

1 мая 2007 года

Значимость Узбекистана как центрального государства в регионе, а также успешное осуществление им экономических, социальных и демократических реформ являются теми критериями, которые определяют приоритетность сотрудничества зарубежных партнеров с нашей страной. Причем партнеров из самых разных континентов. События, произошедшие на прошлой неделе в разрезе международного диалога Узбекистана, как нельзя лучше демонстрируют сей факт.

— Визит украинской делегации, состоящей из членов правительства и крупных бизнесменов, мы воспринимаем как еще одно свидетельство заинтересованности нашей страны в сотрудничестве с Узбекистаном, — сказал на встрече в резиденции Оксара Президент Узбекистана Ислам Каримов, принимая на прошлой неделе Премьер-министра Украины Виктора Януковича.

Со словами узбекского лидера трудно не согласиться. На современном этапе Узбекистан и Украину связывают отношения друзей и партнеров. В то же время существует не использованный потенциал. Он имеется во всех сферах: политической, экономической, социальной, гуманитарной, культурной.

Сотрудничество наших стран в области экономики, включая товарооборот, приобрело устойчивое и позитивное развитие. К примеру, начало текущего года отмечено значительным ростом объема двусторонней торговли, который увеличивается из года в год. Показатели эти в первую

ПУЛЬС НЕДЕЛИ



НЕ ЗАМЫКАЯСЬ РАМКАМИ РЕГИОНА

очередь обусловлены объемами экспорта из Узбекистана легковых автомобилей, газа, нефти и продуктов ее переработки, меди и изделий из нее, полимерных материалов и пластмассы, хлопка, хлопчатобумажной ткани, продуктов переработки овощей и фруктов. С другой стороны, основными статьями в структуре украинского экспорта в Узбекистан являются черные металлы и изделия из них, промышленное и электрическое оборудование, фармацевтическая продукция, транспортные средства, бумага, каучук и др. Повышенным спросом в Узбекистане пользуются украинские тракторы, плуги, сеялки и другое сельскохозяйственное оборудование. Развивается взаимовыгодное сотрудничество узбекских и украинских компаний в нефтегазовой отрасли.

Как логическое следствие развития торгово-экономических отношений актуальным стал соответственный и транспортно-коммуникационный аспект взаимодействия. И в ходе

состоявшихся переговоров сторонами была выражена заинтересованность в вопросе более эффективного использования транспортных коридоров для транзита узбекских грузов через территорию Украины на европейские рынки.

Не менее весомым и значимым событием последней недели апреля стал визит в Узбекистан министра экономики, торговли и промышленности Японии Акиру Амари.

— Ваш визит в Узбекистан и столь представительный состав делегации, в которую входят члены правительства и представители крупных корпораций, мы рассматриваем как важный этап в развитии взаимного сотрудничества, — сказал на встрече, принимая японского министра, Ислам Каримов.

Говоря о приоритетности взаимоотношений Узбекистана и Японии, нельзя не упомянуть теснейшие связи, сложившиеся между нашими государствами в экономической, социальной, культурной и гуманитарной

сферах. По мнению японских экспертов, сегодня Узбекистан уверенно идет по пути демократизации и либерализации страны и общества. Естественно, все связанные с этим процессы не могут не затрагивать развивающуюся экономическую инфраструктуру республики. И японская сторона содействует этому процессу, в том числе посредством таких представительств, как «JETRO» и «JICA».

Весьма заинтересованы сегодня в поиске партнеров по бизнесу и частные предприниматели из Японии. Более того, уже существует успешный опыт сотрудничества японских фирм с узбекской стороной. Такие крупные торговые компании, как «Митсубиси», «Марубени», «Сумимото», уже давно работают на узбекском рынке и знают о том, что экономика Узбекистана развивается высокими темпами, есть огромный перспективный потенциал.

На данном этапе японские бизнесмены ищут новые возможности для начала нового бизнеса. И происходит это весьма эффективно. Например, в

январе в рамках Соглашения о техническом содействии, подписанного между компанией «Исузу Моторс лимитед» и Самаркандским автомобильным заводом, с конвейера сошел первый автобус «Исузу».

Этому в немалой степени способствует и то, что официальные Ташкент и Токио имеют близкие позиции и взгляды по вопросам разрешения региональных и глобальных проблем, путей развития Центральной Азии.

