

ПРАВДА ВОСТОКА

14 апреля

2004 года

среда

№ 74 (25263)

Цена свободная

ВРУЧЕНЫ ВЕРИТЕЛЬНЫЕ ГРАМОТЫ

Президенту Республики Узбекистан Исламу Каримову 13 апреля в резиденции Оксарой вручил верительные грамоты Чрезвычайный и Полномочный Посол Венгерской Республики в нашей стране Ференц Контра.

Поздравив дипломата с назначением на новую должность, руководитель нашей страны выразил удовлетворение по поводу последовательного развития узбекско-венгерских отношений. Он отметил, что недавнее принятие этой страны в НАТО, ее вступление в мае в Европейский Союз имеют важное значение для развития двусторонних отношений.

Во время официального визита Президента Ислама Каримова в Венгрию в октябре 2002 года состоялась плодотворная встреча с руководством и ведущими предпринимателями этой страны, достигнуты многие двусторонние взаимовыгодные договоренности. Узбекистан и Венгрия стремятся к полному сотрудничеству на новом уровне.

Ф.Контра выразил благодарность за теплый прием и заверил, что в ходе своей деятельности намерен обратить особое внимание торгово-экономическим отношениям между Узбекистаном и Венгрией.

В тот же день Президент Ислам Каримов принял верительные грамоты от Чрезвычайного и Полномочного Посла Канады в Республике Узбекистан Кристофера Уэтдела.

Схожесть взглядов Узбекистана и Канады на многие международные проблемы создает условия для развития контактов в рамках международных организаций. Один из актуальных вопросов - сотрудничество в обеспечении международной и региональной безопасности, нераспространении оружия массового уничтожения, борьбе против наркотизации.

Учитывая то обстоятельство, что политические, торговые, экономические и общественные связи с Канадой соответствуют нашим национальным интересам и для этого имеется огромный потенциал, правительство Узбекистана в 1999 году приняло программу сотрудничества с этой страной.

Намечается проведение презентации нефтегазовой промышленности Узбекистана в Калгари. Две страны могут сотрудничать в добыче золота, самолетостроении, машиностроении и во многих других сферах.

Отметив, что для развития сотрудничества между Узбеки-

станом и Канадой есть немало возможностей, К.Уэтдел сказал, что считает целесообразным проведение двусторонней встречи на высшем уровне, активизацию диалога в рамках форумов международных организаций.

Президенту Исламу Каримову вручил верительные грамоты Чрезвычайный и Полномочный Посол Румынии в нашей стране Константин Алексася.

Глава нашего государства отметил, что имеется немало возможностей для всестороннего развития отношений между Узбекистаном и недавно принятой в НАТО Румынией.

Наши страны сотрудничают в политической, торгово-экономической, научно-технической и социальной сферах.

Созданы все правовые основы для торговых взаимосвязей. Однако эти показатели находятся ниже уровня имеющихся возможностей. Узбекско-румынский межправительственный экономический совет занимается развитием торговли между странами и другими экономическими вопросами.

Выразив благодарность за прием, посол Румынии сказал о своей готовности уделять особое внимание развитию сотрудничества между двумя странами.

Руководитель нашей страны принял верительные грамоты от Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Чехия в Узбекистане Алена Фойтика.

Президент Ислам Каримов констатировал, что Узбекистан и Чехия являются надежными партнерами. То обстоятельство, что в прошлом месяце Чехия вступила в НАТО и в ближайшем будущем присоединится к Европейскому Союзу, открывает новые возможности для развития сотрудничества.

Созданы благоприятные возможности для торгово-экономического сотрудничества двух стран. Вместе с тем готовится новое межправительственное соглашение о сотрудничестве в экономической, промышленной и научно-технической сферах.

Посол Чехии заверил, что в ходе своей деятельности дальнейшее развитие сотрудничества между нашими странами будет рассматривать как приоритетную задачу.

(УзА).

О ВИЗИТЕ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН В РОССИЮ

15-16 апреля 2004 года состоится рабочий визит в Москву Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова по приглашению Президента Российской Федерации В.В. Путина.

