



O'ZBEKISTON
HURRIYAT KASI
DUST PALATASI

Народное слово

Узбекистан —
государство
с великим
будущим

Издается с 1 января 1991 года

Http: Narodnoeslovo.uz

E-mail: slovo@uzpak.uz

20 апреля 2005 года, N 75 (3693)

Среда

ПРОГРАММА ДОБРОГО ЗДРАВЬЯ — В ДЕЙСТВИИ



Сегодня идут последние согласования, уточняются некоторые детали Национальной программы по дальнейшему снижению младенческой и детской смертности. Полномасштабный документ, отражающий стратегию в охране здоровья самых маленьких граждан республики на данном этапе, будет принят в нынешнем году. Так записано в Государственной программе "Год здоровья", служащей отправной точкой для воплощения новых грандиозных замыслов, дающей жизнь многим крупным проектам, направленным на укрепление генофонда страны, на увеличение средней продолжительности жизни населения Узбекистана.

О масштабности программы "Года здоровья", ее всеобъемлющем характере говорит тот факт, что состоит она из восьми разделов, объединяющих 108 пунктов. В каждом из них предельно конкретно поставлена определенная задача. Причем решение любой из них имеет дальнюю перспективу, а радиус действия рассчитан на многие десятилетия. Иначе не может быть, основательность и взвешенность характерна для всех принимаемых в нашей стране документов. В этом еще раз убеждаешься, детально знакомясь с настоящей программой, которая в год, объявленный Годом здоровья, по праву проходит под номером один.

В ней четко расписаны сроки исполнения, ответственные исполнители, планируемые расходы, источник финансирования. Такой подход в правилах государства, не признающего пустых деклараций и высокопарных лозунгов. Потому-то ни одна идея,

задумка, замысел у нас не остаются на бумаге, а становятся реальной приметой сегодняшнего времени, необычайно богатого на происходящие перемены, осязаемые и в экономике, и социальной жизни. Кроме того, в программе четко сформулирован ожидаемый в конечном счете итог, отчего конечный результат, как не раз было доказано на практике, никогда не расходится с первоначальными замыслами.

Следовательно, жители республики уже в ближайшее время ощутят благотворное действие программы, направленной на достижение высоких целей. По большому счету, нам предстоит задуматься, осознать ценность собственного здоровья, которое является, по разумению нашего государства, общественным достоянием, отражением экономического благополучия страны. Оно выступает главным для нас единомышленником, побуждающим пересмотреть свои взгляды

на прежнее, не столь ответственное отношение к данному от природы богатству. И здесь государство руководствуется не только гуманными соображениями, стремясь нам помочь сохранить, укрепить хорошее физическое состояние, чтобы мы могли осуществить свои мечты, чтобы нам хватило энергии и сил довести задуманное до конца, чтобы мы могли воспользоваться результатами своего труда, почувствовав себя счастливыми людьми. Однако нам не безразлично, насколько крепким окажется будущее поколение, а значит, и сильной страной, чье государство представляет ее народ.

Что скрывать, в прошлой жи-

вниманием ни сам человек как личность, ни его интересы, устремления и чаяния, как никого особенно не волновало его самочувствие.

Фото Рашида ГАЛИЕВА.

(Окончание на 2-й стр.)

На финишную прямую вышла работа по подготовке пятого саммита Шанхайской организации сотрудничества, который пройдет в июне нынешнего года в казахстанской столице Астане. Тогда же ШОС отметит свой первый юбилей — пять лет со дня создания. Однако именно минувший год, когда в организации председательствовал Узбекистан, стал временем начала активных практических действий ШОС. Это в немалой степени связано с началом работы в прошлом году Секретариата ШОС в Пекине и Региональной антитеррористической структуры, торжественное открытие которой состоялось в ходе работы Ташкентского саммита ШОС.

Чтобы дать террору отпор

На состоявшемся недавно очередном заседании Совета РАТС отмечалось, что терроризм, сепаратизм и экстремизм продолжают представлять серьезную угрозу стабильности и безопасности государств-членов ШОС. Налицо и общее стремление участников организации наращивать общий антитеррористический потенциал, используя возможности РАТС.

Совет рассмотрел ход реализации решений Ташкентского саммита ШОС, в частности, по развертыванию объединенного банка данных, защите секретной информации, формированию правовой базы сотрудничества.

— На днях меня принял вице-премьер, министр иностранных дел Узбекистана Эльер Ганиев, — говорит директор исполкома РАТС Вячеслав Касымов. — Я проинформировал его о результатах заседания Совета, о рассмотренных проектах документов, четыре из которых рекомендованы к рассмотрению на предстоящем в Астане Совете глав государств-членов ШОС.

Мы беседуем с Вячеславом Темировичем в его служебном кабинете. По телевизору с выключенным звуком идет фильм "Семинар против терроризма". Мое подумалось, что шестьдесят лет спустя одержанной вместе победы над фашизмом мировому сообществу противостоять не менее злобный и изощренный враг. И победа над ним потребует от нас не меньшего напряжения и сложности сил.

— В динамично меняющемся мире было бы непростительно роскошно тратить много времени на решение организационных вопросов новой антитеррористической структуры, — продолжает Касымов. — Поэтому РАТС ведет активную работу по многим направлениям. Подготовлены перечень террористических, сепаратистских и экстремистских организаций, деятельность которых запрещена на территории государств-членов ШОС, а также список лиц, объявленных спецслужбами и правоохранительными органами шести стран в международный розыск за совершение или по подозрению в со-

вершении преступлений террористического, сепаратистского и экстремистского характера. На системной основе эти документы уточняются и обновляются, а по запросам компетентных органов участников ШОС организована практическая работа по розыску и экстрадиции лиц, причастных к вышеперечисленным преступлениям.

Исполком РАТС налаживает тесное сотрудничество с региональным представительством Управления ООН по наркотикам и преступности, Центром ОБСЕ в Ташкенте, аккредитованными в столице Узбекистана дипломатическими миссиями. Представители РАТС участвовали в работе четвертого специального совещания, проведенного Контртеррористическим комитетом ООН и исполкомом СНГ в Астане, во второй ежегодной Всемирной конференции по безопасности в Брюсселе.

При участии исполкома РАТС в апреле нынешнего года в Ташкенте проведен представительный семинар Управления ООН по наркотикам и преступности по законодательному исполнению двенадцати универсальных договоров против терроризма. Представители около двадцати государств и международных организаций обменялись информацией о ратификации и выполнении универсальных правовых договоров по борьбе с терроризмом в своих странах, обсудили возможности совершенствования взаимодействия в развитии международной и национальных правовых баз антитеррористической деятельности, ознакомились с деятельностью специализированных международных организаций.

Посещение штаб-квартиры РАТС убедило автора этих строк в том, что совместная антитеррористическая деятельность государств-членов ШОС на глазах приобретает более целенаправленный и системный характер. Еще одно подтверждение этому — запланированные на осень нынешнего года совместные антитеррористические учения на территории Узбекистана.

Олег ШАТУНОВСКИЙ,
обозреватель ИА "Жахон".

ПРЕДСТАВИТЕЛИ АБР В УЗБЕКИСТАНЕ

Члены прибывшей в нашу страну делегации во главе с вице-президентом Азиатского банка развития (АБР) Ликунгом Джином встретились с председателем правления Центрального банка Республики Узбекистан Ф. Мулладжановым.

и либерализации банковской системы" от 15 апреля 2005 года. Он сообщил о готовности АБР к активному участию в ускорении реформ, последовательно осуществляемых в банковской системе Узбекистана, процессе либерализации ва-

лютного рынка, оказанию технического содействия в развитии частного предпринимательства, приватизации банков и привлечении в данную сферу иностранных инвестиций.

АБР инвестировал 810 миллионов долларов США

на реализацию 17 проектов в нашей стране. Эти проекты направлены на дальнейшее совершенствование обеспечения населения питьевой водой, улучшение жилищно-коммунального хозяйства, строительство новых железных дорог, обеспече-

ние общеобразовательных школ современным оборудованием, поддержку малого бизнеса и частного предпринимательства.

