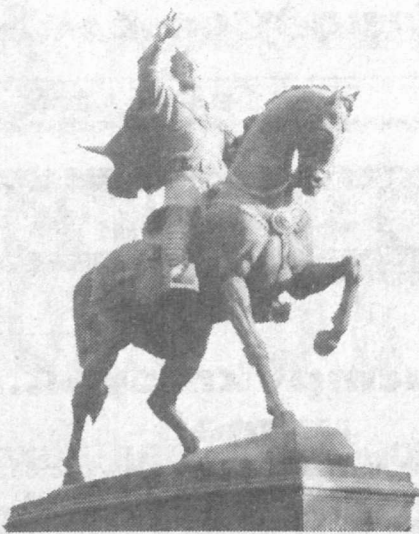




ЎЗБЕКИСТОН
РЕСПУБЛИКАСИ
MILLIY KUTUB XANASI
TASHKENT

Народное слово

Узбекистан —
государство
с великим
будущим

Издается с 1 января 1991 года

Http: Narodnoeslovo.uz

E-mail: slovo@uzpak.uz

Подписано в 22.00
Игорь по УА: 22.00

11 ноября 2005 года, N 219 (3836)

Пятница

НЕ УСТАВАТЬ ВАМ, ПАХАРИ!

Двухъярусный плуг в сцепке с мощным пахотным трактором "Магнум" с легкостью шел по полю, опрокидывая тяжелые пласты земли. Где только что была сухая трава с остатками гузапаи, теперь виднелись ровные борозды вспаханной земли. Потихоньку пестрый цвет поля менялся на темный. Трактор, работающий на земле фермерского хозяйства "Малика-буви", принадлежит акционерному обществу "Кармана МТП" Карманинского района, председателем правления которого является Саттар Суннатов.



— Вспашку начали с первого дня нового месяца, — рассказывает С. Суннатов. — Все восемь мощных пахотных тракторов марки "Магнум", которые мы имеем, сейчас находятся на полях хозяйств Карманинского района. Технику к работе подготовили тщательно. После посева зерновых все машины прошли сервисное обслуживание. Устранены все неполадки. Подготовлен необходимый объем запасных частей, которые могут потребоваться в любой момент. Нет проблем и с ГСМ. Все хозяйства за счет своевременных трансшевых поступлений смогли перечислить деньги за топливо.

В Карманинском районе необходимо вспахать шесть тысяч гектаров. "Магнумы"

акционерного общества работают на полях пяти ширкатных хозяйств — "Навои", "Нарпай", "Джалор", "Зарафшан", "Хазора". Также помогают фермерским хозяйствам. Тем достаточно оформить заявку, и техника обрабатывает их землю.

— Работа организована в две смены, — говорит главный инженер АО Садулло Сафаров. — Каждую машину обслуживают по три механизатора. Для них созданы все условия работы. Хозяйства, которые они обслуживают, готовят им горячие обеды. А лучшие трактористы поощряются. В их

числе Хаким Бутаев, Шермурод Холлов. Хочется отметить и тех людей, без которых ни один трактор в случае поломки не двинулся бы с места, — техника-наладчик Хайдар Хамраева и сварщика Ильхома Джалилова.

В АО парк техники постоянно обновляется. Например, в прошлом году приобрели три новых плуга марки "ПНЯ — 4/42", стоимостью по 3,5 миллиона каждый. Они пахнут в два ряда, от чего возрастает каче-

ство подготовки почвы, что ведет к повышению урожая. И это реально ощутили в ширкате "Хазора". Хозяйство первым выполнило государственный заказ по сдаче хлопка, собрав с каждого гектара по 35 центнеров "белого золота".

Фарход МИРЗАЕВ,
соб. кор. "Народного слова".
Фото автора.

Навоийская область

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Президента Республики Узбекистан О праздновании 2000-летия города Маргилана

В целях широкого празднования 2000-летия города Маргилана, занимающего особое место в богатой истории нашей страны, формировании и развитии национальных государственности и ценностей, являющегося одной из колыбелей цивилизации на нашей земле, сохранения и популяризации бессмертного наследия нашего народа, дальнейшего укрепления у соотечественников, особенно молодежи, чувства любви и верности Родине:

1. Принять к сведению принятие 33-й сессией Генеральной конференции ЮНЕСКО решения об участии этой организации в праздновании 2000-летия основания города Маргилана.

2. Утвердить состав республиканского организационного комитета по подготовке и проведению 2000-летнего юбилея города Маргилана.

3. Утвердить программу мероприятий по подготовке и проведению 2000-летнего юбилея города Маргилана, программу развития социально-культурной инфраструктуры города и программу мероприятий по развитию производственных мощностей предприятий города Маргилана.

Организационному комитету обратить особое внимание на проведение работ по строительству, реконструкции и благоустройству в соответствии с современными требованиями, направленными на коренное преобразование нынешнего облика города Маргилана, ежеквартально рассматривать на своих заседаниях исполнение утвержденных данным постановлением мероприятий и о результатах представлять информацию в Кабинет Министров.

4. Министерством экономики и финансов предусмотреть своевременное и полное выделение средств для обеспечения работ по строительству и благоустройству, направленных на развитие социально-культурной инфраструктуры города Маргилана.

5. Установить, что комитет "Уздархитектурилиш" совместно с Ферганским областным хокимиятом несет ответственность за то, чтобы финансовые средства для строящихся и реконструируемых объектов в городе Маргилане выделялись только после проведения в установленном порядке экспертизы и утверждения проектно-сметной документации.

6. Определить, что ассоциация "Узбек ипаги", государственные акционерные компании "Узбекенгилсаноат" и "Уздонмахсулот", "Пахта-банк" и Ферганский областной хокимият несут ответственность за полное и своевременное выполнение задач, намеченных по развитию производственных мощностей местных предприятий города Маргилана и созданию новых рабочих мест на основе утвержденной сметы.

Оказывать также практическую помощь при сдаче в эксплуатацию производственных мощностей соответствующих местных предприятий, в совершенствовании их деятельности, обеспечить привлечение финансовых средств, в том числе иностранных инвестиций, в целях оснащения их необходимым оборудованием.

7. Академии наук Узбекистана, Министерству по делам культуры и спорта, Союзу писателей, центру "Мазнавият ва маърифат", Ферганскому областному хокимияту при участии Национальной комиссии Республики Узбекистан по делам ЮНЕСКО и международных организаций с привлечением известных ученых, творческой интеллигенции, представителей махаллей, женских и молодежных организаций в марте 2007 года провести международную научную конференцию "Роль города Маргилана в истории мировой цивилизации" и юбилейные торжества.

8. Национальной компании "Узбектуризм" совместно с Ферганским областным хокимиятом в месячный срок разработать региональную программу по широкой пропаганде историко-архитектурных памятников и мест поклонения, живописных природных уголков Ферганской долины и наметить мероприятия по их рекламированию на международных туристических ярмарках.

9. Национальной телерадиокомпания Узбекистана, Национального информационного агентства Узбекистана и другим средствам массовой информации рекомендовать широко освещать мероприятия, связанные с подготовкой и проведением юбилейных торжеств, посвященных 2000-летию города Маргилана.

10. Контроль за исполнением данного постановления возложить на Премьер-министра Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева.

Президент
Республики Узбекистан
И. КАРИМОВ

гор. Ташкент, 9 ноября 2005 г.

Лилия СТРУНИКОВА.

Научный форум

Барометр состояния гражданского общества

Насколько важно изучение мнения населения о происходящем в стране? Социологические опросы: теория, методы, практика. Как используется передовой зарубежный опыт в этой сфере? Эти вопросы стали лейтмотивом очередного заседания постоянно действующего республиканского научного семинара "Актуальные проблемы изучения и формирования общественного мнения".

шесть ведомств предпринимались изучать его для руководства в своей деятельности.