В ходе предстоящих двусторонних встреч планируется обсудить состояние и перспективы развития узбекско-российских отношений, актуальные международные проблемы, представляющие взаимный интерес.

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ - ПРИЗНАК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Ташкент. (Корр. УзА Нодирбек Улжабаев). В Агентстве по внешним экономическим связям Республики Узбекистан открылся международный семинар «Стандарт ISO 9000: инструмент для эффективной конкуренции на современном международном рынке», предназначенный для менеджеров государственных и частных предприятий. В работе семинара принимают участие предприниматели из Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана и Казахстана.

Главная цель этого семинара, организованного совместно с Институтом внешней торговли Италии (ИТВ) - обогащение необходимыми техническими знаниями руководителей предприятий и предпринимателей для улучшения их конкурентоспособности на внешних рынках, повышение мастерства и квалификации менеджеров.

Проблема сохранения конкурентоспособности на международном и внутреннем рынках требует от предприятий разработки новых методов управления и более серьезного подхода к вопросам менеджмента, исходя из современных требований. Стандарт ISO 9000 создает возможность компаниям для эффективной и здоровой конкуренции.

Выступивший на семинаре первый заместитель председателя Агентства по внешним экономическим связям Н.Наджибов высоко оценил значение данного семинара для развития предпринимательской деятельности, отметил, что взаимотношения нашей страны с Италией в разных отраслях развиваются плодотворно.

На семинаре в течение двух дней будут заслушаны выступления специалистов ИТВ по вопросам повестки дня.

КОМПЬЮТЕРЫ ДЛЯ СЕЛЬСКИХ ШКОЛ

ТЕРМЕЗ. (Корр. УзА Ч.Тухтаев). В Сурхандарьинской области большое внимание уделяется дальнейшему развитию компьютеризации сельских и особенно отдаленных школ, внедрению информационных технологий. В частности, шести школам горно-

го Байсунского района и Дому милосердия № 12 выделены комплекты компьютеров новой марки на 44,8 миллиона сумов.

В настоящее время учащиеся более сорока общеобразовательных школ из 55 обучаются работе с компьютером.

ХОРОШИЕ НОВОСТИ ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ В КУНГРАДЕ

В жилом микрорайоне Кунграда близится к завершению строительство санатория-профилактория на 100 мест. Средства выделены ГАЗК «Узбекистон темир йуллари» и Кунградский региональный железнодорожный узел.

Как сказал главный инженер СМП-748 Абай Алжаров, его начали строить еще в 1991 году, но потом приостановили, и лишь два года назад вновь возобновились работы. Построен двухэтажный корпус, рядом возведена новая котельная. В настоящее время решается вопрос с подачей газа и питьевой воды. Первоначальная стоимость объекта была 4,28 миллиона, сейчас она уже перевалила за миллиард сумов. Вскоре строители уйдут, на днях начнется запуск медицинского оборудования, мебели и т. д.

Как видите, здание большое, - рассказывает главврач санатория-профилактория Абдулмалик Балтабаев, - проектировали его специалисты «Таш-

темируйлох» и занимает площадь в 2,5 тысячи квадратных метров. Весь второй этаж отведен под жилой корпус, где будут двух- и трехместные (семейные) номера. На первом - лечебный корпус. Слева - кабинеты гинекологии, лечебной физкультуры, массажа, электро-, тепло- и светолечения, ингаляций, кислородной терапии. Правое крыло отведено под стоматологический, душ, ванны, процедуры, грелочение, фитобар, а также кухню и столовую.

Первых пациентов санатория-профилактория должен принять к Дню независимости Республики Узбекистан. Важно и то, что здесь смогут поправить здоровье не только железнодорожники, но и представители других профессий, в частности, газавики, жители района, ветераны и пенсионеры, ведь в Каракалпакстане подобное заведение есть только в Чимбале.

Виктор Луков.

