЭУавто", начинают сомневаться в добросовестности самих дилеров и честности торговли отечественными автомобилями в целом. Например, нечестные на руку люди, заприметив потенциального покупателя, нередко предлагают ему за определенную плату "скоренно повернуть" покупку автомобиля либо обещают доставить модель желаемого цвета, модификации, которой пока нет в наличии. Между тем в автосалоне официального дилера можно получить полную информацию о количестве поставляемых машин по всей их номенклатуре, правилах торговли или, условиях кредитования и так далее. А такое нововведение, как специальные стенды для потребителей, появившиеся теперь буквально во всех автосалонах республики, дает возможность каждому посетителю ознакомиться со списком тех покупателей, которые ожидают своей очереди на получение автомобиля, открыв кредит и сделав первый взнос. Здесь также вывешена информация о том, какие модели, модификации автомобилей будут поставлены в текущем месяце. Это позволяет избежать нежелательных разговоров и домыслов — мол, кто-то получил товар из-под полы, а не на общих основаниях, — которые могут лишь пятно на репутацию дилера. Эти стенды позволяют осуществлять обратную связь с покупателями, которые могут высказать свои предложения, замечания, оценки работы производителя и дилера в письменном виде. А образцы, представляющие всю цветовую гамму выпускаемых в АО "УзДЭУавто" машин, открывают потребителю широкие возможности для выбора.

В русле реформ ПЕРСПЕКТИВА НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ



Экономические преобразования, происходящие в нашей стране, все больше убеждают рынок совсем не означает свободу от жесткого планирования. Да, формируют его спрос и предложение, которые и приводят рыночный механизм в движение. Но если сегодня производитель не спрогнозирует, каким будет спрос на тот или иной товар завтра, не разработает четкий план действий, в итоге он может оказаться, образно говоря, на обочине этого самого рынка. Ведь недаром солидные компании во всем мире огромное значение придают маркетингу, который и становится основой для разработки бизнес-планов.

На два шага вперед

Автомобильная промышленность — отрасль, которая в вопросах планирования, пожалуй, должна идти на два шага вперед остальных. Ведь в сложнейшем процессе производства автомобилей задействованы сотни, а то и тысячи различных предприятий-поставщиков комплектующих и запчастей, которые порой разбросаны по миру и даже могут находиться на разных континентах. И как составные части общей технологической цепочки они также должны заранее планировать свою производственную программу, ориентируясь на возможности уже собственных поставщиков сырья и материалов. Поэтому, формируя бизнес-план, автопроизводитель должен учитывать множество аспектов, причем не только экономических, но и социальных. Ведь главные участники процесса производства — люди, которые хотят быть уверенными в своем завтрашнем дне.

Для АО "УзДЭУавто", как и для любой автомобильной компании, очень важно правильно формировать бизнес-план и своевременно осуществлять заказы и приобретение комплектующих. Так как в этом процессе задействованы поставщики, производитель отечественных автомобилей планирует свою деятельность не только на краткосрочный период, но и на несколько лет вперед.

Как известно, основная часть комплектующих дета-

лей для АО "УзДЭУавто" поставляется из Южной Кореи компанией Джеренал Моторс-ДЭУ Авто энд Технолоджи (GM-DAT). В свою очередь наш генеральный поставщик действует в рамках общей стратегии корпорации Джеренал Моторс, в которой так называемый минимальный горизонт жесткого планирования определяется не менее чем на 5 лет. То есть та планка выпуска — 90 — 100 тысяч автомобилей, — которую решено "взять" в 2005 году, должна была быть спрогнозирована еще в 2000-м. А сегодня в уже сформированном бизнес-плане до 2009 года планируется к 2008 году выйти на новый рубеж — 180 тысяч автомобилей в год.

Чтобы лучше понять схему взаимоотношений между поставщиком, производителем и дилерской сетью, попробуем обозначить ее основные этапы.