Недавно, например, проведение исследования "Собственность в жизни россиян: домоседы и реальность". Результат этого исследования совершенно неожиданный — оказывается, ничего серьезного, фундаментального в отношении к собственности у российских граждан за последнее время не произошло.

В ноябре был презентован доклад "Бюрократия и власть в новой России". Роль и положение бюрократии, чиновничества

являются для россиян крайне важными. Основной вывод, который сделан на основе социологических исследований, заключается в том, что в стране сформировался не просто слой государственных управляющих, а прослойка, которая выходит за границы общественных интересов и начинает служить самой себе. Она все больше отрывается от основ общества, не встроена в систему управления, а находится "над ней". При таком диссонансе интересов диалог власти и общества никогда не получится. На Западе, отметил российский

академик, никак не хотят понять и согласиться с российской спецификой трактовки таких понятий, как демократия и свобода. Все наши опросы с начала 90-х годов свидетельствуют, что россиянин воспринимает свободу как "вольничью", как возможность быть самому себе хозяином. В развитых демократических государствах она трактуется как свод политических прав и свобод.

А возьмем понятие демократии. На Западе его трактовка полностью пронизана политическим содержанием, в России же —

социально-экономическим. Вообще, россияне считают, что демократично только то, что обеспечивает высокий уровень жизни, социальную справедливость, порядок в стране.

В своем докладе о практике и методах проведения социологических опросов населения в Узбекистане директор Центра изучения общественного мнения "Ижтимоий фикр", академик Рано Убайдуллаева отметила, что среди приоритетов демократических преобразований в Узбекистане наш Президент выделил фактор общественного мнения, которое является "барометром состояния гражданского общества и должно стать повседневным атрибутом политической жизни".

(Окончание на 2-й стр.)

РЕПОРТЕРЫ СООБЩАЮТ

Есть первый миллион!

В столице состоялась презентация, посвященная важному событию — количеству абонентов сотовой связи в Узбекистане превысило один миллион.



Конечно, для кого-то это событие покажется не столь значимым, ведь во многих странах, особенно развитых, количество абонентов сотовой связи даже превышает общее число населения, так как немало абонентов пользуется несколькими "сотками". Но для Узбекистана превзойденный рубеж в один миллион абонентов сотовой связи имеет особое значение.

Как говорится, все познается в сравнении. Поэтому вспомним, что сотовая связь начала развиваться в Узбекистане практически только с обретением страной независимости: в августе 1991 года при поддержке правительства было создано СП "Уздуробита" — первое не только в Узбекистане, но и всей Центральной Азии. А коммерческая эксплуатация сети сотовой связи этого совместного предприятия началась в августе 1992 года. Но сотовая связь для большинства населения еще оставалась, если можно так выразиться, средством роскоши, а не средством общения. Сейчас трудно поверить, но в начале 1994 года в нашей стране насчитывалось всего 224 ее абонента.

Переломным моментом в развитии

сотовой связи, как считают специалисты, можно назвать 1996 год. В течение этого года на рынке сотовой связи Узбекистана появилось сразу пять новых операторов. Конкуренция заставила их предпринять меры к привлечению клиентов, число которых только в 1997 году по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 225 процентов и составило более 21,5 тысячи. После этого, благодаря расширению сети по всей республике, внедрению новых стандартов сотовой связи, выгодных пакетов услуг, снижению тарифов и т.д. количество абонентов сотовой связи в Узбекистане стало расти быстрыми темпами. Если к концу 2000 года был преодолен рубеж в сто тысяч абонентов сотовой связи, то в начале нынешнего года этот показатель составил 544 тысячи, а в начале ноября, вопреки прогнозам, "остановившимся" на 850 тысячах абонентов, превысил один миллион.

Что касается перспектив развития, то можно ожидать, что рубеж в два миллиона абонентов сотовой связи будет достигнут в течение последующих двух лет, и темпы роста их количества будут более высокими. Причем если поначалу услуги сото-



вой связи были доступны только жителям столицы и Ташкентской области, то сейчас к современному и удобному виду связи все больше и больше подключаются жители регионов страны.

Так что сотовая связь стремительно завоевывает популярность среди узбекистанцев, особенно представителей деловых кругов и молодежи, и давно превратилась, пользуясь упомянутым выше сравнением, из средства роскоши в обычное эффективное, удобное средство связи.

В презентации принял участие заместитель Премьер-министра Республики Узбекистан А. Арипов.

Сергей ЛИ.
Фото Рашида ГАЛИЕВА.

В Центральной избирательной комиссии Республики Узбекистан состоялся семинар на тему: "Роль Центризбиркома в обеспечении гарантий избирательных прав граждан", организованный совместно с Центром проблем укрепления законности и повышения квалификации прокурорско-следственных работников Генеральной прокуратуры Узбекистана.

Повышение электоральной культуры населения

Вел семинар председатель Центризбиркома Мирза-Улугбек Абдусаломов. В работе семинара приняли участие работники судебных и других правоохранительных органов, а также представители общественности, средств массовой информации.

Как отмечалось на семинаре, благодаря независимости наша страна уверенно продвигается по пути построения правового демократического государства и справедливого гражданского общества. За короткое время сформировалась совершенно новая политическая система, произошли существенные изменения в мировоззрении граждан. Сделан очередной шаг по пути дальнейшего углубления реформ и обновления общества: состоялись выборы в двухпалатный парламент и местные Кенгаши народ-

ных депутатов.

В этой связи на Центральную избирательную комиссию Узбекистана возлагается важная задача по обеспечению организации и проведения свободных демократических выборов, а также референдумов по наиболее актуальным вопросам общественной и государственной жизни.

Члены Центризбиркома поделились накопленным опытом, рассказали о своей деятельности, планах работы по повышению политической культуры электората, перспективах развития законодательства. На семинаре также были обсуждены вопросы повышения роли правоохранительных органов, в частности, прокуратуры в деле защиты избирательных прав граждан.

Наш корр.

Актуально!

ПОЧЕМУ МАЛЫЙ БИЗНЕС ТАКОЙ МАЛЕНЬКИЙ

В своей речи на внеочередной сессии Ташкентского областного Кенгаша народных депутатов Президент страны Ислам Каримов подчеркнул тот факт, что малый бизнес и предпринимательство в столичной области развиваются недостаточными темпами.

Глава государства особо отметил, что многие виды продукции, которые завозятся к нам из-за рубежа, могли бы производиться на отечественных предприятиях. Причем роль малого бизнеса в этом вопросе очень весома, ведь предприниматели реагируют на изменения рынка одними из первых и способны в кратчайшие сроки переориентировать свое дело на новое направление. Но доля субъектов МСБ в объеме производства промышленной продукции Ташкентской области составляет сейчас всего лишь восемь процентов, в объеме экспорта и того меньше — только семь процентов.

По данным статистики, в столичной области сегодня зарегистрировано 18,5 тысячи микрофирм, 1,6 тысячи малых предприятий и свыше шести тысяч индивидуальных предпринимателей. Больше всего предпринимателей в Чирчике, Бекабаде и Ан-

грене. Однако количество не обязательно переходит в качество. Известно, что число бездействующих фирм и предприятий, находящихся на грани банкротства, в некоторых городах и районах может достигать 40 процентов от общего количества.

Что же мешает предпринимателям работать? Тем более в Ташкентской области, где сконцентрированы значительные материальные и административные ресурсы? Причин довольно много, но основных несколько. Первое, с чем сталкивается любой предприниматель, — проблемы материального характера. На это нам особо указали в Ташкентском областном отделении Торгово-промышленной палаты. И при этом подчеркнули, что большинство жалоб предпринимателей именно по этим вопросам. Конечно, банки обязаны блюсти свою финансовую безопасность, но существуют десятки примеров, ког-

да банковские служащие отказывали предпринимателю при наличии у него и залогового обеспечения, и поручительства, и прекрасного бизнес-плана. В торгово-промышленной палате нам представили конкретные факты. Со всеми документами ходят по разным банкам уже полтора года работники фермерского хозяйства "Истиклол" в Ахангаранском районе, владелец парикмахерской в Алмалыке Н. Вишневецкая тоже не один месяц со своим бизнес-планом обивает пороги банковских учреждений, чтобы взять заем и расширить свое дело.