На встрече вице-президента АБР с министром финансов Республики Узбекистан С.Рахимовым обсужда-

лись вопросы нынешнего состояния сотрудничества, а также новые направления связей двух сторон. Л. Джин высоко оценил создание благоприятного инвестиционного климата в Узбекистане для зарубежных инвесторов.

Члены делегации провели также переговоры в Торгово-промышленной палате Узбекистана по вопросам взаимного сотрудничества.

Фазлиддин АРЗИЕВ,
корр. УзА.

В столичном Международном бизнес-центре состоялся узбекско-итальянский бизнес-форум. В нем приняли участие представители торгово-промышленных организаций и деловых кругов двух стран.

Узбекско-итальянский бизнес-форум

На мероприятии, организованном Агентством по внешним экономическим связям Республики Узбекистан и Институтом внешней торговли Италии, отмечалось, что торгово-экономическое сотрудничество между нашими странами все более развивается. Правовой базой для этого служит Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Республикой Узбекистан и Европейским Союзом, подписанное в ходе официального визита Президента Ислама Каримова в Италию в июне 1996 года. Этот документ создал широкие возможности для развития связей Узбекистана в сфере экономики и инвестиций не только с Италией, но и с другими государствами —

членами Европейского сообщества.

В 2004 году товарооборот между нашими странами превысил 125 миллионов долларов США. В Узбекистане работает около пятидесяти совместных предприятий, созданных с участием итальянских инвестиций. В Ташкенте ежегодно проводится выставка "Экспо-Италия", на которой экспонируется продукция, производимая в этой стране. Плодотворный вклад в расширение прямых контактов между предпринимателями двух стран вносит Узбекско-итальянская торговая палата.

На форуме, который вела заместитель председателя Агентства по внешним экономическим связям Респуб-

лики Узбекистан Ш.Абдуллаева, обсуждались вопросы дальнейшего расширения торгово-экономических связей между двумя странами, совместной реализации новых инвестиционных проектов в сфере туристического бизнеса и промышленности. Делегация гостей, состоящая из представителей около двадцати крупных фирм и компаний Италии, ознакомились с экономическим потенциалом и инвестиционными возможностями Узбекистана.

В мероприятии принял участие Чрезвычайный и Полномочный Посол Италии в Узбекистане Анджело Персиани.

Нодирбек УЛЖАБАЕВ,
корр. УзА.

"Фьючерс" приятных неожиданностей



Такого еще не было за всю историю проведения каршинских "фьючерских" турниров: в финале одиночного разряда встретились два узбекистанца, причем один из них, восемнадцатилетний Денис Истомин, находился в восьмой сотне рейтинговой классификации ITF, а другой — Акмаль Шарипов, и вовсе не значился в списке теннисистов-профессионалов, в турнир пробившись, пройдя "сито" квалификационных соревнований.

россиян Кирилла Иванова-Смоленского (287), Александра Маркина (297), англичанина Джеймса Эйкланда (351). Большие надежды на турнир возлагали также индиец Сунил Кумар Сипайета, казахстанец Алексей Кедрюк и восстанавливающийся после травмы россиянин Алексей Столяров. Но и они были вынуждены "снять шляпы" перед полоритскими узбекистанцами.

Все началось после того, как Денис Истомин в первом круге на одном дыхании, как говорят специалисты, "без напряга" обыграл россиянина Павла Лобанова в двух сетах — 6:2, 6:0, в 1/8 финала в напряженном трехсетовом поединке выбил из дальнейшей борьбы "сеянного" Алексея Столярова, причем во втором сете у теннисистов было шесть сет-болов — 6:4, 6:7, 6:3. Но это было лишь прелюдией к настоящей сенсации, автором

которой стал восемнадцатилетний Акмаль Шарипов. В 1/8 финала он не оставил никаких шансов второй ракетке турнира Ти Чену — 6:4, 7:5. А в четвертьфинале ему противостоял крепко сложенный россиянин Денис Мацукевич. В упорном поединке победу одержал Шарипов, причем все решилось в третьем сете, в котором Акмаль был невозмутим — 6:1, 2:6, 6:4. В полуфиналах нашим юным теннисистам противостояли известные мастера. Очень напряженным выдался матч Куницын — Истомин. Последний за день до этого в изумительно захватывающем трехсетовом поединке с двумя тай-брейками в четвертьфинале заставил зачехлить ракетку Иванова-Смоленского — 7:6, 6:7, 6:3 и, естественно, порядком подустал.

(Окончание на 4-й стр.)
Фото Шамурада ШАРАПОВА. УзА.

О погоде

По сообщениям Гидрометцентра республики, 20 апреля в Каракалпакстане и Хорезмской области переменная облачность, без осадков. Температура ночью 10 — 15 тепла, днем 21 — 26 тепла.

В Бухарской и Навоийской областях переменная облачность, без осадков. Температура ночью 7 — 12 тепла, днем 25 — 30 тепла.

В Ташкентской, Самаркандской, Джизакской, Сырдаринской областях переменная облачность, без осадков. Температура ночью 7 — 12 тепла, днем 25 — 30 тепла.

В Кашкардаринской и Сурхандаринской областях переменная облачность, без осадков. Температура ночью 8 — 13 тепла, днем 27 — 32 тепла.

В областях Ферганской долины переменная облачность, ночью возможен кратковременный дождь, гроза, днем без осадков. Температура ночью 7 — 12 тепла, днем 20 — 25 тепла.

В горных районах республики переменная облачность, временами дождь. Ветер западный, 5 — 10 м/с, с усилением до 15 — 20 м/с. Температура ночью 3 — 8 тепла, днем 13 — 18 тепла.

В столице ожидается переменная облачность, ночью возможен кратковременный дождь, гроза, днем без осадков. Ветер западный, 5 — 10 м/с, с усилением до 15 — 17 м/с. Температура ночью 9 — 11 тепла, днем 26 — 28 тепла.

ПРОГРАММА ДОБРОГО ЗДРАВЬЯ — В ДЕЙСТВИИ

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

Формирование у людей жизненной философии, ориентированной на правильное и ответственное отношение к сохранению своего здоровья как бесценного богатства, ведение здорового образа жизни, разумную организацию своей жизнедеятельности, отказ от вредных привычек, — все это внесено в повестку дня независимой республикой, выступающей за интересы своих граждан. Вместе с этими нацеленными на каждого из нас задачами, которые в обязательном порядке должны быть выполнены в Государственной программе "Год здоровья", поставлена задача повышения гигиенического образования и культуры населения, усиления роли родителей и педагогов в осознании подрастающим поколением значимости и необходимости соблюдения правил санитарии и личной гигиены. По мнению врачей, интеллигентные люди меньше подвержены заболеваниям.

Скажите, в какой еще стране государство столь искренне печется о том, чтобы сегодня каждый из нас в отдельности и все мы вместе взятые возшли на более высокую ступень в своем развитии, были менее уязвимыми перед болезнями, находили больше поводов для радости? Реализуемые ныне мероприятия программы "Год здоровья" подчинены именно этим целям.

Издание учебных пособий, брошюр, плакатов, проведение крупных конференций и акций, смотров-конкурсов, фестивалей, создание

сценических образов, организация шоу-концертов — далеко не полный перечень тех дел, что пройдут и уже проходят в соответствии с принятой программой. Естественно, что большинство мероприятий главным образом затрагивает молодежь, которая составляет более половины населения. Всем нам хотелось бы, чтобы наши дети стали умными, здоровыми, глубоко порядочными людьми, и вовсе не против, чтобы в этом превзошли нас, своих родителей, ибо желаем им только счастья. А опорой, поддержкой в родительской любви готово нам быть государство, берущее на себя немалый груз забот в деле воспитания нового поколения. Более того, оно столь же целенаправленно и активно проводит дальнейшую политику, направленную на укрепление здоровья матери и ребенка, улучшение репродуктивного здоровья, повышение медицинской культуры, обеспечение рождения физически крепких малышей. Причем на эти цели вкрупне с расходами на дальнейшее развитие системы здравоохранения, укрепление ее материально-технической базы, обеспечение доступности квалифицированной помощи государством предусмотрено затратить почти 40 миллиардов сумов и более пяти миллионов долларов, которые пойдут как из бюджета, так и за счет привлечения инвестиций и грантов.