БЫСТРО И НАДЕЖНО

ТАШКЕНТ. (Корр. УзА Лазиз Рахमतов). Здоровая финансовая конкуренция побуждает коммерческие банки к введению все новых методов привлечения клиентов.

Государственно-коммерческий Народный банк предложил новый вид услуг для физических лиц - «Тезкор», который дает возможность быстрого перевода денег между филиалами внутри республики.

Клиенты получили возможность в считанные минуты перевести средства в национальной валюте в любой уголок страны. Только за две недели 204 отделения Народного банка доставили по адресам более двух миллионов сумов от 300 физических лиц.

«Тезкор» незаменим при передаче родителями денег детям, которые выполняют свой гражданский долг перед Родиной, работают или учатся вдали от дома.



ПОЛНОЦЕННЫЕ ВСХОДЫ

Хозяйства Бозского района завершили посевную кампанию. На участках раннего сева появились зеленые «строчки», началась первая комплексная обработка.

Красивое поле! - Рустам Юлчиев не скрывает чувство удовлетворения. - Всходы здоровые, полные. Вот что значит хорошо подготовленная почва, качественный посев, внедрение современных методов. Возьмем здесь центнеров по сорок с гектара.

Второй сезон молодой экономист Юлчиев руководит ширкатом «Узбекистон». С его приходом много изменилось в отсталом хозяйстве. Стали всесторонне внедрять прогрессивные почвозащитные технологии. Кроме арендаторов, главную заботу о получении высоких урожаев взяла на себя агрослужба. Специалисты провели обследование старопашных полей, где уровень грунтовых вод выше нормы. Теперь каждый целинный участок имеет особую картограмму. Правда, хлопчатник в прошлом сезоне местами развивался неравномерно. Отсюда депрессия в урожайности, в сроки созревания.

Что же предпринято сейчас, чтобы не повторить ошибок, промахов? На отчетном собрании члены ширката критически, без скидок на «объективные» причины оценили итоги года. Принята комплексная программа действий. Ее главная цель - оздоровить сельскую экономику.

Перед посевной арендаторы, сеяльщики, механизаторы

познали тонкости модифицированных хлопкосеющих агрегатов. Ученые местного аграрного института взяли шефство над хозяйством. Ведут на сортоучастках совместные исследования. По инициативе Рустама Юлчиева создана лаборатория по микробиологической борьбе против сельхозвредителей.

Раньше водники, которые занимались очисткой основных оросителей, стремились «вынуть» как можно больше кубометров. В погоне за количеством мелиораторы забывали о конечном результате. Теперь они действуют в интересах хозяев земли. Заинтересованы в получении высокого урожая, снижении себестоимости продукции, улучшении качества сырья и другие партнеры арендаторов - работники МТП, сельхозхимики, хлопкоочистительного завода.

Сегодня очень важно выбрать верную тактику, к каждому полю подойти по-особому, без шаблона, - рассказывает главный агроном Халид Эгамбердиев. - Именно так поступают наши арендаторы. Еще в феврале все гидротехнические объекты были готовы к работе. Дважды промывали засоленные участки. Капитально очистили водобросы, что значительно снижает подземную влагу. Для



вторичного использования воды установлены новые мощные насосы. ...У механизатора широкого профиля Махаммаджона Каримова обветренное лицо. Но в глазах - радость. Прямо в поле ему вручили премию - 50 тысяч сумов. Его экипаж занял призовое место в посевной кампании. Например, закладку посевного материала на полях старшего арендатора Абдухамид Ахмадалиева завершили за 36 часов.

Весна нынче выдалась сложная, - говорит опытный лекханин. - Селяки работали и ночью. Техника не подвела. Потому что сельхозмашины приняла комиссия, созданная из числа самых опытных специалистов. Если находила какие-то неполадки, тут же добивалась их устранения.