Все начинается с заявки на поставку машин, направляемой дилерами внутреннего и внешнего рынка производителю. В ней указываются модели, модификации, опции и даже цвет автомобиля, которые исходно из проведенных дилером маркетинговых исследований могут быть востребованными на рынке, а также их количество, которое он планирует продавать. На основе этой заявки формируется предварительный заказ от АО "УзДЭУавто", который направляется генеральному поставщику. Последний, учитывая свои возможности, должен после подтверждения заказа. После этого АО "УзДЭУавто" направляет ему так называемый твердый заказ, с учетом которого открывается аккредитив и начинается производство комплектующих на заводе в Южной Корее. Далее следуют этапы транспортировки комплектующих деталей, внесения платы за них и получения 10-процентной предвартельной платы за каждую машину от дилера. И, наконец, начинается само производство автомобилей в АО "УзДЭУавто". До реализации автомобилей конечным покупателям дилеры должны внести оставшиеся 90 процентов от их стоимости, пос-

Главное звено — "продавец"?

"Если кто-нибудь откажется от моего автомобиля, то в этом буду виноват я сам". Говоря это, величайший бизнесмен XX века Генри Форд прекрасно осознавал, что для успеха любой компании, а автомобильной тем более, крайне важно четко улавливать конъюнктуру рынка и объективно прогнозировать продажи. И дилер, или, другими словами, продавец, является определяющим звеном в процессе изучения покупательского спроса, с учетом которого и формируется свой бизнес-план производитель.

В АО "УзДЭУавто" хорошо понимают, насколько важно, чтобы дилерские предприятия четко формировали свой "портфель заказов" и не менее четко выполняли свои обязательства. Вот, скажем, дилер не должен попусту отнеся к изучению покупательского спроса и дал заявку на те модели и модификации, которые в итоге оказались невостребованными. Или же перещеголял свои возможности и не смог продать заявленное количество машин. В итоге от своей некомпетентности или недобросовестности в первую очередь пострадает он сам, поскольку его доход полностью зависит от объема реализованных автомобилей. Низкие показатели продаж скажутся и на производителе, ведь оборотные средства, направленные на приобретение комплектующих деталей, могут быть "заморожены". А с учетом того, что сегодня ежемесячно в соответствии с бизнес-планом в АО "УзДЭУавто" производится от 8 до 10 тысяч автомобилей, средства эти немалые — от 50 до 70 миллионов долларов США в месяц.

Как известно, нельзя рубить сук, на котором сидишь. Но, видимо, это понимают не все. Масштабная комплексная проверка в 2004 году всех работающих на внутреннем рынке дилерских предприятий АО "УзДЭУавто", в которой приняли участие практически все контролируемые органы республики — прокуратура, МВД, налоговый комитет и антимонопольное ведомство, — выявила факты нарушения некоторыми из этих предприятий правил продажи автомобилей. Это связано в основном с проведением некото-

рых банковскими учреждениями сомнительных финансовых операций при оплате покупателями приобретаемых автомобилей. В итоге АО "УзДЭУавто" было вынуждено прекратить сотрудничество с рядом дилерских предприятий, запятнавших свою репутацию. А в целях осуществления более строгого контроля за соблюдением правил продажи отечественных автомобилей дилерскую сеть пришлось сократить почти в два раза. Так, если в начале 2004 года на внутреннем рынке действовало 65 дилерских предприятий, то в третьем квартале — 35. Естественно, такое сокращение дилерской сети вызвало серьезную тревогу в связи с осуществлением намеченных объемов продаж. Но благодаря мерам по повышению ответственности торговых организаций, а также действиям по активизации кредитования населения опасения эти не оправдались. Оставшиеся на внутреннем рынке дилерские предприятия сумели организовать и перестроить свою работу так, что в итоге удалось сохранить темпы продаж и выполнить задачи, поставленные на 2004 год.