В программе четко указано, в какие сроки, в каких административных пунктах будут пущены новые или реконструированы прежние родильные комплексы, специализиро-

ванные центры и клиники, какие лечебно-профилактические учреждения оснащаются современным оборудованием. А еще в ней сказано об обеспечении железосодержащими препаратами беременных женщин, об охвате готовящихся стать мамами санаторным лечением, о летнем оздоровительном отдыхе детей. Практически нет такой социальной области или звена, которое не было бы учтено программой. Хотя, казалось бы, нашим государством проделана в этом направлении огромнейшая работа, равной которой за столь короткий период не было отмечено ни в одной стране мира.

Вот краткое перечисление некоторых фактов из хроники последних лет: Узбекистан признан ВОЗ региональной моделью по внедрению проекта "Повышение эффективности перинатальной помощи", 24 родильных комплекса республики получили сертификат ВОЗ "Больницы дружелюбного отношения к ребенку", благодаря совместной программе с Германским банком развития 12 центров репродуктивного здоровья семи областей страны оснащены диагностическим оборудованием, обогащение препаратами железа и фолиевой кислотой внедрено также в семи областях. Благодаря проводимой вакцинации детей против опасных болезней в Узбекистане не зарегистрировано ни одного случая дифтерии, других грозных инфекций, очень значим для нас выданный ВОЗ сертификат, из которого вытекает, что "Республика Узбекистан свободна от диких

штаммов, вызывающих полиомиелит".

Наша газета писала об открытии Республиканского перинатального центра, не имеющего аналогов на всем пространстве СНГ, о сети скрининг-центров, благодаря которым возможно предотвратить рождение детей-инвалидов, повлияв на нормальное развитие плода еще в утробе, об организации центра детской кардиохирургии, где сегодня проводятся сложнейшие операции на сердце новорожденных, спасая тем самым их от гибели. А с нынешнего года в сотрудничестве с Азиатским банком развития реализуется проект "Укрепление здоровья женщин и подрастающего поколения", благодаря которому в течение четырех лет будет поставлено новейшее оборудование стоимостью 40 миллионов долларов в службу родовспоможения и на станции переливания крови.

Однако главным итогом реализации государственных программ можно считать поменявшиеся цифры в статистике, которые убеждают в том, что материнской и детской смертности можно противопоставить статистику на нет. И это наглядно демонстрирует наше государство, для которого каждый появившийся на свет малыш окружен вниманием. От нас требуется только одно — примкнуть к государству, быть ему помощником в его хлопотах о нашем здоровье, близких нам людей и детей. Тогда не будет крепче в мире нации.

Людмила КУЧЕРЕНКО.

За строкой президентского решения

На защите посевов — махалля

Зелены дружных всходов радуют глаз поля озимых зерновых. Всюду, насколько хватает взгляда, колышутся под ветром сочные изумрудные ростки будущих колосов. Доволен дехканин: хороший будет урожай хлеба, богатый. Щедро его одарила земля. Но, к сожалению, весенняя поросль зерновых привлекает внимание и различной домашней живности, которая не прочь полакомиться сочной травкой. Не досмотрит хозяин поля или скотины — и пропадет на корню труд земледельца.

— Вопросы защиты посевов от потравы, которые, к сожалению, возникают каждую весну, начали занимать еще до появления всходов, — рассказывает начальник штаба по Навоийской области руководитель управления облсельхоза Акрам Аликулов. — Прежде всего начали с создания постов на полях: всего организовано более 50 наблюдательных пунктов. Скоординировали действия между милицией, сельскими сходами граждан и хозяйствами. По одному представителю от них сейчас дежурит на земельных наделах. Они обеспечены всем необходимым: связью, средствами передвижения. Обязанности постоянно патрулируют поля.

В числе мер по защите посевов от потравы — и предупреждение жителей каждого села, имеющих домашний скот, чтобы они строго следили за животными и не допускать их на поля. С каждого хозяйства в этом плане взята письменная расписка, и в случае, если данное обещание не будет выполнено, тот, кто его дал, будет отвечать по всей строгости.

Неоценимый вклад в общее дело вносят махаллинские комитеты, а если быть точнее — они играют самую главную роль в этой кампании.

— После выхода в свет постановления Президента республики "Об усилении мер по борьбе с потравой посевов" областной фонд "Махалля" оперативно разработал специальные рекомендации для реализации поставленных в этом документе задач, — рас-

сказывает председатель фонда Душмурод Холикулов. — На основании этих рекомендаций в сельскохозяйственных районах, а их в области четыре — Хатирчинский, Навбахорский, Кызылтепинский, Карманский и частично Канамский и Нуралинский, — были созданы рабочие группы, состоящие из аскакала махалли, пособна, участкового инспектора, агронома. Общее число членов таких групп превысило 120 человек. Они должны следить за эффективностью принятых мер по защите посевов, проводить профилактическую работу среди населения, совершать обход полей. Дополнительным пунктом в нашем документе определены еще одну задачу для всех сходов граждан области: вести профилактическую, разъяснительную работу не только для защиты посевов зерна, но также и зеленых насаждений, украшающих улицы населенных пунктов.

Рабочие группы ведут постоянную работу в подведомственных селах. Они устраивают собрания жителей, в которых участвуют представители правоохранительных структур, общественных организаций, органов власти. Так как зачастую взрослые, уходя на работу, поручают выпас скота детям, активисты регулярно посещают школы, где с ребятами проводят беседу о недопущении потравы посевов.

— Проводимая работа дает свои результаты, но, к сожалению, факты потравы посевов еще встречаются, — говорит главный специалист областного фонда "Махалля" Абду-

рахмон Кодиров. — В ходе работы группами было выявлено восемь случаев выпаса скота на полях. Так, ущерб на 100 тысяч сумов нанес фермерскому хозяйству "Алибек полон" Юсуф Рахимов, проживающий на территории ширкатного хозяйства "Наврзу" Навбахорского района. Его 60 овец попортили посевы на 28 сотках земельного надела фермера. В отношении Ю. Рахимова применены очень строгие наказания — помимо того, что он возместит нанесенный ущерб, ему еще пришлось уплатить штраф в размере одного минимального оклада. Ущерб на 55 тысяч сумов был причинен фермерскому хозяйству "Шохрух Сокак" того же района в результате выпаса на его полях восьми коров, принадлежащих Исроилу Рахмонову. Он тоже понес наказание, возместив нанесенный ущерб.

Таких фактов немного, но каждый заставляет нас действовать еще активнее. Хорошо организована работа махаллинских комитетов в Кызылтепинском районе. Председатель районного фонда "Махалля" Сафокул Джураев сразу после выхода постановления собрал аскакалов махалли, провел с ними организационную работу. Был составлен план мероприятий по недопущению случаев потравы, который четко выполняется. И как результат эффективной деятельности местных сходов граждан, по району до сих пор зафиксирован всего лишь один факт выпаса скота на зерновом поле.

Ф. МИРЗАЕВ.



Обеспечивая сохранность зерновых

Добрый урожаем обещают порадовать земледельцев нынче хлебные поля страны. Сейчас одна из главных задач — обеспечить их сохранность, решительно пресекать попытки потравы и порчи посевов. Это требует от дехкан, фермеров хозяйства и ширкатов особой бдительности.

В Бешарыкском районе ближайшими помощниками дехкан в борьбе с потравой и порчей посевов сельскохозяйственных культур стали работники районного отдела внутренних дел.

— Близ полей мы устанавливаем посты, а обход полей с целью проверки, нет ли нарушителей, не погнал ли кто свою живность на никем не охраняемое поле с сочной травой, совершают полевые объездчики, — говорит

майор Бешарыкского райотдела внутренних дел Гайрат Эркабоев (на снимке с арендатором Низомиддином Ганиевым). — Думаю, что принимаемые меры были более эффективными, если бы к этому активнее подключились органы самоуправления граждан, сами жители.

Наш корр.
Фото Мукамжона КОДИРОВА.
УзА.