Нередки примеры негативного вмешательства местных властей в деятельность бизнес-структур, большие трудности возникают у предпринимателей при покупке многих видов сырья, отсутствует маркетинговая служба, и как следствие возникает проблема с реализацией готовой продукции, многие товары не спо-

собны по цене конкурировать с массовой продукцией, завозимой в основном из стран Юго-Восточной Азии.

Успешных производителей в области немало, — говорит председатель областного отделения Торгово-промышленной палаты Фарход Ташметов. — Выпускает востребованные лекарства ЧФ "Астрафарм", наращивает экспортные поставки фирма "Московские деликатесы", увеличивает производство хлопкового масла ЧП "Акималь", пользуются спросом котлы для отопления фирмы "Харакат плюс" и автомобильные лобовые стекла предприятия "Латофат". Эти и многие другие предприятия доказали, что отечественная продукция способна занять свою нишу на рынке и успешно конкурировать с импортными товарами. Поэтому сразу же после сессии областного Кенгаша мы активизировали работу по решению проблем, мешающих развитию малого бизнеса и частного предпринимательства в столичной области, особенно в области производства...

Николай АЛЕКСЕЕВ.

Информационные технологии, доступные всем

30 миллионов долларов США — такова сумма Заемного соглашения, подписанного в столице. Азиатский банк развития выделяет эти средства для оказания помощи по внедрению информационных и коммуникационных технологий (включая компьютеры и доступ в Интернет) в общее среднее образование Узбекистана.

АБР рассматривает образование в качестве одной из основных сфер сотрудничества с правительством Узбекистана, — сказал на церемонии подписания президент Хакрулло Курода. — Мы содействуем в подготовке национальной стратегии правительства по внедрению ИКТ в общеобразовательных школах, при этом школам в отдаленных районах должны быть предоставлены равные возможности.

Это седьмой заем, предоставленный со стороны АБР для данного сектора в Узбекистане. Его подписание является важным шагом, который будет способствовать эффективному осуществлению проекта. Его компонентами являются поставка оборудования, повышение квалификации учителей и работников системы образования, разработка учебных материалов и предоставление консультативных услуг по техническим, финансовым и фискальным вопросам.

Общая же сумма предоставленных АБР средств в сфере образования составляет 260 миллионов долларов США. На эти средства реализуются проекты по производству учебников, созданию системы их аренды, реформированию образовательной стратегии, развитию сельских школ, помощи в развитии среднего специального образования. АБР предоставил 10 проектов технического содействия для данного сектора на сумму четыре миллиона долларов США.

Наш корр.



Оператор Хайтжон МИРЗАЕВ

Напитки выпускают в кишлаке

Первую партию продукции — прохладительные напитки — отправило в торговую сеть малое предприятие, открывшееся в кишлаке Тургай Ферганского района Ферганской области. Его создание — результат совместных усилий столичной производственной компании "Арктика" и сельского предпринимателя Мухаммадали Эшонкулова.

На возведение помещения, где разместились цеха, израсходовано 113 млн. сумов. Кстати, проектная мощность МП, обеспечиваемая работой 30 местных жителей, — до десяти тонн прохладительных напитков десятки разновидностей за рабочую смену. С учетом пожеланий потребителей напитки разливают в емкости разного размера.

Говоря, что продукция с маркой "Идеал" не залеживается на прилавках и пользуется широким спросом, Эшонкулов отметил, что достигается столь высокое качество напитков благодаря передовым технологиям и современному оборудованию, а также, добавляет, самоотверженному труду работников. Работает предприятие на сырье, которое поставляют производственная компания "Арктика". В перспективе здесь намереваются выпускать помимо прохладительных напитков витаминную продукцию — фруктовые и овощные соки.

Фото Шухрата ОЛИМОВА, УзА.

Национальный семинар

ДЕЛОВАЯ СРЕДА — ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сегодня в Ташкенте, в Центре развития рыночных навыков состоится национальный семинар по весьма актуальной для нашей страны теме "Роль деловой среды в развитии предпринимательства и создании новых рабочих мест".

Организаторы семинара — Министерство труда и социальной защиты населения, Московский субрегиональный офис Международной организации труда, Торгово-промышленная палата Узбекистана, Федерация профсоюзов Узбекистана и Центр развития рыночных навыков.

Вопросы, вынесенные на рассмотрение семинара, имеют для республики несомненную актуальность. Пакет принятых Президентом и правительством Узбекистана решений, направленных на развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, послужил созданию исключительно благоприятных условий для бизнеса. Как эффективно задействовать этот фактор для развития предпринимательства, создания новых рабочих мест, как использовать для этого уже накопленный МОТ опыт? Эти и многие другие вопросы станут предметом

обсуждения на семинаре. Благодаря участию представителей МОТ его участники ознакомятся с международным опытом создания благоприятной среды по развитию бизнеса, деятельности и продуктам МОТ, обеспечивающим повышение уровня занятости.

В ходе дискуссий будут рассмотрены актуальные направления развития совместного сотрудничества.

Участникам семинара будет предоставлен обширный методический и информационный материал.

Проведение семинара свидетельствует о том, что Международная организация труда, высоко оценивая проводимые в нашей стране реформы, будет и впредь развивать сотрудничество с партнерскими организациями в Узбекистане в сфере содействия повышению занятости через обучение предпринимательству и увеличение возможностей самозанятости населения.

В нашей подборке мы даем слово двум участникам национального семинара.

Эффективность знаний подтверждает практика

Матлуба КАДЫРОВА, преподаватель курса "Начни и совершенствуй свой бизнес" Ферганского филиала Республиканской бизнес-школы.

Обучаю начинающих и действующих бизнесменов уже более 10 лет. Глубоко убеждена в том, что времена, когда можно было работать в бизнесе, не имея необходимого багажа знаний, прошли. Развивающаяся конкуренция, с одной стороны, и более высокие требования клиентов — с другой — требуют от предпринимателя глубоких знаний в области маркетинга, техники продаж, планирования бизнеса и управления предприятием, используя современные методы менеджмента.

На практике убедилась, что давать эти знания, опираясь лишь на опыт нашей страны, было бы недостаточно. Поэтому опыт обучения предпринимательству, учебные продукты Международной организации труда "Начни

и совершенствуй свой бизнес", используемые во многих странах мира, для нас представляют огромный интерес. Благодаря инициативе Центра развития рыночных навыков и помощи МОТ я и еще 14 преподавателей Узбекистана в 2000 году прошли подготовку под руководством мастер-преподавателей и получили необходимые знания, навыки, обучились методике и получили необходимые материалы для обучения начинающих и действующих предпринимателей по программе НССБ. Уже первые курсы, проведенные мной с использованием полученной методики и материалов, показали их практическую ценность. В отличие от используемого нами традиционного обучения на курсах НССБ слушатели имели возмож-

ность не только получать глубокие знания, но и могли почувствовать на себе особенности бизнес-среды, ощутить действие многих факторов, влияющих на результаты бизнеса, участвуя в ролевыми играми, четырех модулей бизнес-игры, входящей в учебную программу курса.

Конечно, ценность любого учебного продукта и эффективность самого обучения определяются возможностью внедрить полученные знания на практике. Мониторинг, проводимый нашей школой бизнеса, показал, что практически каждый второй слушатель курса открыл собственное дело, большинство выпускников работает в настоящее время в предпринимательских структурах. Выпускники наших курсов Алижон Мансуров успешно реализо-

вал себя в качестве фермера, создав свое фермерское хозяйство в Ахунбаевском районе Ферганской области. Производимая его предприятием продукция пользуется спросом. Открыл свое дело и успешно работает выпускник программы НССБ Гульбахор Бадалова из Ферганы. Одылжон Касымов из Маргилана. Причем и Алижон, и Одылжон в процессе обучения на курсах разработали проекты, по которым получили кредиты за счет средств Фонда содействия занятости в размере 1,5 млн. сумов. Эти примеры не единичны, и все они свидетельствуют о том, что используемый нами учебный продукт МОТ эффективно работает, помогая создавать новые предпринимательские структуры, а значит — и новые рабочие места.