Особо хочется остановиться на вопросе, касающемся внесения покупателем предвартельной платы за машину в размере 10 процентов. Дело в том, что до конца 2003 года планирование поставок автомобилей дилерскому предприятию осуществлялось с учетом достигнутых результатов за предыдущие периоды. То есть в зависимости от того, сколько дилер смог зачислить денежных средств и реализовать автомобилей покупателям. Такая система распределения автомобилей, с одной стороны, имела свои плюсы: выявлялись потенциальные возможности дилера и его способность изыскивать необходимые финансовые средства. Однако минус этой системы состоял в том, что она не была связана с потребностями конкретного покупателя, не отражала реальные запросы и покупательскую способность потребителей данного региона. Фактически человеку, приобретающему автомобиль, приходилось выбирать из того, что имелось у дилера в наличии в данный момент. В связи с этим, чтобы иметь возможность удовлетворить запросы каждого покупателя и провести объективное маркетинговое исследование, было решено апробировать новую для компании схему взаимоотношений "производитель — дилер — клиент". Теперь дилер должен получить от покупателя всю информацию о том, какую именно машину он хотел бы приобрести: модель, модификация, цвет и так далее. А также — предвартельную плату части стоимости данного автомобиля. Понятно, что дилеру потребуется определенное время на обобщение заявок покупателей и формирование "портфеля заказов" для производителя. Поэтому предвари-

тельная плата с клиента берется в размере всего 10 процентов от стоимости с обязательством поставки автомобиля в течение следующего месяца. Некоторым покупателям это дает возможность собрать недостающие в данный момент средства. Дилер в свою очередь получает определенные гарантии того, что данный автомобиль будет продан. Производитель же — финансовую подпитку для осуществления платежей за комплектующие детали.

Сегодня для обеспечения увеличения в нынешнем, 2005 году объемов продаж необходимы поиск и внедрение новых подходов к организации работы дилерской сети. Существенную роль в привлечении клиентов могли бы сыграть и банки республики: например, в случае решения ими вопроса о предоставлении кредитов для приобретения автомобилей на более выгодных для покупателя условиях.

Кредит рознь

Как известно, с мая 2003 года АО "УзДЭУавто" совместно с банками республики начала широкомасштабная акция по продажам автомобилей в кредит. В результате в период, когда традиционно наблюдается спад продаж — с мая по август, — кривая показателей устремилась вверх.

Тогда в кредитовании населения при приобретении автомобилей участвовало всего 14 банков республики. На сегодняшний день их порядка тридцати. Безусловный лидер в кредитовании — Асака-банк: им выдаются кредиты почти на половину объема продаж всех машин, реализованных по кредитам.

Однако анализ продаж автомобилей по регионам показал, что из-за неудовлетворительной работы дилеров и банков в некоторых областях не используются потенциальные возможности данного региона. Так, например, в Кашкардарьинской, Наманганской и некоторых других областях темпы реализации автомобилей в несколько раз отстают от других регионов с меньшей численностью населения (см. таблицу).

Причиной подобной разницы в показателях продаж является, как выяснилось, то обстоятельство, что многие жители этих областей устремляют свои взоры на соседние. Почему? Дело в том, что там, как правило, работа банков и дилерских предприятий поставлена лучше. В итоге одни регионы теряют потенциальных клиентов, в то время как другие приобретают "чужих" покупателей. Образуется дисбаланс, который также влияет на общую оборачиваемость наличности в конкретном регионе, в которой непосредственно должны быть заинтересованы сами банки. Кстати, такой дисбаланс наблюдается и в некоторых других областях.

На сегодняшний день важную роль в привлечении покупателей играют условия кредитования и, если можно так выразиться, степень присутствия филиалов того или иного банка в регионе. Со своей стороны АО "УзДЭУавто" напрямую заинтересована в том, чтобы система кредитования была гибкой и более совершенной. Например, банки могли бы уменьшить первоначальный взнос при покупке автомобиля в кредит, снизить процентную ставку потребителю кредитования, а сроки погашения кредита увеличить.