Как развить предпринимательство?

В Бухаре под эгидой ОБСЕ состоялся семинар "Махалля: развитие предпринимательства и вопросы окружающей среды".

Во встрече приняли участие представители негосударственных организаций, фонда "Махалля", сходов граждан,

средств массовой информации.

В ходе семинара были рассмотрены вопросы повышения жизненного уровня на местах, работы по благоустройству и озеленению, решение экологических проблем, в частности, переработка бытовых отходов. По мнению участников, подоб-

ные встречи помогают местным органам самоуправления быстрее адаптироваться в условиях рыночной экономики и более оперативно решать стоящие перед ними задачи.

А. КУДРАТОВ,
НИА "Туркистон-пресс".

Постановление и его выполнение

ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК

В нашей стране увеличивается число пользователей пластиковыми карточками — удобным средством безналичных расчетов.

Коммерческие банки республики принимают необходимые меры по реализации постановления Кабинета Министров "О мерах по дальнейшему развитию системы расчетов на основе пластиковых карточек" от 24 сентября 2004 года.

циальным PIN-кодом, то есть определенным паролем, поэтому никто, кроме него, не может воспользоваться ею. Карточки выполнены с высоким качеством, защищены от внешних воздействий, подделки и фальсификации.

"Узсаноаткурилишбанк" наладил выдачу заработной платы рабочим и служащим 136 предприятий посредством пластиковых карточек. Среди них — десятки тысяч труженников ГАО "Ташкентское авиационное производственное объедине-

ние имени В.П.Чкалова", Алмалыкского производственного объединения "Аммофос", ОАО "Ташкентский тракторный завод", предприятия "Чирчикэлектрохимия", "Навоизот", Навоийской теплостанции, Мубарекского газоперерабатывающего завода, Ферганского и Бухарского нефтеперерабатывающих заводов.

Все банковские операции по пластиковым карточкам во всех торговых и обслуживающих сетях нашей страны производятся по единой си-

стеме. Это означает, что нет разницы в том, какой банк обслуживает данного клиента. Единный общереспубликанский процессинговый центр объединяет систему платежей более двадцати коммерческих банков.

Кроме того, для физических лиц мы выпустили 58 тысяч карточек VISA. В нее можно положить сумму как



в национальной, так и в иностранной валюте. По ней в любой стране мира можно получить наличные деньги, выполнить взаиморасчетные операции в торговых и обслуживающих пунктах в свободно конвертируемой или местной валюте государства, в котором находитесь. Таможенное оформление иностранной валюты, помещенной в пластиковую карточку, не требуется.

Наши клиенты также стали эффективно пользоваться новым видом банковского обслуживания — SMS BANKING. Теперь они могут, оставаясь на своем месте, по своему сотовому телефону регулярно получать информацию об общем состоянии средств на VISA-карточке.

Лазиз РАХМАТОВ, корр. УзА.

НОВОСТИ

ЭКОНОМИКИ

Регионам — стратегию развития

Центром экономических исследований при поддержке ПРООН разработан проект "Стратегия регионального развития".

Его цель — выявить проблемы, препятствующие социально-экономическому развитию и повышению благосостояния в Кашкардарьинской и Бухарской областях и выработать рекомендации по их устранению.

По мнению специалистов проекта, предотвращение высокой дифференциации регионов по уровню социального развития является важным фактором в обеспечении стабильности в обществе. Разработка же стратегии послужит важным инструментом/углубления рыночных преобразований и административной реформы на местах. В ходе реализации проекта предусматривается совместная работа специалистов ряда министерств, ведомств, хокимиятов, предпринимателей и негосударственных некоммерческих организаций, а также создание и укрепление потенциала власти на национальном и местном уровне и развитие диалога для выработки общего взгляда на развитие регионов.

В кишлаке безработных нет

Более десяти лет кишлак Каракуртан Мархаматского района славится производством платков и шалей из пуха ангорских коз.

Издали пользуются спросом не только у покупателей внутри республики, но и соседних стран.

— Тысяча сельчан занята этим ремеслом, — рассказывает председатель схода граждан махалли "Бозорбоши" А. Бахадиров. — В кишлаке безработных нет, да и зарплата приличные. Каждый голодный убор, в зависимости от размера и рисунка, реализуется по цене от трех до двадцати тысяч сумов.

Интернет в помощь предпринимателю

В Андижане состоялся семинар по оптимизации Интернет-технологий.

Участникам семинара — индивидуальным предпринимателям, руководителям акционерных обществ, негосударственных некоммерческих организаций — были представлены материалы об использовании веб-решений в продвижении брендов, успешные примеры компаний, которые проявили себя в оптимизации бизнес-процессов с помощью современных систем управления предприятиями.

Особый спрос

За первый квартал текущего года на ЧФ "Бурхон" Гиждуванского района произведено молочной продукции на сумму более 15 миллионов сумов.

Об этом сообщила руководитель частной фирмы С. Бурханова. Ассортимент готовой продукции включает в себя около 20 наименований. Особым спросом населения, лечебных заведений, дошкольных и школьных учреждений, куда доставляется продукция, пользуются брынза, каймак, сметана и сыр.

Мастер резьбы по камню

Тахир Рахимов из Газгана является одним из самых умелых мастеров по обработке камня. А учился он у своего деда Абдурахима Турдыева — известного во всей Нурате мастера резьбы по камню, и отца — Ахмаджона Рахимова. В Навоийском областном этапе смотра-конкурса "Ташаббус-2005" он стал победителем в номинации "Лучший ремесленник".

Мраморные изделия, изготовленные Тахиром Рахимовым, удивляют своей неповторимостью. Особенно большим спросом у покупателей пользуются сувениры и декоративные поделки, предметы домашнего обихода — столы и стулья, мраморные колонны и многое другое. Привлекают внимание миниатюрные шахматы и шашки.

Вот уже 40 лет, как Тахир-ака передает свое мастерство ученикам в школе резьбы по камню, которую он открыл в поселке Газган. Его воспитанники активно участвуют в реставрационных работах на мемориальных комплексах.

В связи с 13-й годовщиной независимости нашей страны Тахир Рахимов был награжден медалью "Шухрат".

Подготовлено по сообщениям наших корреспондентов и информационных агентств.

Курс валют: будьте в курсе

Сообщение Центрального банка Республики Узбекистан

Центральный банк Республики Узбекистан установил с 19 апреля 2005 года следующие курсы иностранных валют к суму для ведения бухгалтерского учета, статистической и иной отчетности по валютным операциям, а также исчисления таможенных и других обязательных платежей/

1 австралийский доллар	829,61
1 английский фунт стерлингов	2049,51
1 датская крона	187,62
1 дирхам ОАЭ	295,42
1 доллар США	1085,03
1 египетский фунт	187,56
1 исландская крона	17,26
1 канадский доллар	869,69
1 китайский юань	131,10
1 малайзийский ринггит	285,57
1 польский злотый	337,61
1 СДР	1630,70
1 турецкая лира	795,48
1 швейцарский франк	902,46
1 евро	1398,06
10 южнокорейских вон	10,61
10 японских иен	100,50
1 российский рубль	38,89
1 украинская гривна	206,44

х/ Курсы установлены без обязательности Центрального банка Республики Узбекистан покупать или продавать валюты по данному курсу.



Доверенное лицо производителя

Доверие — основа любых позитивных отношений. Выбирая, где купить автомобиль, будущий его владелец прежде всего хочет знать: а какая репутация у того или иного "продавца" и можно ли ему доверять? Ведь именно от дилера он рассчитывает получить самую достоверную и полную информацию по всем интересующим его вопросам. Например, об условиях кредитования, количестве автомобилей и сроках поставки их в автосалон, очередности получения и так далее. Как показывает практика, большинство будущих автовладельцев, выбирая место покупки машины, прислушиваются к мнению своих друзей и знакомых, уже имеющих опыт в этом вопросе.