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Идея национальной независимости, высокой духовности и просветительства, укрепления демократии и гражданского общества определяет новое качество развития Узбекистана. И отечественная социологическая наука находится в продуктивном поиске: необходимо сделать достоверный анализ происходящих исторических процессов в условиях переходного периода с учетом национальных особенностей.

Барометр состояния гражданского общества

За сравнительно небольшой период своего существования центр "Ихтимой фир" провел более 160 комплексных целевых социологических исследований и опросов общественного мнения по наиболее значимым вопросам социально-экономической, правовой и политической жизни узбекистанского общества. Число респондентов, принимавших в них участие, превышает 150 тысяч человек.

Особое значение центр придает исследованию общественного мнения о соблюдении прав и свобод человека, о приоритетах углубления социально-экономических реформ, повышении уровня политической и правовой культуры населения.

Между центром "Ихтимой фир" и Институтом социологии РАН был заключен договор о сотрудничестве. Он предполагает обмен специалистами, информацией, проведение совместных исследований.

В работе семинара приняли участие ведущие социологи, политологи, демографы, юристы и экономисты нашей страны.

Ильдар МУДАРИСОВ.

Газеты и журналы — студентам

Почти четыре миллиона сумов — такова общая стоимость подписки на газеты и журналы, оформленной преподавателями и студентами Наманганского инженерно-педагогического института.

Предпочтение при этом среди республиканских СМИ отдано газетам "Халк сузи", "Народное слово", "Правда Востока" и "Мазрифат".

В институте обучается 2500 студентов, работает свыше 500 преподавателей и других сотрудников, — рассказывает проректор вуза У. Мунинов. — Для институтской библиотеки и ректората также выписано газет и журналов примерно на 3,5 миллиона сумов.

УзА.

Уникальные учебные продукты — мощный активатор бизнеса

Михаил ХАДАЕВ, первый заместитель генерального директора Центра развития рыночных навыков (ЦРРН), мастер-преподаватель программы МОТ "Начни и совершенствуй свой бизнес".

Велика роль благоприятной среды для развития бизнеса. Она включает в себя множество компонентов. В первую очередь это правовые рамки, обеспечивающие все необходимые условия для развития предпринимательства, устранение административных барьеров на пути бизнеса. Но кроме благоприятного правового поля, нужна еще развитая инфраструктура, предоставляющая услуги по развитию бизнеса. К сожалению, об этом пока говорят слишком мало. В то же время проведенная нами в Самаркандской области при поддержке МОТ экспресс-оценка рынка услуг, направленных на развитие бизнеса, показала, что, несмотря на большой спрос со стороны бизнеса, число организаций, оказывающих услуги по обучению, консультированию, юридическому обслуживанию субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, весьма ограничено. Особенно острый дефицит таких организаций в сельской местности.

Решению всех этих задач способствует активное сотрудничество Центра развития рыночных навыков с Международной организацией труда (МОТ). Она располагает уникальными учебными продуктами, использование которых может существенно повлиять на повышение уровня занятости. В частности, разработанные специалистами МОТ курсы "Начни и совершенствуй

Новости науки

Конструкторы... нитей

Изготовление нитей дело совсем не простое, как это может показаться на первый взгляд. Особенно таких, как хирургические.

Некоторые из них отличаются к тому же еще и сложным устройством. В роли конструктора соединительных материалов для хирурга выступили ученые Института биорганосинтеза химии имени академика А. Садыкова, которым удалось создать хирургическую нить весьма сложного устройства.

Нить ташкентских химиков состоит из сердечника и оболочки в виде плетеной трубки. Последняя выполнена из нитевых элементов. Кроме того, новинка имеет еще и расположенные вдоль нити уплотнительные зоны.

В своей области эта разработка признана имеющей мировую новизну, а ее авторы получили патент на изобретение.

Хирурги для скрепления тканей используют свыше восьмидесяти типов швов. Край ран, разрезы тканей, кровеносные сосуды соединяются самыми разными шовными материалами — шелком, кетгуттом, конским волосом, танталовой и кобальтовой проволокой, капроном, нейлоном, лавсаном и, конечно, нитями довольно сложного строения. Теперь арсенал материалов для врачей пополнился новинкой, позволяющей обеспечить надежность швов.

Искусство делить

Остроумное устройство — специальную кассету для разделения и изоляции бабочек шелкопряда по полу создал Бахтиёр Мирзаходжаев из Узбекского НИИ шелка.

Новинка позволяет снизить погрешность при делении бабочек и заметно повысить производительность труда на этой операции.

Дело в том, что особи шелкопряда мужского пола отличаются повышенным трудолюбием, благодаря чему по сравнению со своими подругами вырабатывают на 20 процентов больше шелка.

Теплогенератор для сушки хлопка

Осеннее ненастье приносит немало хлопот хлопководам.

Повысить эффективность их труда и сберечь ценное сырье позволит изобретенный сотрудниками научно-производственного центра "PAXTASANQATILM" теплогенератор.

Разработанное устройство позволяет полностью использовать энергию топлива при подогреве воздуха, направленного на сушку хлопка.

Все о снежных лавинах

Грозное явление природы — снежные лавины — называют "белой смертью". Своеобразную электронную энциклопедию об этом коварном стихийном бедствии подготовили сотрудники НИИ гидрометеорологии.

Собранный и систематизированный ташкентскими учеными материал включен в режимно-справочный банк "Лавина". Одноименная программа позволит оперативно использовать информационную базу, содержащую сведения по 78 снеговальным станциям, из которых 18 расположены на территории Республики Узбекистан. В базу не случайно вошли данные не только о снежных лавинах на территории нашей страны, ведь узбекские специалисты поддерживают тесные связи с коллегами из многих государств СНГ. Особенно эти контакты важны с соседями по Центральноазиатскому региону.

Проведенные отечественными лавинщиками работы получили высокую оценку. Результаты исследований имеют важное значение для прогнозирования схода снежных лавин и защиты от них народнохозяйственных объектов.

Особую актуальность приобрели проведенные работы в связи со строительством через горные районы современных автомобильных дорог на возрожденном Великом шелковом пути, призванном соединить скоростными маршрутами государства Европы и Азии.

Анатолий ЕРШОВ.

“Бизнес олами”: ПОМОЧЬ В ПОЗНАНИИ СЕБЯ, НАУК И МИРА

Таков девиз учебного центра Университета мировой экономики и дипломатии

Развитие рыночных отношений, стимулирование государственного предпринимательства, рост малого бизнеса и частного предпринимательства повысили значимость роли профессионалов. Это в свою очередь привело к новым требованиям в системе образования в целом и дополнительного образования в особенности. Ведь именно дополнительное образование, выпускнику школы определить круг своих интересов и склонностей, сделать выбор будущей специальности, чтобы наиболее полно реализовать данные от природы способности. А человеку уже работающему — пополнить багаж специальных знаний, овладеть передовыми технологиями, подняться вверх по служебной лестнице.

Секрет успеха

Все началось с того, что группа единомышленников, объединенных общей идеей создания учебного центра, открытого для всех желающих получить не только основательную базу знаний по выбранному предмету, но и развить свои творческие возможности, собралась вместе. А руководство Университета мировой экономики и дипломатии с интересом отнеслось к инициативе, поддержав замысел новаторов. Так центр и начал свою деятельность. И вот уже десять лет не отступает от избранных принципов, с той же увлеченностью, что и прежде, продолжает воплощать задуманные идеи.