Доверие покупателя

Для АО "УзДЭУавто" оно просто необходимо. Поэтому руководство предприятия не боится открытого диалога как со своими реальными, так и потенциальными потребителями, стараясь честно и открыто отвечать на вопросы, интересующие жителей республики.

Так, многие узбекистанцы хотели бы знать, в каком объеме АО "УзДЭУавто" поставят автомобили на внешний рынок и насколько успешно удерживает там свои позиции.

Надо отметить, что объемы внешних поставок наших автомобилей увеличиваются с каждым годом. В 2004 году за рубеж было поставлено 35 659 автомобилей. Если учесть, что всего за прошедший год в АО "УзДЭУавто" было произведено 70 070 автомобилей, то экспорт составляет более 50 процентов. По сравнению с 2003 годом внешние поставки выросли в 2,1 раза. В 2005 году АО "УзДЭУавто" планирует поставить на экспорт уже 57 тысяч автомобилей.

Несмотря на жесточайшую конкуренцию на внешнем рынке (для примера, в столице Российской Федерации присутствуют практически все ведущие мировые автопроизводители), АО "УзДЭУавто" удается удерживать свои позиции за счет оптимального соотношения цены и качества продукции. А тот факт, что автомобили Nexia и Matiz узбекистанского производства вот уже несколько лет являются лидерами по продажам среди иномарок в России, говорит о том, что мы выбрали правильную стратегию и тактику завоевания этого рынка. Большой интерес к машинам АО

Елена КУЗНЕЦОВА.
Фото Виктории БОЦ.

Сведения об объемах реализации автомобилей на внутреннем рынке в 2004 и 2005 гг.

№ п/п	Регионы Республики Узбекистан	Численность населения РМ		Реализовано автомобилей в 2004 году		Условно не реализованный объем автомобилей в пересчете на условный вес населения	Прогноз реализации автомобилей в 2005 году					
		тыс. чел.	удельный вес (%)	ед.	удельный вес (%)		в различных ценах (млн. сум.)	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	ИТОГО
1	Республика Каракалпакстан	1 562,9	6,1	988	2,8	8 571,7	1 128	322	290	451	380	1 444
2	Андижанская обл.	2 316,2	9,0	4 533	13,0	39 327,3		1 479	1 330	2 071	1 744	6 624
3	Бухарская обл.	1 493,1	5,8	3 079	8,8	26 712,7		1 005	903	1 407	1 185	4 500
4	Джиззакская обл.	1 036,5	4,0	713	2,0	6 185,8	691	233	209	326	274	1 042
5	Кашкардарьинская обл.	2 339,3	9,1	1 213	3,5	10 523,7	1 935	396	356	554	467	1 773
6	Навоийская обл.	807,3	3,1	1 364	8,9	11 833,8		445	400	623	525	1 993
7	Наманганская обл.	2 047,1	7,9	1 084	3,1	9 404,5	1 688	354	318	495	417	1 584
8	Самаркандская обл.	2 833,6	11,0	1 021	2,9	8 858,0	2 816	333	300	466	393	1 492
9	Сурхандарьинская обл.	1 868,0	7,2	1 159	3,3	10 055,2	1 371	378	340	530	446	1 694
10	Сирдарьинская обл.	672,2	2,6	433	1,2	3 756,6	477	141	127	198	167	633
11	Ташкентская обл.	2 443,3	9,5	1 701	4,9	14 757,5	1 688	555	499	777	654	2 486
12	Ферганская обл.	2 810,4	10,9	2 038	5,8	17 681,2	1 768	665	598	931	784	2 978
13	Хорезмская обл.	1 412,9	5,5	827	2,4	7 174,9	1 086	270	243	378	318	1 209
14	г.Ташкент	2 153,6	8,3	14 780	42,3	128 228,0		4 823	4 337	6 753	5 686	21 599
	ВСЕГО	25 796,4	100,0	34 933	100,0	363 071,0	14 588	11 400	10 250	15 960	13 440	51 050

После премьеры

Поэзия дня и поэтика экрана

“Узбекино” представило общественности две новые художественные ленты — “Орзу ортида” (“Предел мечтаний”) и “Эркак” (“Мужчина”). Оба фильма пытаются раскрыть вечную проблему отцов и детей.