Абдухамид Ахмадалиев третий год на подряде. Эффективная форма хозяйствования оправдала себя. Здесь с наименьшими затратами стали получать богатый и качественный хлопок. Например, в сложном прошлом сезоне, когда его соседи не справились с гозсаказом, он

довел урожайность гектара до 36 центнеров. Арендатор внес фосфатное удобрение в почву вместе с семенами. Прежде подобный цикл тянули до второй культивации. Пользы было мало. Мелочь? Не совсем. Сравним расход туков на плантациях Ахмадалиева: на каждый килограмм удобрений здесь получают в 18 раз больше продукции.

По примеру передовиков все бывшие бригады перешли на новую прогрессивную систему. Ширкат доверил им хлопковый клин - 451 гектар. Семена уложены в предварительные нарезанные гребни. Это обеспечивает не только появление всходов, но и интенсивное развитие растений. Предпочтение отдают селекции «с-6524» с волокном наиболее нужного текстильного четвертого типа.

Триста тонн высококачественного сырья намерены дополнительно получить осенью земледельцы благодаря современной технологии. Умелое сочетание тактики и стратегии полевых процедур, реальные расчеты предпринимчивого председателя Юлчиева позволяют уверенно идти к намеченному.

Нурмухаммад Ватаньяр.

Соб. корр. «Правды Востока». Бозский район, Андижанская область.

НА СНИМКАХ: началось культивация; председатель ширката Р.Юлчиев; победитель посевной кампании механизатор М.Каримов.

МИР В ИНТЕРНЕТЕ

В понедельник вечером саудовские службы безопасности вступили в перестрелку с разыскиваемыми боевиками в столице королевства Эр-Рияде. Пока неясно, кто именно противостоит правительственным силам или по какой причине началась перестрелка. На восточную окраину города стянуты подразделения полиции, район перестрелки оцеплен. На месте дежурят машины скорой помощи, однако сообщений об убитых или раненых пока не поступало.

В Ираке пропали без вести четыре сотрудника частной итальянской компании, сообщает Reuters со ссылкой на телеканал RAI. Возможно, итальянцы входят в число иностранных, о похищении которых на прошлой неделе заявили боевики.

В пятницу иракские повстанцы заявили о захвате четверых граждан Италии и двоих граждан США, однако затем итальянские власти опровергли эту информацию.

В свою очередь, телеканал «Аль-Джазира» сообщает, что

иракские повстанцы взяли на себя ответственность за похищение итальянцев. В обмен на их жизни они требуют вывода итальянских военнослужащих из Ирака. В доказательство этому телеканал передал в эфир пленку, на которой сняты итальянцы.

Испанская полиция арестовала еще по меньшей мере двоих марокканцев, подозреваемых в причастности к взрыву поездов в Мадриде, жертвой которого стал 191 человек. Об этом сообщили во вторник в правоохранительных органах страны. Источник уточнил, что они были арестованы в результате рейда в один из домов близ города Малага.

Таким образом, число задержанных в настоящее время составляет 23 человека, из них 19 имеют марокканское происхождение.

Михайло Михайлович, отбывающий пожизненное заключение за убийство Анны Линд, министра иностранных дел Швеции, подал апелляционную

жалобу на решение суда, сообщил окружной суд Стокгольма (Stockholm) Горан Нильссон (Goran Nilsson). По данным BBC News, судья не уточнил, когда именно апелляция будет рассмотрена, но сказал, что это будет в ближайшие 5 недель. Михайлович признает себя виновным в ранении Анны Линд, но заявляет, что не хотел убивать ее. 25-летний швед сказал, что руководствовался «голосами в голове».

Полиция Саудовской Аравии предотвратила контрабанду 5,2 тонны гашиша. Как сообщили в Саудовской СМИ со ссылкой на источники в правоохранительных органах, это является крупнейшей партией наркотика, которая когда-либо изымалась на территории страны.

Также в результате операции были арестованы десять человек, большинство из которых являются выходцами из Восточной Азии.

Корпорация Microsoft согласилась выплатить 440 миллионов долларов в порядке мирового соглашения с компанией InterTrust Technologies. Три года назад компания подала на Microsoft в суд, заявив, что корпорация встроила в свою новую версию Windows Media Player технологию защиты от копирования, авторские права на которую, как считает InterTrust, принадлежит только ей.