Сегодня список различных учебных центров, предлагающих свои услуги в сфере дополнительного образования, настолько обширен, что те, кто хотел бы получить дополнительные знания, порой затрудняются в выборе. Однако популярность, которая уже десять лет сопутствует “Бизнес олами”, уверенно прокладывает своему пути в бурном море рыночных отношений, не снижающему планку, не “потерявшемуся” среди других учебных центров и при этом ни разу не подавшемуся искушению “пустить пыль в глаза” обещаниям всякого рода образовательных чудес, — внушает уважение. И как же порой сильно проигрывают те, кто соблазнили недобросовестной рекламой, всерьез поверив заверениям о предоставляемых той или иной фирмой услугах (серьезная организация никогда не пообещает вам “английский за неделю”), потеряв и время, и деньги. И таких, кто немало разочаровался, “кляну” на ходу типа того, что фирма гарантирует поступление в вуз, иначе внесенные деньги за учебу возвратит, не так-то мало.

Не случайно в разговоре с Галиной Николаевной Чуриковой, которая сегодня является директором “Бизнес олами”, прежде всего меня интересовал вопрос: в чем секрет высокого уровня учебного центра?

— Серьезный и добросовестный подход к делу — вот, собственно, и есть тот ключ, который открывает дверь успеху, — таков был ее ответ. — Логично предлагать то, на что есть спрос, поэтому мы даем необходимый комплекс знаний, можно сказать, классический набор для молодого человека, же-

лающего в жизни преуспеть. Это — экономика, лингвистика, психология, основы компьютерной грамотности. В учебном центре “Бизнес олами” действует пять отделений, которые здесь называются “департаментами”. Их обозначение — не дань модным веяниям придать солидность и высокое звучание вещам. Прежде всего мы постарались создать особую атмосферу, содействующую воспитанию ответственности и зрелости у старшеклассников, которые, придя в центр, начинают осознавать, что именно им предстоит в скором времени принимать эстафету у старшего поколения, проявлять инициативу, принимать самостоятельные решения, от них зависит дальнейший успех проводимых в стране реформ. Возможно, по этой причине не увидишь ни на одном слушателе департаментских курсов спортивной одежды. Уже после первых занятий даже те, кто предпочитает спортивный стиль, меняют его на деловой, приходя в центр исключительно в белой рубашке и темном костюме. И не потому, что их к этому кто-то принуждал, — в центре подобное не принято. Сама система обучения построена так, что ребята начинают понимать всю важность и значимость предпринимательских ими шагов в построении своего будущего, своей судьбы.

— Но вернемся к учебе, — продолжает директор центра. — Традиционные методы преподавания в сочетании с современными подходами позволяют учебу превратить в увлекательный, творческий процесс. Например, сегодня многие связывают свое будущее с сферой малого бизнеса. Но одно дело рисовать неясные перспективы и витать в облаках, и совсем другое — понять, что стоит за словами: “открыл собственное дело”. Поэтому в экономическом департаменте в отделе “Менеджер малого и среднего бизнеса” слушатели должны научиться составлять, четко обосновывать и защищать свой бизнес-план. Ребята получают возможность создать как бы в лабораторных условиях свою собственную фирму, просчитать, сколько в нее нужно вложить, какая будет отдача, что пользуется наибольшим спросом на рынке, какой требуется штат работников для осуществления того или иного проекта, какими будут затраты на сырье — и так далее, и тому подобное. Задача сложная, требующая серьезных знаний законов рынка, менеджерских навыков. Будущим предпринимателям приходится немало потрудиться, чтобы создать обоснованный проект, но, составив такой бизнес-план, они уже начинают по-другому мыслить: не как дилетанты, а с точки зрения бизнесменов.

В процессе обучения задействован весь арсенал разнообразных методов — моделирование ситуации, дебаты, самостоятельное исследование проблемы. Словом, все то, что формирует экономический образ мышления, заставляет думать о перспективах, быть предсудительным, умеющим обеспечить развитие дела. В “Бизнес олами” учебные программы ориентированы на условия развития экономики нашей страны, преподавате-

ли на лекциях приводят конкретные примеры из повседневной жизни, и потому бизнес-планы молодых людей никогда не бывают из категории: “Буду разводить оленей в тундре”. То есть, повторю, это не просто некое универсальное обучение всех и всему, а стремление сориентировать сегодняшнего слушателя на реальную цель, на определенную важную нишу, нужную для общества.

Очень интересные, живые, увлекательные формы преподавания используются в департаменте лингвистики, где преподают узбекский, русский, английский языки. Заведующая лингвистическим департаментом учебного центра “Бизнес олами” Ирина Бурдина, проходившая стажировку в Англии в Twin Training International по программе JICAP, разработала собственную авторскую программу обучения английскому языку. Эта программа была реализована в виде семинаров для преподавателей школ в регионах республики. На занятиях используются и ролевые игры, и ситуационные задания, и диалог преподавателя с аудиторией, что позволяет получить прочные знания, свободно изъясняться уже в течение короткого времени. Широко известность “Бизнес олами” приобрел традиционным ежегодным конкурсом английской песни “Buds” (“Бутон”). В котором принимают участие учащиеся школ, лицеев и колледжей города Ташкента. Именно во время разучивания стихов и песен на занятиях английского пришла данная идея, а теперь заявка на участие в подобном конкурсе всей молодежи конкурсы в центр приходят буквально из всех учебных заведений столицы, причем за полгода до его проведения. Уровень знания языка, который демонстрируют слушатели центра на этом конкурсе, высоко отмечается компетентным жюри, в состав которого входят не только актеры театра и кино, отлично знающие английский, но и представители посольств, международных организаций, аккредитованных в Узбекистане.

— Что еще, несомненно, привлекает в работе центра, так это чувство уважения, с которым преподаватели относятся к слушателям, их мнению, суждению. Здесь идет свободный обмен мнениями, высказываются предложения, пожелания. Интересен такой факт: бывшие воспитанники центра, став студентами вузов, проявляют наибольшую активность среди своих одноклассников, не только учатся хорошо, но обязательно участвуют в общественной жизни, являются инициаторами нововведений. А еще они подкупают к научной деятельности, проявляя интерес к исследованиям.

Вчерашние слушатели — сегодняшние студенты

Почему среди выпускников учебного центра “Бизнес олами” высок процент поступивших в вузы ребят? Данный факт объясняется довольно просто: здесь работают исключительно люди с высокой квалификацией, которые выдержали серьез-

ный конкурс, прежде чем проводить занятия. Причем среди условий для приема на работу в центре — способность к новаторству, умение чувствовать веяния времени. Надо отдать должное наставникам и педагогам “Бизнес олами” — они постоянно выдвигают свежие идеи, задумывают новые проекты. На протяжении десяти лет деятельности “Бизнес олами” “ревизия” форм и методов проходила регулярно: что-то менялось, пересматривалось, какие-то курсы уходили в прошлое, “отработав” свой ресурс, вместо них появлялись новые, востребованные временем.

Среди них — проект “Престиж-образование”, предусматривающий подготовку выпускников школ к поступлению в колледжи и вузы, а с нынешнего года — еще и подготовку малышей к учебе в школе. Сотрудники учебного центра, находясь в постоянном контакте с ташкентскими школами, общаются с учителями и старшеклассниками, четко уяснили, что система дополнительного образования не имеет права оставить без внимания абитуриентов. Необходимость серьезной подготовки, в том числе и чисто психологической, способных к наукам ребят, которым предстоит проверка знаний по тестам, заставила педагогов центра разработать уникальные методики преподавания. “Престиж-образование” включает подготовку по английскому языку, истории, математике, узбекскому или русскому языку и литературе (в зависимости от языка обучения будущего абитуриента). Причем во время учебного процесса организовывается регулярная проверка по тестам, позволяющая не только определить степень усвоения предметов ребятами, но и адаптироваться им самим к экзаменационным требованиям. А итоговый экзамен практически полностью воссоздает обстановку, в которой будущим абитуриентам придется отвечать на тестовые вопросы при поступлении в вузы. Тем самым молодые люди легко преодолевают растерянность, у них не возникает психологический барьер, так часто мешающий вчерашнему школьнику хорошо ответить, чтобы быть зачисленным в студенты.