Постановщики режиссер Юсуф Розиков

Режиссером-постановщиком первого стал Елкин Туйчиев, который по-своему использует драматургический прием, предполагая столкновение поэзии и прозы повседневной жизни, романтического представления о завтрашнем дне с будничным и привычным. Он преуспевает в этом своем стремлении: его юный герой остро переживает семейные ссоры и живет в мире своей мечты. Строя белые кораблики, он становится на “капитанский мостик”, воздвигнутый им на чердаке, где одиноко и безлюдно. Но именно там он независим, самостоятелен и волен принимать решение: идти полным ходом навстречу волнам или бросить якорь, дабы не оказаться в ледовом плену. Правда, очень скоро мечтательный мальчуган просыпается. Его хрупкие белые кораблики не выдерживают натиска грозных волн, в которых сила, мощь океана жизни сталкиваются с подводными течениями.

В его доме нет тепла и ласки, только вечная ругань, словесная дуэль между бабушкой, бывшим прокурором, ныне домысливающей и ее дочерью, покинутой мужем и постоянно чувствующей дискомфорт в этой перенаселенной городской квартире. В такой атмосфере и вынужден находиться юноша. Прекрасен мир его иллюзий и мрачен, противоречив мир реальный. Караван кораблей, прибивающий к себе штурвал, обрамляемого гигантского лайнера, бороздящего широкие просторы морей и океанов, — все это остается на темном чердаке с дымоходом треугольной формы. Мальчуган будит тщетно пытаться смыть с себя следы крови — он подрабатывает на мясокombинате. А притя домой, в карман маминго халата положит дневной заработок,

чтобы не слышать упреков и насмешек домочадцев. Сделает он и шаг необычный, не принятый в семьях неустроенных, небогатых, — попытается помирить мать с отцом, за что получит... пощечину. В финальных кадрах его поступок удивит зрителя: он крадет велосипед у монтера, забравшегося на высокий столб... Столь неожиданный кадр никак не вяжется с общей фабулой картины. Несколько затянувшийся эпизод, не связанные с основными эпизодами фильма финальные кадры картины напомнили и о других драматургических языках этого художественного полотна, метраж которого можно было бы использовать более разумно.

Вино ключе решена тема отцов и детей творческой группой фильма “Эркак” (“Мужчина”), возглавляемой повторно работающим режиссером Юсуфом Розиковым совместно с писателем Эркином Аъзамом, написавшим добротный сценарий. Для этой картины характерна документальная манера повествования. Живописный Байсун и его обитатели, уютные дворики с глинобитными заборами и домиками, имеющими крепкие каменные основы и стоящими на семи ветрах, семьи со своими радостями и горестями, надеждами и забобами о хлебе насущном стали объектом художественного исследования. Его стилистика подсажала сама жизнь. Шелест нежных трав, строгие картины скалистых гор, горные породы, омываемые прозрачной родниковой водой с золотыми рыбками, хибара с заветными ямами — любителями азартных игр, — все это становится активным фоном, взаимодействующим с персонажами фильма. От этого и олененок, заблудившийся в густых зарослях, и колодец, напоминая огромный колодезь, и служившая молодой женщины (артистка Лола Элтоева) укромным местом, где она может и загадочную свою улыбку спрятать, и предаться мечтам — словом, чарующая красота Байсуна предстает не в виде открытки, а является важной, органической частью единой