На месте старого здания гостиницы «Россия» в центре Москвы может возникнуть несколько низкотажных строений, выполненных в классическом стиле, который будет сочетаться с ансамблем Кремля. Об этом заявил во вторник главный архитектор столицы Александр Кузьмин. По его словам, реконструкция гостиничного комплекса начнется не раньше 2005 года. Кузьмин полагает, что на его месте будет построен «целый квартал, объединенный общей архитектурной идеей».

Растения обладают чувствами - к такому выводу пришли ученые из Италии и Германии, сообщает Guardian Unlimited. Их исследования показали, что в случае угрозы растения могут быть довольно хитрыми, испуская определенный запах, чтобы предупредить об угрозе окружающие растения и призвать на помощь. Большая часть опытов была посвящена изучению лимских бобов, однако похожие результаты были получены и при изучении кукурузы, клевики и других растений.

Агентство национальной безопасности (разведывательный отдел министерства обороны США) объявило о наборе 7500 новых сотрудников в течение ближайших пяти лет. Прежде всего Пентагон приглашает специалистов по иностранным языкам, особенно арабскому и китайскому.

СЛУЖУ ТЕБЕ, УЗБЕКИСТАН!

СОЛДАТЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ ДОМОЙ

В нашей стране в соответствии с постановлением Кабинета Министров «Об увольнении граждан, выслуживших установленные сроки срочной военной, альтернативной службы, и очередном призыве в Вооруженные Силы Республики Узбекистан» от 10 марта нынешнего года проходят торжественные прощания и встречи солдат, отслуживших в армии.

На Ташкентском военном аэродроме состоялся торжественный прощальный прием солдат, призванных из Ферганской долины и проходивших военную службу в военных частях и учреждениях столицы. Они торжественно были встречены в Фергане. Солдаты же из Ташкентской, Сырдарьинской и Джизакской областей, служившие в военных частях Ферганской, Андижанской и Наманганской областей, вернулись в столицу.

На состоявшемся на аэродроме мероприятии, посвященном прощаниям и встрече военнослужащих с успешным выполнением священного

долга перед Родиной и народом. Военнослужащим, отличившимся в армейской службе, были выданы рекомендации для льготного поступления в высшие учебные заведения страны.

Сегодня для меня радостный день, - сказал рядовой из Ферганы Атабек Халиков. - Отслужив в войсках противовоздушной обороны, возвращаюсь к родителям. Армия меня многому научила. Глубже осознал значение таких слов, как независимость, Родина, семья, дружба. Армия для меня стала настоящей школой закалки.

Я с детства мечтал об армейской службе, - говорит Эльбек Юлчиев, призванный на военную службу из Паркентского района Ташкентской области. - Служба для Родины и народа - большое счастье для настоящего

мужчины. Моя служба прошла в артиллерийской бригаде одной из частей Восточно-Западного округа. Моя мечта - поступить в Ташкентский авиационный институт.

Очень рад, что мой сын Сахибжан успешно закончил военную службу и в полном здравии возвращается домой, - сказал Нурмат Рузметов, проживающий в кишлаке Кушкуртан Бостанлыкского района Ташкентской области. - Он в армии получил неплохую закалку, повзрослел. Самое главное - осознал, что значит служить Родине. Мы, родители, очень признательны Президенту Исламу Каримову за его постоянную заботу о нашей национальной армии и военнослужащих.

Т.Батырбеков.