С будущими абитуриентами в центре работает профессиональный психолог, который помогает тренировать память, учит снимать стресс во время экзаменационного волнения, а заодно подсказывает, в каких областях деятельности лучше всего раскрыть свои способности. Сами слушатели “Престиж-образования” отмечают, что год таких дополнительных занятий дает им уверенность в своих силах, четкое представление о жизненных перспективах и собственных возможностях, делает более раскрепощенными и даже более серьезно относящимися к себе, своим целям и своей учебе. Слушатели курсов “Бизнес олами” ныне учатся в Университете мировой экономики и дипломатии, Национальном университете Узбекистана, Узбекском государственном университете мировых языков, Ташкентском институте востоковедения, Финансовом ин-



Бывшие воспитанники “Бизнес олами” сегодня студенты УМЭД.

ституте и других ведущих столичных высших учебных заведениях. Среди них большинство поступило по гранту. Разговаривая с ними, нельзя не отметить, что это не только эрудиты, но и еще очень коммуникабельные ребята, имеющие немало друзей, с которыми в свое время познакомились в “Бизнес олами”.

В числе и воспитанники домов милосердия № 21 и 22, которым обучение в центре предоставляется на благотворительной основе. Сегодня они успешно поступили в самые престижные лицеи и колледжи столицы, собираясь в дальнейшем глубоко изучать науки в университетах и вузах.

“Бизнес-экспресс”

— В учебном центре “Бизнес олами” работают люди увлеченные и творческие, высоко почитающие искусство, ценящие богатство культуры. Им ли отлично не знать, какой огромной силой воздействия обладает духовность на внутренний мир молодого поколения. А потому и создали при учебном центре творческое объединение “Бизнес-экспресс”.

“Бизнес-экспресс” — это просветительские, познавательные и вместе с тем зрелищно-развлекательные формы внеаудиторной работы. Они призваны, с одной стороны, дать слушателям курсов возможность реализовать юношескую энергию, с пользой отдохнуть, а с другой стороны, содействовать решению главной задачи центра — пополнить интеллектуальный багаж своих слушателей и помочь им в определении будущей профессии.

Большую популярность среди молодых обрели ток-шоу “Бизнес-экспресса” с известными отечественными деятелями изобразительного искусства, балета, эстрады, кино, бизнесменами, журналистами, учеными. Для кого-то именно такая встреча стала путеводной звездой, которая затем привела к желанной цели. И потом, общение с известным человеком не может не расширить кругозор, научить жизненной мудрости. Так что первая задача центра — обучение и здесьшла свое воплощение.

Мероприятия “Бизнес-экспресса” вскоре приобрели масштабность и размах, уже не ограничиваясь шоу-викторинами, в которых сами слушатели играли сценки, используя пройденные темы. Воплощение крупных проектов на больших площадках, таких, как фести-

тывал диджеев, концертные программы или благотворительные акции, послужило объединению увлеченной молодежи из многих школ. Так, уже не один год “Бизнес олами” проводит фестиваль английской песни. Следует сказать, что учебный центр во время подготовки к ним приобрел немало друзей, помогающих ему организовывать подобные проекты. Среди них газеты “Труд”, “Халк сузи” и “Народное слово” и многие другие. Причем “Труд” выступил спонсором всех конкурсов и фестивалей английской песни “Buds”.

Не один год “Бизнес-экспресс” является инициатором встреч преподавателей школ, для которых здесь устраиваются специальные семинары.

— Для педагога очень важно поддерживать себя в постоянной форме, — говорит Чурикова. — Мы должны постоянно сами учиться, совершенствоваться. Учитель нуждается в расширении своих знаний не меньше ученика. Отсюда возникла идея осуществить учебу для педагогов столицы, которые имеют возможность обсудить назревшие вопросы, поделиться опытом, встретиться на наших “семиналах” со специалистами различного профиля. Семинары организуются совместно с Министерством народного образования Республики Узбекистан. Проходят они по таким темам, как экономика, лингвистика, психология. Ведь учителя должны обладать достаточной широкой информацией о происходящих изменениях в экономике, о последних изысканиях в педагогике. Большой интерес среди учителей вызвали семинары психологического характера: “Профилактика вредных привычек среди школьников”, “Деятельность школы по преодолению отклонений в поведении детей в семье”, “Новое в методике преподавания иностранных языков”, “Новые педагогические технологии”.

Время не стоит на месте, учебный центр “Бизнес олами” стремится двигаться вперед вместе с ним, не отступая от избранной цели. Его коллектив вкладывает в ее осуществление весь свой опыт, энергию, чувства, душу — ведь нет благороднее задачи, чем стать проводником ребят, покoraющим интеллектуальные знания, желающим как можно больше знать и уметь, чтобы быть полезными своей стране, чтобы ощущать себя нужными в жизни.

Тарас КУЧЕРЕНКО.

От стандартного подхода — к индивидуальному обслуживанию



O'zprivatbank

в реформировании банковского-финансового сектора рассказала начальник отдела мониторинга денежного обращения Операционного управления банка Дилрабо АЛЛАЕРОВА:

— Эффективное развитие экономики невозможно без четко отлаженной работы банковского сектора. Привлечение капитал и инвестировать — предназначение банков. И от того, как успешно они будут осуществлять свою деятельность на этом поприще, зависит плодотворное развитие всех без исключения отраслей народного хозяйства.

Узприватбанк вступил в 2005 год стабильным, современным и эффективным банком, содействующим развитию национального предпринимательства. Наш банк вышел за рамки традиционной роли расчетного учреждения и кредитора и стал финансовым консультантом и доверенным лицом своих клиентов. Продолжая последовательно укреплять свои позиции на рынке, банк предложил своим клиентам ряд новых финансовых продуктов. Так, пакеты новых услуг в сферах расчетно-кассового обслуживания и обслуживания внешнеэкономической деятельности оказались широко востребованными корпоративными клиентами.

В текущем году Узприватбанк продолжил увеличивать круг клиентов — физических и юридических лиц, делать банковские услуги более доступными для населения. Эффективно осуществляют свою деятельность Ташкентское городское отделение и семь центров розничных услуг в столице, Андижане и Самарканде.

Наравня со своим присутствием во всех приоритетных сегментах финансового рынка, банк неуклонно увеличивает число обслуживаемых клиентов. Так, абсолютный прирост активов за девять месяцев текущего года составил 13 миллиардов сумов. За счет снижения объема операций по предоставлению межбанковских кредитов был повышен объем кредитования корпоративных клиентов. При этом комплексная оценка потенциального заемщика — основа

кредитной политики Узприватбанка. Принятие решения о выдаче кредитной зависит не только от удовлетворительных показателей финансовой и управленческой отчетности, но и от ряда других факторов, детальный анализ которых проводят специалисты банка. Скрупулезное изучение бизнеса потенциального клиента позволяет банку, с одной стороны, найти и предложить самые выгодные формы кредитования и финансирования, а с другой — существенно сократить или полностью избежать возможных потерь по судам.

Для наиболее полного обеспечения потребностей корпоративных клиентов обслуживание предприятий и организаций осуществляется персональными менеджерами. Менеджер, закрепленный за конкретным клиентом, полностью отвечает за качество и своевременность оказания всего спектра услуг, предоставляемых банком данному юридическому лицу. Подобная технология позволяет перейти от стандартного подхода к обслуживанию к индивидуальному и существенно повысить степень удовлетворенности клиента.

— Дилрабо Норматова, понятно, что банки уделяют большое внимание кредитованию. Однако реформирование банковской системы подразумевает в том числе и развитие цивилизованного оборота денег, то есть переход к безналичным электронным платежам посредством пластиковых карточек. Каков вклад вашего банка в данную сферу?