композиции. В ней портреты героев и панорама уютно раскинувшегося среди снежных гор кишлака создают своеобразную фактуру картины, в которой выделяются две фигуры. Сильная женская натура, в силу обстоятельств вынужденная вести пассивный образ жизни, молча переносит невзгоды, выдерживая взгляды не в меру темпераментных мужчин. Ее ближайший родственник Жамшид, не достигший еще зрелого возраста, молча выражает свое почтение к умной и доброй по характеру снохе. Взаимоотношения этих, непохожих на других, умеющих принимать неожиданно смелые решения людей крупным планом предстают перед нами. И эти кадры вызывают интерес, ибо в них мы видим и боль героев, и радость, и богатое интеллектуальное начало.

От Сиднея до Афин

Основной темой XII Генеральной Ассамблеи НОК Узбекистана, которая состоялась на днях в отеле “Dedeman silk road”, стал анализ работы, проведенной за минувший олимпийский цикл.

НЕ ДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ ДОСТИГНУТЫМ

В связи с этим уместно сделать небольшой экскурс в прошлое. С двух атлетов из Узбекистана — Галины Шамрай и Сергея Попова — в 1952 году начался отсчет побед узбекистанцев в Олимпийских играх. Тогда Г. Шамрай принесла в копилку сборной бывшего Союза две медали — золотую и серебряную. С каждым разом спортсменов из Узбекистана становилось все больше, и все чаще они завоевывали призовые места. К примеру, в 1988 году на XXIV Олимпиаде в Сеуле узбекистанцы завоевали пять призовых мест, пополнив общекомандную копилку двумя золотыми, двумя серебряными и одной бронзовой медалями.

Однако Олимпийского движения в Узбекистане не существовало, отсутствовали и его организационные структуры. Независимость позволила сформировать Национальный олимпийский комитет. Благодаря этому наши спортсмены стали выступать отдельной командой и представлять свою страну. Впервые Государственный Гимн независимого Узбекистана прозвучал в 1994 году на зимних Олимпийских играх в Лиллехаммере в честь победы нашей соотечественницы Лины Чирязовой, завоевавшей золотую медаль в соревнованиях по фристайлу. С тех пор об Узбекистане стали говорить в мире как о спортивной державе.

21 января 1992 года на 101-й сессии Международного олимпийского комитета НОК Узбекистана был признан полноправным членом этой организации. Кроме того, НОК Узбекистана стал членом Олимпийского совета Азии и Ассоциации национальных олимпийских комитетов.

Прошедшая в августе прошлого года Олимпиада в Афинах для Узбекистана как суверенного государства стала третьей и самой результативной. Если провести аналогию с Олимпийскими играми в Атланте в 1996 году, где Узбекистан из 197 стран занимал 58-е место, и предпоследними в Сиднее (41-е место), то в Афинах наша страна из 202 стран мира была уже на 34-м, завоевав две золотые, одну серебряную и две бронзовые медали.

Хамидулла АКБАРОВ.

Японский сад в квартире

Мир увлечений

Яркое буйство пестрой зелени — от темно-зеленого до салатового цвета — с матовыми и глянцевыми листьями радует глаз. Все цветы и растения, размещенные в горшках, выстроены в причудливую композицию, создавая крошечный оазис посреди зимы. Его уместила в своей квартире Виктория Беркова.

Занятие цветами в Японии зовется целой наукой — хонами, — рассказывает она. — Она помогает человеку обрести покой и единение с природой. Вика учится в лицее Института восточного садоводства. Изучая язык восходящего солнца и общаясь с японцами, Вика немало узнала об этой интересной науке — хонами и с тех пор начала у себя дома создавать миниатюрный японский сад, над которым трудится вот уже почти три года. Здесь любая мелочь имеет свое, особое, назначение. К примеру, по краям горшков рассажена тем-

но-зеленая трава с причудливым названием “Борода Дракона”. Ее синие цветы посреди зимы наполняют воздух благоуханием и приторным ароматом и олицетворяют победу жизни.