Автомобили — товар высоколиквидный. А в условиях, когда спрос несколько опережает предложение, у человека, условно говоря, стоящего "за прилавком", может возникнуть соблазн сделать исключение для отдельных покупателей и "ускорить процесс" получения автомобиля — естественно, за вознаграждение. Как известно, доброе имя дилера зарабатывается годами. Однако один неверный шаг может лечь пятном не только на его репутацию, но и бросить тень на компанию в целом.

Дорожа своим имиджем, АО "УзДЭУавто", заключая Торгово-дилерское соглашение, определило четкие "правила игры", единые для всех дилеров. И без колебаний расторгает соглашения с теми, из них, чья деятельность несовместима с формами цивилизованного бизнеса.

Так, в Андижанской области за последний год число дилерских предприятий сократилось с двадцати двух до трех. ЗАО "Андижан Автотеххизмат" и ОАО "Шахрихан-Лада" — это те, кто оправдал доверие компании. Сегодня они являются наиболее стабильными, технически оснащенными дилерами, располагающими высококвалифицированными кадрами.

Свои взаимоотношения с АО "УзДЭУавто" дилер АвтоВАЗа "Шахрихан-Лада" начал строить в 1996-1997 годах. К этому времени из-за разрыва экономических связей с российским поставщиком автомобилей предприятие являлось должником, его склады пустовали.

Предложение АО "УзДЭУавто" начать реализацию отечественных автомобилей было нами воспринято прежде всего как шанс выжить, — говорит председатель ОАО "Шахрихан-Лада" **Ибрагим Алимов**. — Кроме того, быть дилером такой динамично развивающейся компании, как "УзДЭУавто", для нас — большая честь. Ведь по сути мы являемся ее доверенным лицом. Для нас это означает: хорошо понимать, что в сложнейшее производство автомобилей вложен труд тысяч людей. Уже то обстоятельство, что слова благодарности от счастливого обладателя нового автомобиля достаются именно нам, дилерам, нас ко многому обязывает. И тем более недопустимо, чтобы кто-то, занимающийся реализацией автомобилей, на этом "грел руки", беря мзду за свои услуги. Каждый день для "продавца" авто — это экзамен на добросовестность. Ведь малейшая нечестность дилера отражается на имидже компании. Поэтому подбору и обучению кадров мы уделяем особое внимание. Сегодня покупатели практически с любым нашим сотрудником могут разговаривать как с первым лицом, представляющим дилерское предприятие, так как каждый член нашего коллектива владеет полной информацией и достаточно компетентен, чтобы ответить на любой интересующий клиента вопрос. И у наших покупателей не возникает мысли о том, что надо "подключить" еще кого-то, чтобы избежать тех или иных проблем при покупке автомобиля.

Но для того, чтобы требовать от людей безукоризненного исполнения своих обязанностей, я, как руководитель, должен создать им все необходимые условия для работы и прежде всего обеспечить своим сотрудникам достойный заработок. А он, как известно, напрямую зависит от количества проданных машин. Поэтому у нас на предприятии все

Искусство торговать

Автомобиль — товар особенный. Его высокая стоимость и быстрая окупаемость первоначально вложенных средств делают такой вид бизнеса, как торговля машинами, привлекательным для многих. Однако без определенных знаний, опыта и творческого подхода, а главное — без осознания всей сложности и ответственности дилерской работы успеха на этом поприще не достичь. И вновь "продавцу" предстоит "сдавать экзамен" — уже на умение торговать, завоевывать покупателя и выдерживать конкуренцию на рынке. А торговля — это целое искусство, овладеть которым способен далеко не каждый.

деньги, но его образ жизни пока остался прежним. Он — человек простой и может прийти покупать автомобиль в своей привычной одежде — телогрейке, кирзовых сапогах. Отделанные мрамором автосалоны ему не нужны, более того — весь этот шик и блеск современных зданий на него давит. Такому покупателю гораздо важнее, придя к дилеру, найти понимание у человека, который просто, доступным языком объяснит правила покупки автомобиля. Этот клиент, возможно, даже не знает, что кредитованием на покупку автомобиля занимаются банки, а не дилерские предприятия. Наш покупатель по характеру импульсивен, ему хочется сделать "широкий жест" и купить машину для своей семьи именно в праздник. И он очень огорчится, если двери автосалона окажутся закрытыми. Многие хотели бы посвятить приятным хлопотам, связанным с приобретением авто, свой свободный день, как правило, воскресенье. Ориентируясь на потребности свое-

году. Именно это обстоятельство оказывается существенным для многих клиентов при выборе места покупки автомобиля.

ЗАО "Андижан Автотеххизмат" пользуется популярностью не только у "своих", но и у приезжих клиентов. Почему же многие покупатели, имея возможность приобрести машину "у себя дома", все-таки предпочитают делать это именно в Андижане? Наверное, по той же причине, по которой мы идем покупать горячую лепешку не на базар, а к тандыру, где ее пекут. Нам кажется, что здесь товар свежее, да и выбор больше. Близость Асакинского завода, где производят отечественные автомобили, для многих узбекистанцев делает покупку автомобиля в Андижане более привлекательной. И наш национальный менталитет здесь ни при чем. Российский покупатель в этом вопросе от нашего ничем не отличается: например, в самом Тольяты продается треть всех производимых здесь автомобилей "ВАЗ".

позволил дилерам выявить закономерность периодов спада и роста продаж. "Мертвый сезон" приходится на весенние и летние месяцы — с апреля по июль. В это время потенциальные покупатели вкладывают свои сбережения в сельхозработы, в бизнес. Осенью начинается сбор урожая. Заработанные деньги люди стараются превращать в товар. Начиная с августа, все большее число покупателей приходит в автосалоны республики, чтобы выбрать себе "железного коня".

Предоставление банками кредитов на покупку автомобилей позволило даже в традиционно неблагоприятные периоды не снижать объемы продаж. По мнению андижанских дилеров, кредиты, безусловно, существенно влияют на рост числа покупателей. И дилерские предприятия кровно заинтересованы в таком рода сотрудничестве с банками. Каждый день дилер информирует представителей банковских учреждений о числе клиентов, желающих приобрести автомобиль в кредит. Однако пока свои условия по автокредитованию диктуют банки. А они не торопятся снижать проценты за предоставление кредита или же увеличивать сроки его гашения. Возможно, на это есть свои объективные причины. Но это — уже тема для другого разговора, безусловно, с участием самих банкиров. Пока же дилеры надеются на то, что инициатива АО "УзДЭУавто" по организации конкурса среди банков республики на предоставление потребительских кредитов в наиболее значительных объемах и на самых выгодных для клиента условиях поможет "расшевелить" представителей финансовых учреждений, заставит их изыскивать внутренние резервы, использовать существующий потенциал. Согласованные действия банков и дилеров в этом направлении позволят узбекистанцам приобретать машины на более выгодных для них условиях. А это значит — мечта о собственном автомобиле для многих наших соотечественников станет реальностью.

Еще раз о бдительности

Как показывает практика, тема доверия во взаимоотношениях производителя, "продавца" и покупателя, о которой говорили андижанские дилеры, требует постоянного внимания. Ведь пока проблема, связанная с деятельностью так называемых лжедилеров и прочих "дельцов", стремящихся нажиться на доверчивости наших граждан, существует. И не замечать ее отечественный автопроизводитель не собирается. Более того, ни один факт, связанный с вымогательством или каким-либо давлением на покупателя со стороны дилера, не остается без внимания. Как уже было сказано, с теми "продавцами", которые запятнали свою репутацию, АО "УзДЭУавто" незамедлительно расторгает Торгово-дилерское соглашение. А вот в борьбе с "посредниками со стороны" отечественный автопроизводитель надеется на поддержку населения. И поэтому еще раз призывает своих потребителей сообщать о сомнительных посредниках в правоохранительные органы или по "телефону доверия", номер которого можно найти на стенде потребителя в любом автосалоне дилера "УзДЭУавто". Словом, к бдительности при покупке автомобиля. Он же, со своей стороны, готов строить с покупателем открытые, "прозрачные" отношения, "вооружив" его самой полной и достоверной информацией, касающейся ситуации, связанной с продажами отечественных автомобилей на внутреннем рынке.