— Наша страна не остается в стороне от передовых финансовых технологий, и развитию рынка пластиковых карт в национальной платежной системе Узбекистана отводится особое место.

Данное направление является важным и для нашего банка. Узприватбанк эмитирует пластиковые карточки с 2001 года. Создана и постоянно расширяется инфраструктура

по их обслуживанию. Оборот по пластиковым карточкам уже в этом году превысил один миллиард сумов. Банком проводится большая работа по популяризации данного финансового инструмента среди широких слоев населения. Благодаря этим усилиям внедрено более 300 зарплатных проектов.

Мощным импульсом для широкого внедрения этого финансового механизма послужило постановление Кабинета Министров “О мерах по дальнейшему развитию системы расчетов на основе пластиковых карточек”. Оно дало возможность держателям карт не только совершать торговые операции, но также осуществлять со своего счета платежи за ряд коммунальных и других услуг.

Нашим достижением в развитии электронных платежей является и тот факт, что Узприватбанк стал первым в республике банком, эмитировавшим кредитные карточки. И сейчас ведется активная работа по их внедрению.

Необходимо обратить внимание и на тот нюанс, что современные и удобные в использовании пластиковые карточки выгодны не только их держателям. Предприятиям розничной торговли и общественного питания, использующим при расчетах пластиковые карточки, предоставляется определенная льгота при уплате налога на валовой доход. Это дает возможность без ущерба для дохода делать скидку покупателям на приобретаемый по карточкам товар и тем самым привлекать клиентов и ускорять товарооборот.

— В августе текущего года вышел актуальный Указ Президента “О гарантиях бесперебойного обеспечения наличных выплат с депозитных счетов в банках”. Благодаря данному указу снята определенная напряженность в отношениях между банками и их клиентами, что должно способствовать сокращению внебанковского оборота наличности.

— Узприватбанк всегда уделял особое внимание вопросам налично-денежного обращения. И с гордостью могу сказать, что, возможно, наш банк один из немногих, где проблем с получением наличности практически не существовало. Банк всегда четко выполнял свои обязательства перед вкладчиками. Поэтому можно сказать, что в своей работе с клиентами мы работали на опережение. То есть не допускали ситуации, когда у них могло бы сложиться негативное отношение к банку, чтобы потом реабилитироваться. Однако данное постановление способствовало еще большему улучшению в сфере денежного обращения. Так, согласно указу, в нашем банке создан отдел мониторинга денежного обращения, основными задачами которого является:

- осуществление постоянного мониторинга за ежедневным поступлением наличных средств, а также анализ состояния наличных расчетов, предоставление ежемесячных отчетов о состоянии выплат, наличии задержек в выдаче наличных средств;
- осуществление оперативного управления состоянием резервов наличности и их использованием, а также маневрирование ими в целях обеспечения достаточного объема свободных наличных средств;

- рассмотрение обращений и жалоб клиентов по вопросам беспрепятственной и бесперебойной выдачи наличных средств и принятие по ним незамедлительных мер, проведение проверок в отделениях и филиалах коммерческих банков по указанным вопросам;
- подготовка предложений по оптимизации или применению мер ответственности к должностным лицам коммерческих банков по результатам их деятельности по обеспечению выполнения требований бесперебойной выдачи наличных денег с депозитных счетов населения и хозяйствующих субъектов.

Также для оперативного реагирования по вопросам выдачи наличных денег организовано рассмотрение заявлений клиентов, в том числе через “телефоны доверия”, и незамедлительная проверка поступающих обращений.

ВНИМАНИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ!

ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНКОМ КАПИТАЛ КУРИЛИШ» АКАДЕМИИ НАУК РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

объявляет конкурсный торг (тендер) по объекту:

«Реконструкция ограждения физзащиты научно-производственной зоны Института ядерной физики Академии наук Республики Узбекистан в г. Ташкенте»

Срок строительства — 24 месяца со дня подписания договора подряда. Строительство будет вестись за счет государственных средств. Заказчик — Инжиниринговая компания «Инком капитал курилиш» Академии наук Республики Узбекистан. Организатор торгов — Территориальный консалтинговый центр по конкурсным торгам и ценообразованию в строительстве по г. Ташкенту и Ташкентской области.

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 — шестидесять 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. Я. Гумилова, 70, здание инжиниринговой компании «Инком капитал курилиш» АН Республики Узбекистан. Вскрытие оферт состоится через 30 дней после опубликования объявления.

ОРГАНИЗАЦИИ требуется

ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР ДЛЯ ПОСТОЯННОЙ РАБОТЫ

ТРЕБОВАНИЯ К КАНДИДАТАМ:

- высшее экономическое образование;
- опыт работы в бухгалтерии не менее 10 лет, в т.ч. главным бухгалтером — не менее пяти лет;
- опыт работы в сфере снабжения и комплектации, ВЭД;
- знание компьютера;
- возраст от 35 до 50 лет.

Зарботная плата по договоренности.

Подробное резюме с указанием последнего места работы направлять по e-mail: bahodir3@rambler.ru

СПОРТИВНЫЙ КАЛЕЙДОСКОП

ДЗЮДО

В Казахстане в городе Жусалы завершился международный юношеский мемориальный турнир по дзюдо, посвященный памяти Балатбека Сулейманова, участие в котором принимали борцы 1989 — 1990 г. р.

Нашу страну на этих состязаниях представляла команда из 13 спортсменов, выступавшая под руководством тренера Романа Шакирова. Вернулась домой сборная с двумя медалями. Их обладателями стали Кулдаш Юлдашев, завоевавший "бронзу" состязаний в весовой категории до 50 кг, а также Евгений Рябов, занявший второе место в абсолютной весовой категории.

МИНИ-ФУТБОЛ

В Намангане завершился второй тур чемпионата Узбекистана по футболу среди мужских команд.

Отчетный тур останется в памяти болельщиков как один из самых результативных. Дело в том, что почти во всех очных встречах клубов зафиксированы результаты, отличающиеся крупным счетом. Так, андижанский "Турон-С" со счетом 9:2 нанес поражение джизакской "Олимпии", зарафшанский "Строитель" обыграл "Джизак-С" с результатом 3:0, столичный "Ардус" потерпел поражение от самаркандского "Нафиса" со счетом 1:4, а другой столичный клуб "DHL" с разницей в четыре мяча — 6:2 обыграл "Букинай-НГМК" из Зафарбада.

Только в одном матче, состоявшемся между командой "Молиячи" (Наманган) и "Рузмет Мадаминов" (Хива), зафиксирован результат с разницей в два мяча. Здесь победу при счете 5:3 праздновали представители Наманганской области.

В споре бомбардиров список возглавляет Абдулла Бурибаев из "Ардуса", на чьем счету 21 гол, забитый в ворота соперников.

БОКС

В Ташкенте на спортивной площадке школы бокса стартовали традиционные международные соревнования среди юношей, посвященные памяти заслуженного тренера Узбекистана Эдуарда Манштейна.

Кроме хозяев турнира, призы состязаний оспаривают боксеры Казахстана в возрасте от 15 до 17 лет. В целом за награды в двенадцати весовых категориях борьбу ведут более 300 юных спортсменов.

БАДМИНТОН

Спортивная площадка ташкентской школы № 110 стала уже традиционной ареной для проведения состязаний по бадминтону. Вот и в этот раз здесь состоялись состязания в рамках очередного розыгрыша Узбекистана по бадминтону.

Борьбу на турнире вели 64 бадминтониста, представлявшие Андижан, Сырдарью, Коканд и Ташкент.

По итогам упорной борьбы победителями в одиночном разряде стали у мужчин — Рафаэль Закиров, а у женщин — Яна Катеринич. В парном разряде первенствовали дуэты Рафаэль Закиров — Александр Давыдов и Анна Смирнова — Яна Катеринич. В споре смешанных пар ни один дуэт не смог составить достойную конкуренцию тандему в составе Рафаэля Закирова и Галины Джумабековой.