— Вообще, Япония — цивилизация пущих и мелочей, — считает Вика. — Но из них состоит мир, красота в нем присутствует во всем. А узнать и понять ее — непростая задача.

Красота вокруг нас, красота рядом с нами, она в нас самих. И без нее человеку нельзя. Царство растений, цветов

и камней — только часть окружающего нас мира, которая волнует своим совершенством. Не зря японская мудрость гласит: “Мы можем обрести весь мир, но, потеряв душу, погибнем”. Давайте же не забывать никогда о своей душе и духовном совершенствовании! Давайте любить природу, сливаясь с ней в одно целое. И непременно следуйте совету мудрого японского философа:

“Глядя на луну, я становлюсь луною, Луна, на которую я смотрю, становится мною. Я расту в природе, Я сливаюсь с ней”.

Егор ШАРАЙ.

УЗБЕКСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ПО РЕПРОДУКТИВНОМУ ЗДОРОВЬЮ

ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС

на замещение вакантной должности исполнительного директора ассоциации.

Знание английского языка и стаж работы в международных организациях желательны.

Срок подачи документов — месяц со дня опубликования объявления.

Документы, предоставляемые на конкурс, — резюме и копии диплома(ов).

Обращаться по адресу: 700097, г. Ташкент, ул. Дружбы народов, 23 а, 9-й этаж, ком. 1-4. Тел. 168-13-20. E-mail: uarh@mail.eanetways.com

Посольство Египта

приглашает всех заинтересованных лиц, заинтересованные компании и посольства направить свои предложения в запечатанных конвертах для покупки автомобиля марки

«Мерседес»

Модель — «Мерседес» E 200. Год выпуска — 1993. Пробег — 227,939 км. Цвет — черный металл. Четыре двери. Объем двигателя — 200. Коробка передач — ручная. Автомобиль не растаможен.

Осмотр машины — с понедельника по пятницу с 10.00 до 14.00 с 3 по 23 марта 2005 года. Место осмотра — г. Ташкент, ул. Чиланзарская, 53, Посольство Египта. Контактное лицо — г-н Мохамед. Телефоны: 120-50-08, 120-60-21. Предложения следует направлять на адрес посольства до 3 апреля 2005 года.

ПОРА СТЕЛИТЬ РОССИЙСКИЙ ЛИНОЛЕУМ

Оптовые поставки со склада в Ташкенте

Телефон 134-48-11

Износостойчивое покрытие — **ТРАНСЛИН** для автомобилей и производственных помещений.

Внимание руководителей организаций!

АВТОМОБИЛИ ИЗ РОССИИ В КРЕДИТ И В ЛИЗИНГ!

ОРГАНИЗАЦИЯ-ДИЛЕР РЕАЛИЗУЕТ И ПРИНИМАЕТ ЗАЯВКИ НА ВСЕ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД

ОАО «ИЖМАШВТО», ОАО «ГАЗ».

«ГАЗ-31105» «ИЖ-2717» «ВАЗ-2106» «ГАЗЕЛЬ»

Контактные телефоны в Ташкенте: (99871) 132-10-35, 132-12-01, 132-03-62, 186-12-94.