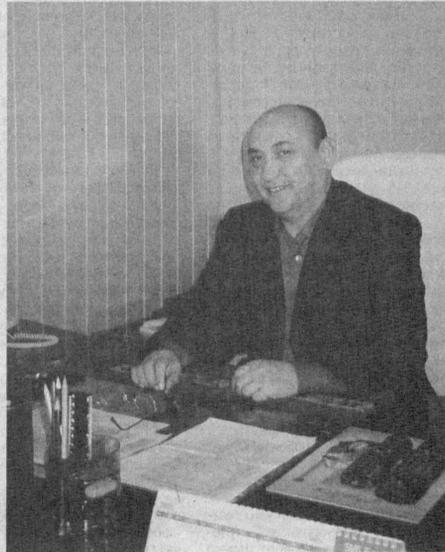
Как известно, АО "УзДЭУавто" объявило о своем намерении ежемесячно информировать население через республиканские СМИ о продажах автомобилей по регионам за прошедший период, а также о ресурсах на следующий месяц. И сегодня, выполняя свое обещание, публикует результаты продаж за первый квартал 2005 года и ресурсы на апрель (см. табл.).

Елена КУЗНЕЦОВА.

Откровенный разговор

ЭКЗАМЕН ДЛЯ ДИЛЕРОВ

Учитывая интерес узбекистанцев к вопросам производства и особенно реализации отечественных автомобилей, мы продолжаем разговор на эту тему. И на этот раз предлагаем нашим читателям взглянуть на взаимоотношения производителя, дилера, банкира и покупателя глазами тех, кто "стоит за прилавком" автомагазина. А именно — представителей дилерских предприятий Андижана: ЗАО "Андижан Автотеххизмат" и ОАО "Шахрихан-Лада".



НА СНИМКАХ: И. Алимов (слева) вручает покупателю ключи от нового автомобиля Damas; Ш. Юлдашев: "Нам необходим открытый диалог с нашими клиентами".

— от уборщицы до менеджера — знают, сколько сегодня, вчера и так далее было продано машин. Благодаря напряженной работе коллектива нам удалось накопить оборотный капитал, и сегодня уже можно говорить о том, что мы крепко стоим на ногах. А значит, можем решать социальные проблемы своих сотрудников. За многие годы нашей деятельности от клиентов не поступило ни одной жалобы на нашу работу. АО "УзДЭУавто" поверило в нас. И этим доверием мы очень дорожим.

Среди наиболее успешно работающих дилеров — и все региональные предприятия ОАО "Узавтотеххизмат", обеспечивающие около 80 процентов общего объема продаж на внутреннем рынке. ЗАО "Андижан Автотеххизмат" — в их числе.

Слаженная работа сотрудников этого дилерского предприятия позволяет обеспечивать возрастание в этом году объемы продаж и обслуживать клиентов на высоком уровне. Сомневаться в их преданности делу и честности в отношениях с покупателями не приходится. Однако не стоит упускать из виду тот факт, что находятся и так называемые лжедилеры, которые не прочь заработать на популярности и востребованности отечественных автомобилей у населения. Они предлагают доверчивым покупателям свои посреднические услуги. Принимая мошенников за настоящих дилеров, обманутые покупатели теряют веру в честность людей, стоящих "за прилавком". Негативные отзывы населения подрывают авторитет честно выполняющих свою работу дилерских предприятий и, безусловно, компании в целом.

— Сегодня мы стараемся оградить наших клиентов от лжедилеров, — говорит председатель ЗАО "Андижан Автотеххизмат" **Шухрат Юлдашев**. — А для этого нам просто необходим открытый и откровенный диалог с нашими покупателями. Поэтому практически с каждым клиентом мы проводим индивидуальную беседу, пытаюсь выяснить, не привел ли его в наш автосалон "посредник", не предлагали ли ему "достать" необходимую модель автомобиля желаемого цвета в более короткие сроки и так далее. Наши сотрудники регулярно выезжают на Андижанский авто рынок и через радиоузел информируют население о правилах продажи отечественных автомобилей. Думаю, что именно наша открытость и информированность людей позволяет защитить честное имя дилера и производителя.

Как известно, дилер не имеет право завышать или занижать розничную цену автомобиля. То есть все дилерские предприятия торгуют отечественными машинами по одной цене. Значит, чтобы конкурировать на рынке, "продавцу" надо "подобрать ключ" к сердцу покупателя. Тогда и ключи от своей новой машины он захочет получить именно от того дилера, который нашел к нему подход.

Анализ продаж на внутреннем рынке показывает: не все дилеры одинаково успешно справляются со своими обязанностями. У одного отбоя от покупателей нет, другой же с немалым трудом осваивает относительно небольшой для него объем продаж...

В первую очередь, считают андижанские дилеры, человеку, торгующему автомобилями, необходимо знание психологии покупателя: ведь продавец должен четко представлять себе потребности клиента.

Сотрудники ОАО "Шахрихан-Лада", судя по всему, справляются с этим неплохо. Большой опыт общения с потребителем позволил им хорошо изучить его характер и привычки. Здесь нам попытались "нарисовать" обобщенный "портрет" своего покупателя. Это дехкан или предприниматель среднего возраста, которому удалось заработать хорошие

денежные средства, в ОАО "Шахрихан-Лада" не спешат возводить "дворцы". Хотя здесь прекрасно осознают необходимость организации продаж автомобилей в современных, красиво оформленных автосалонах со всеми удобствами, пока что для размещения своего предприятия довольствуются скромным помещением. Сегодня этот дилер делает главный упор на создание незримого, но вполне ощутимого комфорта для своих клиентов. Например, введен "скользящий" график работы. Машины здесь можно приобрести в любой день, в том числе и выходной, и даже поздним вечером (были случаи, когда клиент не хотел дожидаться утра следующего дня, чтобы забрать автомобиль из автосалона). Словом, любое пожелание покупателя найдет здесь понимание.

ЗАО "Андижан Автотеххизмат" выбрало другую тактику завоевания клиентов. Хотя, справедливости ради, отметим, что и здесь готовы обслужить покупателя в удобное для него время. Но предмет особой гордости этого дилера — техническая база, одна из лучших в республике. Здесь организовано гарантийное сервисное обслуживание, сроки которого за счет дилера были продлены до трех лет (производитель, как известно, дает гарантию на один

год). В город на Волге приезжают клиенты даже с далекого Сахалина. А в Ферганскую долину за машинами стремятся покупатели из близлежащего Каракалпакстана. Так, к примеру, в марте этого года из 297 машин, проданных ЗАО "Андижан Автотеххизмат", 161 отправилась в другие области республики, в том числе 87 — в столицу.

Как правило, к потенциальным клиентам дилер относит в первую очередь тех, кто уже приобрел у них машину. Если его здесь обслужили хорошо, значит, за новой машиной он придет именно к этому дилеру. Повторный звонок или приход клиента — награда за труд продавца. А вообще, по наблюдениям андижанских дилеров, клиент приходит в автосалон как минимум три раза. В первый раз — когда накопил миллион сумов. У него пока не хватает денег даже на начальный взнос по кредиту, но он уже решил приобрести машину и присматривается к дилеру. Если общение с "продавцом" оставило у него хорошие впечатления, он придет сюда во второй раз — когда наберет необходимую сумму на приобретение автомобиля в кредит. И в третий — когда через некоторое время захочет поменять свою машину на новую.

Многолетний опыт работы также

Сведения о реализации автомобилей АО "УзДЭУавто" на внутреннем рынке за январь — март 2005 г.