АКРОБАТИКА

В Алматы стартовали международные соревнования по акробатике, где наряду с представителями других стран мира своим мастерством будут блистать и узбекские акробаты.

Главный тренер команды Рафик Шафиков включил в состав отечественной сборной многократных чемпионов республики, победителей и призеров различных международных турниров Сергея Каспаряна, братьев Наджибуллу и Хабибуллу Бобомуродовых, Зульфию Колдыбаеву, Ирину Хван, Евгению Лушникову, сестер Арофат и Наргизу Кадыровых, а также ряд других известных спортсменов.

Подготовил Андрей ГЕННАДЬЕВ.

Новый центр

В Нуратинском районе начал работу учебно-производственный центр, строительство и оснащение которого осуществляли областной хокимият, Детский фонд Узбекистана. В центре открыты курсы шитья, вязания, вышивания. При центре открыты также цех по производству макаронных изделий, пекарня, парикмахерская, салон красоты.

Благодаря открытию нового центра работой обеспечены свыше пятидесяти женщин.

УзА.

Российский линолеум

Оптовые поставки Versal MCO
Офис: ул. Амира Темура - Эргашева, 1

тел. 134-48-11
факс 134-49-58

Продажа в розницу
Паркентский рынок
Магазин 113
тел. 185-48-11

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗУЕТ
по безналичному расчету

BA3 - 2105 1984 г. в., цвет белый,
в хорошем состоянии, 2500000 сум.

Тел.: 76-75-57,
108-30-16.

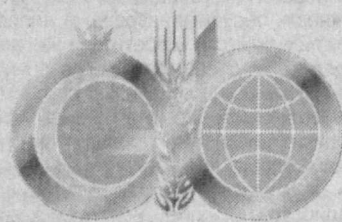
"TECHNOMARKET PLUS"
ПРЕДЛАГАЕТ ПОД ЗАКАЗ
МОДЕЛЬНЫЙ ряд A/M

TOYOTA LEXUS

Форма оплаты - любая.
УСЛУГИ ЛИЦЕНЗИРОВАНЫ

Тел./факс:
199-87-23, 110-66-30.

Определением Хозяйственного суда г. Ташкента, дело № 10-0304/2644 от 24.10.2005 г., ликвидационное производство ЧПКФ "Кавсар Фидой" завершено, по вопросам получения справок по заработной плате и кадровым вопросам бывшим работникам предприятия обращаться в Центральный государственный архив РУ, находящийся по адресу: г. Ташкент, ул. Чиланзарская, дом 2.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ АКЦИОНЕРНО-КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК "ГАЛЛАБАНК"

Мы предлагаем Вам следующие виды вкладов, функционирующие в филиалах нашего банка.

Виды вкладов	Сроки	Годовой процент	Первоначальный взнос	Основные условия
До востребования	бессрочный	3,60		Выплачивается один раз в год
Пластиковая карточка	бессрочный	в размере ставки рефинансирования	1.000	Сохраняется до востребования, проценты рассчитываются ежедневно с капитализацией в конце месяца, если остаток вклада будет ниже 10 000 сумов, за этот день процент не начисляется.
Имкониат	6 мес.	20,4	10.000	После окончания срока вклада накопленные средства используются на приобретение домашней обстановки, легкового автомобиля, жилья.
Саломатлик	11 мес.	21,6	10.000	Проценты расходуются только для турпоездки и восстановления здоровья.
Нафакмададор	1 год	20,4	10.000	Этот вклад открывается только на граждан пенсионного возраста.
Ishonch	от 3-х мес. до 3-х лет	20,4 — 22,8	от 10.000 до 5.000.000	Средства могут быть положены на срок от трех мес. до трех лет и выплачиваются в установленном порядке согласно заключенному договору.
Luks	от 3-х мес. до 3-х лет	21,0 — 23,4	от 5.000.000 до 10.000.000	Средства могут быть положены на срок от трех мес. до трех лет и выплачиваются в установленном порядке согласно заключенному договору.
Kafolat	от 3-х мес. до 3-х лет	21,6 — 24,0	свыше 10.000.000	Средства могут быть положены на срок от трех мес. до трех лет и выплачиваются в установленном порядке согласно заключенному договору.
Мехригиё	до 18 лет	18,0	10.000	Этот вид вклада открывают спонсоры на имя воспитанников домов милосердия «Мехрибонлик» сроком до достижения ими 18-летнего возраста.
Kelajak	до 16 лет	в размере ставки рефинансирования	10.000	Средства вклада сохраняются до достижения владельцем 16 лет, проценты выплачиваются в конце финансового года.
Коммунал омонати	от 3-х мес и более	24,0	100.000	Из средств на этом вкладе за счет процентов банк производит оплату за жилье, коммунальные услуги, электроэнергию без участия вкладчика.
"Мададор-2"	на 2 мес.	35,0	500.000	Приним денежных средств на этот вид вклада начнется с 1 ноября 2005 года.

Вклады "Галлабанка" защищены фондом гарантирования банковских вкладов граждан Республики Узбекистан.

Телефоны для справок: 136-26-57; 136-16-17; 132-16-55; 136-04-30; 136-70-89.

Вы можете также обратиться в региональные филиалы и районные филиалы, расположенные в областных и районных центрах (городах).

Телефоны доверия: 136-74-30; 136-16-55.

"Галлабанк" — это благополучие в вашем доме.

А также предлагаем потребительские кредиты за счет собственных средств на льготных, удобных для Вас, уважаемые клиенты, условиях.

Кредиты "Галлабанка истьемол" могут быть предоставлены для приобретения:

- ⇒ аудио-, видеотехники, компьютеров и другого радиоэлектронного оборудования;
- ⇒ бытовой техники (кондиционеров, холодильников, стиральных машин, пылесосов);
- ⇒ мебели, обстановки для интерьера, сантехники, на ремонт жилья;
- ⇒ использованы в качестве оплаты за обучение в образовательных учреждениях на платно-контрактной основе;
- ⇒ путевки в лечебные, оздоровительные учреждения, оплаты лечения.

Если приобретаемое имущество отечественного производства, то ставка за кредит может быть снижена до 75 процентов ставки рефинансирования либо установлена в размере 12 процентов годовых.

Пользуйтесь кредитами "Галлабанк истьемол" и расширяйте свои возможности.

Телефоны для справок: 136-15-01; 133-42-95.

"Галлабанк" предлагает населению нашей страны современное и удобное платежное средство — пластиковые карточки.

Пластиковые карточки "Галлабанка" — это:

- ⇒ оперативное осуществление любых платежей;
- ⇒ надежное хранение денежных средств;
- ⇒ дополнительный источник дохода и прекрасная возможность идти в ногу со временем.

Телефоны для справок: 133-98-80; 132-16-55.

Мы будем рады видеть Вас в числе наших клиентов!

Среди этой рекламы могла бы быть и **Ваша!**

Реклама в "Народном слове" — реальная поддержка Вашего бизнеса!

Мы ждем Вас по адресу: г. Ташкент, ул. Матбуотчилар, 32, кабинет 242. Тел.: 136-09-25, 132-10-61. E-mail: rekl@narodnoeslovo.uz

Следующий номер газеты выйдет во вторник, 15 ноября.

Внимание руководителей организаций!

ОРГАНИЗАЦИЯ — эксклюзивный дистрибьютор ОАО «ГАЗ» в УЗБЕКИСТАНЕ

АВТОМОБИЛИ ИЗ РОССИИ В КРЕДИТ И В ЛИЗИНГ!



Контактные телефоны в Ташкенте: (99871) 132-10-35, 132-12-01, 132-03-62, 126-12-94.

Товар сертифицирован

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-130. Объем 2 печ. л. Тираж 6526. 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
Экономики — 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://Nardnoeslovo.uz>
E-mail: slovo@uzrak.uz

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

Дежурный редактор С. ЛИ.
Дежурный И. СЕРЫХ.
Старший корректор Л. ЛЕБЕДЕВА.