КАК ВНЕДРИТЬ ISO 9001

Многим предприятиям необходимо внедрить ISO 9001, но у большинства возникает вопрос: Почему консалтинг по разработке и внедрению СМК по ISO 9001 очень дорогой? Как снизить расходы на разработку и внедрение СМК по стандарту ISO 9001? Предприятия хотят, чтобы консультанты проводили много времени на предприятии. Это влияет на высокую стоимость консультационных услуг. На наш взгляд, предприятиям необходимо готовить своих специалистов и максимально использовать собственные ресурсы. Чем выделять деньги на консалтинг по ISO 9001, лучше направлять финансы на обучение своих сотрудников и в свое предприятие, что позволит справиться с задачей внедрения ISO 9001 самостоятельно или с минимальным привлечением консультантов и преподавателей. Международно признанный сертификационный орган RW TUV и дочерняя компания TUV Academy имеют огромный мировой опыт по сертификации и обучению по ISO 9001. RW TUV, TUV Academy и ООО «МС КОНСАЛТ», с учетом многочисленных пожеланий участников наших курсов разработали **новый специальный курс «Разработка системы менеджмента качества по ISO 9001»**. Данный курс позволит на практических занятиях освоить все необходимые знания и навыки по применению ISO 9001. После прохождения курса все участники смогут активно участвовать в разработке системы качества по ISO 9001 на собственных предприятиях, а также более целенаправленно и разумно использовать выделяемые финансы на ISO 9001 с минимальным и эффективным привлечением консультантов или преподавателей. Стоимость данного курса специально снижена на 25% и позволяет многим предприятиям Узбекистана обучить своих сотрудников, приступить к разработке системы качества по ISO 9001, а также определиться в дальнейших шагах.

Приглашаем на специальные курсы-тренинги

9 марта	14 марта
«Разработка системы менеджмента качества по ISO 9001»	«Менеджер системы управления качеством по ISO 9001»
«Внутренний аудитор системы менеджмента качества по ISO 9001»	

План предлагаемых курсов и семинаров на март 2005 г.

17 марта	«Роль экологического менеджмента по ISO 14001». Семинар - длительность 1 день!
28 марта	«Система качества для автомобильной промышленности по ISO/TS 16949». Курс - длительность 4 дня.
28 марта	«Роль охраны труда и безопасности работ по OHSAS 18001». Семинар - длительность 1 день.

ВНИМАНИЕ! 10 марта состоится первая встреча клуба “Представители руководства по качеству” (менеджеры СМК по ISO 9001). Организаторы: TUV Academy и все консалтинговые компании в Ташкенте.

Тел./факс: (998 71) 136-55-34, 152-76-71, (998 97) 111-07-49, e-mail: info@ms-consult.uz, ms-consult@mail.ru www.ms-consult.uz

Свидетельство о государственной регистрации Ташоблгосархива в связи с утерей считать действительным.

Комитет по труду и социальным вопросам Законодательной палаты Олий Мажлиса Республики Узбекистан выражает глубокое соболезнование депутату Д. А. Ниязовой в связи с кончиной ее отца **НИЯЗОВА Абдикодира.**

Народное слово

Халқ сўзи

УЧРЕДИТЕЛИ:

Олий Мажлис
Республики Узбекистан
и Кабинет Министров
Республики Узбекистан

Главный редактор Аббасхон УСМАНОВ

Газета зарегистрирована в Узбекском агентстве по печати и информации. Регистрационный № 002. Индекс 166. Заказ Г-231. Объем 2 печ. л.-Тираж 8426. Способ печати офсетный. Формат А-2.

Газета сверстана оператором ЭВМ М. СУРИКОВОЙ. Время подписания в печать по графику — 21.00.

Отделы редакции:

Общественно-политической жизни — 133-09-97
Экономики — 133-57-98
Международной жизни, новостей и спорта — 133-35-11; 136-57-21
Науки, образования и здравоохранения — 133-38-01
Культуры, духовности и просветительства — 133-67-55
Регионов и связи с читателями — 136-09-67
Секретариат — 133-28-49
Рекламы — 136-09-25

* Адрес: 700000, Ташкент, ГСП, ул. Матбуотчилар, 32.
Адрес в Интернете: Http: Narodnoeslovo.uz
E-mail: slovo@uzpak.uz

Редакция принимает к рассмотрению для публикации материалы не более 7 машинописных страниц через 2 интервала.

Дежурный редактор Л. БАЙТЕРЯКОВА.
Дежурный Э. ХАЛИЛЛИНА.
Старший корректор Е. ТИТАРЕНКО.