№ п/п	Наименование регионов	Реализовано всего		
		кол-во шт.	сумма (в розн. цен.) тыс.сум.	Уд.вес %
1	Респ. Каракалпакстан	216	1 807 133	2%
2	Андижанская область	1 632	13 484 167	15%
3	Бухарская область	797	6 674 695	7%
4	Джизакская область	163	1 415 282	1%
5	Кашкадарьинская область	209	1 744 417	2%
6	Навоийская область	446	3 638 103	4%
7	Наманганская область	283	2 430 844	3%
8	Самаркандская область	270	2 350 873	3%
9	Сурхандарьинская область	253	2 061 072	2%
10	Сырдарьинская область	179	1 440 596	2%
11	Ташкентская область	288	2 541 106	3%
12	Ферганская область	698	5 907 856	6%
13	Хорезмская область	621	5 006 930	6%
14	г. Ташкент	4 845	41 502 014	44%
	ВСЕГО	10 900	92 005 087	100%

Планируемые объемы поставок автомобилей дилерским предприятиям внутреннего рынка в апреле 2005 года

Регион	ВСЕГО
Республика Каракалпакстан	54
Андижанская область	367
Бухарская область	231
Джизакская область	48
Кашкадарьинская область	63
Навоийская область	127
Наманганская область	54
Самаркандская область	72
Сурхандарьинская область	63
Сырдарьинская область	57
Ташкентская область	71
Ферганская область	111
Хорезмская область	199
г.Ташкент	1 406
ВСЕГО	2 923



На конкурсе "Гордость Родины"

Автор этого материала Андрей Слоним — ведущий режиссер-постановщик и сценарист ГАБТ имени Алишера Навои. Его материалы не раз появлялись на страницах нашей газеты. В этом же он рассказывает о своем коллеге — главном балетмейстере театра, народном артисте Узбекистана Ибрагиме Юсупове, с которым его связывает многолетняя творческая дружба. И дело не только в желании определить, что удалось сделать человеку, недавно отметившему 70-летний юбилей. Талант и личность Ибрагима Юсупова, соединяясь, сотворили чудо, претворенное в балетных спектаклях. Истинную их ценность в многоплатовой культуре нашей страны трудно переоценить, размышляя о его вкладе в сокровищницу хореографических достижений Узбекистана.

рушимые истоки нашей земли и пронзительная, ставшая, к сожалению, актуальной тема противостояния войны и женщины. Прекрасная царица Тамирис надлена умом, силой воли, талантом правительницы. Спектакль приводит нас, по сути, к главной теме — когда тиран Кир повержен, мужественная Тамирис ломает меч — символ войны, призывая людей остановить агрессию. Юсупову чудно вульгарное "супер-приближение" действия к нашим дням, переодевание героев в джинсы, модность акцентировки интимных сцен — он иными путями насыщает действие современной экспрессией и чувством. В "Ромео и Джульетте" Прокофьева сквозь призму шекспировского сюжета он видит наше сегодняшнее — болезненность проблемы насилия ради насилия в угоду давно отжившим "обычаям места". Не рыцарские шпаги, а вполне современные ножи в руках сторонников клана Монтеки и Капулетти. А рядом со всем этим — первозданный юмор Прокофьевской "Золушки" с ее причудливой сказочностью и добротой и детское озорство "Доктора Айболита".

Мастер

Когда всматриваешься в богатейшую историю нашей культуры, отмечаешь исконную природную танцевальность и певучесть, присущие Узбекистану с давних времен. Разнообразие стилей и жанров танцев составляло основу народного творчества. Достижения мировой хореографии, воспринятые плеядой танцовщиц и балетмейстеров, переплетаясь с народными хореографическими традициями, рождает мощный пласт балетного искусства Узбекистана. И бережно храня национальные традиции и впитывая в палитру мировых достижений, наша страна во весь голос заявляет о высоте культурного уровня нации.

Ростислава Захарова, стажировался у крупнейшего хореографа Юрия Григоровича, с именем которого в отечественном и мировом балетном искусстве связаны новаторские реформы, в корне изменившие саму природу и суть драматургии хореографии на балетной сцене. И если в канонической классике роль танцовщика-мужчины сводилась к "обрамлению" хореографии женской, то позже балетный танец, опираясь на высшую свою меру усложнения, научился раскрывать миру обилие эмоций и страстей.

И еще одна существенная черта — стремление балетмейстера показать свою труппу за пределами Узбекистана. Почти десять лет балет под его руководством выезжал в Таиланд, Малайзию, Японию. Недавно прошли гастроли в Китае, снискав там успех. Тесное сотрудничество связывает балет Юсупова с коллективом из Японии "Тойота-сити балет", в содружестве с которым осуществлены постановки спектаклей "Шелкунчик", "Лебединое озеро", "Дон Кихот" и "Спящая красавица".

Жизнь и судьба главного балетмейстера Государственного академического Большого театра имени Алишера Навои, народного артиста Ибрагима Юсупова подтверждает это соединение национальной самобытности и общемирового разнообразия в балетной культуре. Путь совершенствования его личности и типичен, и индивидуален. Свое становление он проходил, постигая профессию сначала балетного танцовщика, а позднее — хореографа и балетмейстера, когда сам исполнял в театре ведущие партии и почувствовал их "плоть и кровь" через призму своего темперамента, характера и пластики. В принципе это — путь большинства хореографов, которые, постигая пластику и экспрессию танца, приходили к потребности соединения всего спектакля в целом. В своих первых постановках Юсупов сохранил за собой и исполнение отдельных ролей, примеряя сочиненную им хореографию не только на коллег, но и на себя самого. Основы профессии он проходил под руководством замечательного мастера

Наверное, далеко не случайно, что первой работой балетмейстера выбрал балет Кара-Караева "Тропой грома". Многие занимались романом Петра Абрахамса о перипетиях судьбы чернокожего юноши, полюбившего "белую" девушку. Здесь эта тема прозвучала особенно драматично, и высокий гуманистический смысл увлек молодого Юсупова. Родился страстный спектакль, увлекающий зрителей, а постановщик выступил в главной партии — Ленни. Были и другие работы, среди которых "Семур" Бровцына, "Любовь и меч" Ашрафи, в них хореограф выявлял нюансы, укрупненные черты узбекского национального балета. Бережно и любовно опираясь на народность танца, он соединял его с палитрой балетного театра. Они были своеобразными ступенями развития национального балета Узбекистана.

В своих исканиях балетмейстер меняется во времени, не позволяя себе застыть в нерушимости реализованного. Пусть даже результат впечатляющ — в движении меняется все — и сам хореограф, и его исполнители, и публика в зале, и время. Вот почему показательным примером его двух постановок балета Хачатуряна "Спартак". Впервые он поставил его 30 лет назад как дань традициям и времени. Он полностью основан на драматургии блистательной партитуры, породив замечательные работы Бернари Кариевой, Виталия Васильева, Галии Измайловой, Гули Хамраевой и других. Новая версия "Спартака" несла принципиально новую эстетику, учитывая современные направления в хореографии, и наполнила его другим смыслом: предостережение против насилия любой ценой. И в соответствии с новым идейным строем нашелся свежий зрительный образ — наклоненная в угрозе падения римская триумфальная арка, поддерживаемая цепями, — символ империи, которая вот-вот рухнет в несложности междусобищ.

Крупно и весомо воплощает Юсупов и классику, законы которой требуют соблюдения основных пластических построений, завещанных великими хореографами — Петипа, Горским, Фокиным. Но в том же "Лебедином озере" Чайковского для Юсупова наиболее важна трагическая раннимость, уязви-

мость любви, не всегда способная выдержать навет. Восстанавливая классическую версию "Жизели" Адана, Юсупов раскрывает всеобъемлющую силу женственности. Сила этих спектаклей в жертвенности их главных героинь, готовых на все ради существования любимого человека. И как особенность восточного фольклора, любовь преломляется здесь через утонченную призму национальной самобытности и культуры.

Обращение к творчеству одного из самобытнейших композиторов Узбекистана Г. Мушеля ("Легенда древнего Афросиаба") раскрыло новые грани его проникновения в истоки древнеузбекской культуры. Здесь Юсупов как бы воссоздает древние согдийские фрески с их раскованностью и печатью некоей тайны, отделяющей нас от того времени.

Природной энергии Ибрагима Юсупова свойственны молодой задор, экспрессия, умение отстаивать свое видение. Мы верим, будут новые спектакли и свершения, и то светлое, что еще неведомо ни ему самому, ни нам, — ибо находится за очередным, незнакомым, но предоступаемым поворотом пути, имя которому — жизнь...

Андрей СЛОНИМ, режиссер-постановщик и сценарист ГАБТ имени А. Навои.