— Узбекистан является центральным государством с самой большой численностью населения в регионе, — сказал Чрезвычайный и Полномочный Посол Японии в Республике Узбекистан Юичи Кусумото. — От вашей страны во многом зависит сохранение стабильности во всей Центральной Азии, а эта составляющая является определяющей и для Японии, которая уделяет огромное внимание вопросам безопасности в регионе. Тем более это стало актуальным шестнадцать лет назад, когда Центральную Азию стали составлять

суверенные государства. Именно поэтому в 2004 году был организован форум «Центральная Азия плюс Япония», чья деятельность наряду с развитием политического диалога участников, регионального сотрудничества, продвижения бизнеса, с налаживанием культурных связей также направлена на создание благоприятных условий для борьбы с международным терроризмом и наркотрафиком. И роль Узбекистана здесь трудно переоценить. Особенно в отношении экономической интеграции и регионального сотрудничества, с коей инициативой не раз выступало руководство Узбекистана.

В свою очередь Ташкент поддерживает инициативу японской стороны в отношении диалога в формате «Центральная Азия плюс Япония» и готов к расширению сотрудничества в данном направлении, что было подтверждено на встрече Президента Узбекистана Ислама Каримова с бывшим Премьер-министром Японии Дзюньитиро Коидзуми в ходе его визита в Узбекистан в августе минувшего года. Как и тогда, сегодня две страны схожи в одном: и для Узбекистана, и для Японии важно поддерживать высокий уровень экономического партнерства, а также выходить с новыми совместными предложениями и инициативами, касающимися стабильного и безопасного развития Центральной Азии.

Андрей КИМ, редактор отдела международной жизни.



Очевидно, что в нынешний скоростной век высоких технологий время имеет особую ценность. Чтобы не тратить его попусту, люди обзавелись многочисленными помощниками — от компьютеров до сотовых телефонов. Однако многие действия пока еще только начинают автоматизироваться. Сегодня, говоря о современных технологиях банковского обслуживания, можно утверждать, что они развиваются опережающими темпами даже в такой на первый взгляд консервативной отрасли, как банковская сфера.

ДВОЙНОЕ «Р» «ТРАСТБАНКА» В 2007 ГОДУ — РИТЕЙЛ И РЕГИОНЫ

Крупные корпоративные клиенты всегда интересовали банкиров в первую очередь. Но сегодня лидеры меняют ориентиры. Банковский рынок в Узбекистане стремительно развивается, и поэтому выигрывает тот, кто действует на опережение. В связи с экономическим ростом «Трастбанк» работает не только в VIP- и middle-секторах, но и в массовом сегменте.

«Трастбанк» — универсальный банк, и это уже преимущество. Практически любую услугу, которая существует в финансовом мире, может получить клиент этого банка. В «Трастбанке» готовы предложить много вариантов решения любой проблемы. Комплексное предложение — вот к чему здесь стремятся. Если клиент просто держит деньги на своем счете, такому клиенту предлагаются более интересные условия, чем у банков-конкурентов. Проявляется эффект масштаба. Один и тот же трейдер, который занимается валютными операциями, сидя в одном и том же офисе, имея один и тот же функционал и торгуя на одной и той же бирже разными валютами, будет зарабатывать разные деньги в зависимости от того, какой у него объем операций. Эффект масштаба полезен даже самому простому клиенту, который пришел и положил маленький депозит. Потому что благодаря позиции на рынке «Трастбанк» может предлагать на рынке лучшие условия. Настанет время, когда

каждый клиент банка в регионах осознает и сможет лично убедиться: «Трастбанк» — не столичный банк, а банк Узбекистана. Рост экономики Узбекистана, в том числе в сырьевых секторах, приводит к осознанию неоспоримого факта, что пришло время крупным банкам более активно работать со средними и малыми компаниями, идти в регионы. «Трастбанк» в этом ряду не исключение. Сегодня весь функционал, который доступен крупным столичным клиентам, банк стремится передать в регионы. Сейчас «Трастбанк» занимается так называемым goi out, распространением этой системы на всей территории Узбекистана.

Сеть структур «Трастбанка» активно расширяется и постоянно модернизируется. Многие из существующих отделений были расширены и преобразованы в более удобные для клиентов. «Трастбанк» располагает отделениями разного назначения, включая розничные. Вместе с тем банк осознает необходимость переноса активности из филиалов на альтернативные каналы.

Активно совершенствуя бизнес в Ташкенте, развивается инфраструктура мини-банков в областных центрах республики, что позволит расширить объемы операций, гамму продуктов, оказать всестороннюю поддержку ускоренному развитию малого бизнеса и частного предпринимательства. Таким образом, в банке и его филиалах предоставляются все популярные продук-

ты как для юридических, так и физических лиц. Кроме того, само присутствие крупных финансовых структур косвенно или напрямую активизирует деловую и социальную активность региона. Один из примеров: если банк начинает активно финансировать население, это вызывает эффект «домино» — перед розничными сетями открываются широкие возможности, больше денег в итоге получает местный бюджет в виде налогов, часть из них идет на увеличение пенсий и зарплат, на развитие социальной инфраструктуры... Одно связано с другим. Экономический эффект очевиден.

Менеджеры банка работают над ростом скорости обслуживания, повышением его качества, формированием конкурентоспособной продуктовой линейки и ее внедрением по всей сети, а также снижением себестоимости продукта. Однако на данном уровне развития технологий число отделений не является доминирующим фактором. И это очень скоро станет очевидным. Конечно, для клиента, которому необходимо серьезное обслуживание, консультация и решение каких-то сложных вопросов, все остается как и раньше. Офис, удобные кресла и диваны, чашечка кофе, полная конфиденциальность. Но полноразмерных отделений уже не должно быть так много, как это было раньше. Мир меняется, он становится мобильнее.

Одним из приоритетных направлений развития

банка является совершенствование каналов дистанционного обслуживания клиентов. Клиенты «Трастбанка» пользуются большим числом услуг, позволяющих проводить банковские операции дистанционно.

Система «SMS-банк» позволяет с помощью мобильного телефона управлять своими счетами где угодно и когда угодно. Нажимаете несколько кнопок — и вы оперативно получаете информацию о состоянии счета, что обеспечивает полный контроль над банковскими счетами. Не менее важным является и то, что никакого дополнительного программного и аппаратного обеспечения для мобильного телефона устанавливать не требуется. Банк нашел «золотую середину» между удобством для клиента и полной защищенностью системы.

«Трастбанк» применяет передовые технические средства хранения, защиты, обработки, передачи и презентации информации. Это позволило максимально сократить время прохождения платежей и, всех видов расчетов, а также обеспечить своим клиентам удаленный доступ через систему «Банк — Клиент».

Желание сделать все для того, чтобы клиенту было комфортно и удобно, — именно такая направленность на работу помогает банку завоевывать авторитет как среди «коллег по цеху», так и среди клиентов.

SHOSH INVEST GROUP ПРЕДЛАГАЕТ ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ
Срок поставки — май — июль.

в партнерстве с компаниями «HYUNDAI» (Корея), «OAO «Промтрактор» (Россия), «SANY» (Китай), «Caterpillar» (США):

Экскаваторы «SANY» объем ковша 0,39 — 1,5 м ³ мощность 126 — 178 л.с.	Колесные мини-погрузчики «HYUNDAI», «GMMCo» объем ковша 0,37 — 1 м ³ мощность 68 л.с.	Экскаваторы «HYUNDAI», «Caterpillar» объем ковша 0,23 — 2,5 м ³ мощность 115 — 178 л.с.	Экскаваторы «HYUNDAI» объем ковша 0,23 — 1,5 м ³ мощность 115 — 178 л.с.	Самосвалы «HYUNDAI» грузоподъемность 10 — 40 тн.
-----------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------

1. 100% — аккредитив в национальной валюте.
2. 30-50% — предплата, оставшаяся сумма от 13 месяцев — в лизинг.

ОПЛАТА — В СУМАХ.
100000, г. Ташкент, Мирабадский р-н, ул. Афросиаб, 12-Б.
Тел. (+99871) 140-07-22. Тел./факс 120-33-46. E-mail: shosh_invest@mail.ru

междугородная международная телефония КАРТЫ ЭКСПРЕСС-ОПЛАТЫ

East Telecom

15 7 3 КАРТА КАРТА

весь мир в одной карте

тел. 150 00 00 www.etc.uz

Товар сертифицирован

NISSAN

100% ГАРАНТИЯ

цены указаны без учета таможенных платежей

195-88-77 ВЕСЬ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ОТ 14 500 у.е. + подарок

Коллегия Узбекского агентства автомобильного и речного транспорта выражает искренние соболезнования председателю центрального совета профсоюза работников автомобильного, речного, электротранспорта и дорожного хозяйства Узбекистана Алишеру Маликовичу Маликову в связи с кончиной его отца

МАЛИК-ота.