86 красавиц со всего мира прибыли в Зимбабве, чтобы принять участие в международном конкурсе "Miss Tourism of the World", среди которых была и узбекская модель Янина Широких.

Мисс туризм мира

Девушки, участвовавшие в этом конкурсе, смогли не только блеснуть своей ослепительной красотой на большом подиуме, но и ближе узнать такую необычную страну, как Зимбабве. Организаторы конкурса подготовили для них увлекательную программу, включавшую посещение курортов, национальных парков и заповедников. В итоге все конкурсантки разъехались по родным городам, наполненные позитивными эмоциями и заряженные планами на будущее. Вот и наша узбекская модель Янина Широких (агентство "ASIAN STYLE") вернулась домой с багажом нового опыта, приобретенного на конкурсе, и вдохновленная на новые победы.

Наш корр.

Среди этой рекламы могла бы быть и Ваша! Реклама в «Народном слове» — реальная поддержка Вашего бизнеса!

Мы ждем Вас по адресу: Ташкент, ул. Мухоморова, 32, комната 242. Тел.: 134-48-11, 132-12-01. E-mail: slov@uzrak.uz

Versal MCKO

тел. 134-48-11

Со склада в Ташкенте

Славянские ОБОИ ОПТОМ

Внимание сельхозпроизводителей!

ОАО «Аграрный завод» производит и реализует:

ОПРЫСКИВАТЕЛИ ОВХ-600 ВЕНТИЛЯТОРНЫЕ

ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ ГЕРБИЦИДОВ ОШХ-12-1А.

Оплата — перечислением на расчетный счет.

Адрес завода: 700057, г. Ташкент, ул. Уста Шарана, 117. Телефоны: 148-02-40, 148-11-02, 398-16-51, 398-02-40.

Внимание руководителей организаций!

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТЕР ОАО «ГАЗ» В УЗБЕКИСТАНЕ

РЕАЛИЗУЕТ И ПРИНИМАЕТ ЗАЯВКИ НА ВСЕ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ОАО «ГАЗ», ОАО «ИЖМАШВАТО»

АВТОМОБИЛИ ИЗ РОССИИ В КРЕДИТ И В ЛИЗИНГ!

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

Товар сертифицирован

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

"Фьючерс" приятных неожиданностей

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Но перед упорством молодого узбекистанца, его мощными бросками не устоял и Куницын. В первом сете Денис обыграл своего именитого соперника — 6:3. Во втором Куницын несколько реабилитировал себя, навязав сопернику "вязкую" позиционную борьбу, надеясь измотать своего юного визави. Отчасти это ему удалось — 6:7. В тре-

тьем Денис "поймал" свою игру: сильная первая подача, цепкая борьба за каждый мяч, он был просто неудержим в атаке — 6:4. Это стало второй сенсацией турнира. А третьей пришлось ждать недолго: Акмаль Шарипов довольно легко переиграл Александра Маркина — 6:3, 6:1.

В "домашнем" финале Истомин был значительно сильнее своего товарища по совместным тренировкам и постоянным соперником по

юношеским турнирам — 6:3, 6:2. Зато в "паре" удача улыбнулась россиянам. Дуэт в составе Сергея Демичина и Игоря Куницына очень ровно прошел весь турнир, одолев на пути в финал сильную пару Иванов — Лебовских — 3:6, 7:6, 7:5. Финал получился на славу красивым, зрелищным. В обоюдоострой игре сильнее оказался российский дуэт, который в борьбе за первое место переиграл узбекис-

танскую пару Инояттов — Истомин — 6:4, 7:5, 6:4. Тренер Истомин Петр Лебедь после турнира не скрывал своего удовлетворения: его воспитанники сделали больше, чем планировалось. А теперь главная задача — хорошо подготовиться к предстоящему матчу за Кубок Дэвиса со сборной командой Индии на ее кортах. Ведь после того, как зачехлили ракетки Олег Огородов, Дмитрий Томашевич и другие тен-

нисисты "первой волны", именно молодым спортсменам вроде Истомина, Инояттова, Икрамова доверено представлять Узбекистан в престижнейшем теннисном турнире. И очень может быть, что в составе сборной, которую формирует экс капитан Вадим Куценко, окажется и один из героев каршинского "фьючерса" Акмаль Шарипов.

Азам АЛИКУЛОВ, наш соб. корр.

ОАО «O`ZBEKKO`MIR»

доводит до сведения всех потребителей, что согласно реестру № 19-03-0:zH-17-2005 регистрации декларированных цен, утвержденному Министерством финансов Республики Узбекистан от 1.04.2005 г., установлена предельная договорная цена на продукцию ОАО «O`zbekko`mir».

Наименование продукции	Технические условия и стандарты	Единица измерения	Предельная договорная цена с НДС, сум
Каолин вторичный серый необогащенный селективной добычи Ангренского месторождения	TSH 12-Уз 1-89	тонна	5160
Каолин вторичный пестроцветный необогащенный селективной добычи Ангренского месторождения	TSH 12-Уз 1-89	тонна	4860

HYUNDAI "Dong Nam Motors Co. Ltd." Официальный дистрибутор Hyundai Motor Company

Santa Fe Tucson Sonata

Адрес: г. Ташкент, проспект Афросиаб, 8. Тел. (998 71) 152-17-24, факс 152-17-25. E-mail: kvdongnam@mail.ru, lvdongnam@mail.ru, tvdongnam@mail.ru

Товар подлежит сертификации

Внимание организаций и предприятий!

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ ПО АРХИТЕКТУРЕ И СТРОИТЕЛЬСТВУ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР ПО КОНКУРСНЫМ ТОРГАМ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПО Г. ТАШКЕНТУ И ТАШКЕНТСКОЙ ОБЛАСТИ

объявляет конкурсный торг (тендер) на выполнение проектно-строительного контракта по объекту «Реконструкция 19-этажного административного здания с пристройкой на площади Мустакиллик в г. Ташкенте» на условиях работ «под ключ».

Сроки выполнения проекта: - начало работ — май 2005 года; - окончание работ — июль 2006 года.

Заказчик — Инжиниринговая компания «Служба единого заказчика» хокимията г. Ташкента.

Финансирование будет вестись за счет государственных бюджетных средств. Предприятия и организации должны соответствовать следующим условиям: иметь оборотные средства в размере не менее 20% от стоимости предмета конкурсных торгов или поручительство банка на предоставление указанных средств, производственную базу, трудовые ресурсы и специалистов, необходимых для выполнения работ (услуг), обладать опытом работы на объектах, аналогичных конкурсному, гражданской правоспособностью и полномочиями на заключение договора.

Для участия в торгах и приобретения конкурсной документации необходимо обратиться с запросом к организатору торга — в Территориальный консалтинговый центр по конкурсным торгам и ценообразованию в строительстве по г. Ташкенту и Ташкентской области по адресу:

г. Ташкент, ул. Абая, 6, ком. 700, 703.

Стоимость одного комплекта конкурсной документации — шестьдесят тысяч сумов.

Оферты принимаются организатором торгов по адресу: г. Ташкент, ул. Абая, 6, ком. 700, 703. Телефон 144-07-65, тел./факс 144-12-17.

Последний срок предоставления оферт организатору торгов — к дню и часу вскрытия оферт по адресу: г. Ташкент, ул. Мовароуннах, 8, хокимият г. Ташкента. Вскрытие оферт состоится через 60 дней после опубликования объявления.

Народное слово Халқ сўзи

УЧРЕДИТЕЛИ: Олий Махлис 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-331. Объем 2 печ. л.—Тираж 7580 Способ печати офсетный. Формат А-2.

Газета сверстана оператором ЭВМ В. ШЕВНИНЫМ. Время подписания в печать по графику — 21.00.

Отделы редакции: Общественно-политической жизни — 133-09-97 Экономика — 133-48-04 Международной жизни, новостей и спорта — 133-95-01 Науки, образования и здравоохранения — 133-67-55 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@uzrak.uz

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

Дежурный редактор Л. БАЙТЕРЯКОВА. Дежурный О. ГРЯЗНОВА. Старший корректор Л. ЛЕБЕДЕВА.