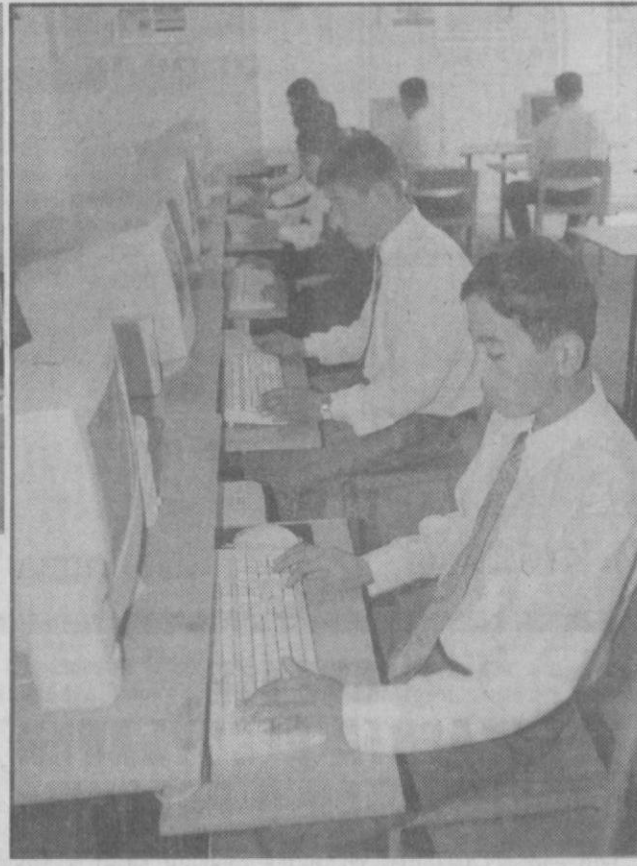
Спец. корр. УзА. Ташкент-Фергана-Ташкент.



СЕГОДНЯ - УЧАЩИЙСЯ, ЗАВТРА - РАБОЧИЙ

Хорошие условия для овладения специальностью автотранспортника созданы в язывском колледже. Сейчас здесь обучаются около 600 учащихся. Здесь хорошо оборудованные компьютерные классы, лингафонный кабинет, помещения оснащены всем необходимым для проведения практических занятий.

Фото Муқимжона Кодирова (УзА).



РЕФОРМА НА СЕЛЕ

ПЛАТИ И ПОЛУЧАЙ



Этот механизм рыночных отношений должны привести в движение ассоциации водопользователей, созданные перед весенним стартом в 13 районах области. Целями добровольных объединений, призванных обеспечить равный доступ к водным ресурсам, стали 186 ширкатных и свыше 6700 фермерских хозяйств.

Картина, знакомая всем, кто бывал на селе. У одного хозяина поля - хоть сельский пейзаж пиши маслом: сочная зелень крепких стеблей хлопчатника, золотом отливают хлеба после робкой пробежки случайного ветерка. А рядом, но уже у другого владельца земля, на поле лишь редкие кустики. Может, и сам, как мастер, сплывал по части хороших урожаев? А скорее всего, недополучили живительной влаги поля, вот и аукнулось. Казалось, что к соседнему фермеру бежала вода по канавкам гораздо ровнее. Но что толку в спорах, если не отработаны четко механизмы справедливого распределения поливной воды? Нет ни гидропоста, ни водомерных приборов.

И другое обобщение: вода на селе всегда в дефиците. Нужно исходить из того, что имеем. Иными словами, милостей от Зарафшана, несущего свои воды на территории четырех областей, ждать не приходится. В драгоценной влаге нуждается в общей сложности более 560 тысяч гектаров: попробуй напиться их вдоволь, особенно в пору летней жажды. Понятно, что даже самое полноводное речное русло не способно равномерно обеспечить каждый гектар, если к этому не приложить руку и принцип разумного, расчетливого и экономного водопользования. Вопрос в главном: кому доверить роль «первой скрипки», которая могла бы потянуть за собой решение всех проблем, связанных с водоснабжением. Что, заметим, особенно актуально в условиях реформы на селе.

Уже сейчас после реформирования ряда ширкатных хо-

зяйств в многочисленный класс собственников влилось новое пополнение фермеров. Конечно же, есть среди них настоящие крепкие в финансовом отношении, что практически любой вопрос могут решить самостоятельно. Но у многих такой возможности пока нет. И потом вода - богатство особое, которое и по-особому надо беречь, чтобы его хватало на всех.

«Инициатива должна идти снизу и охватывать общие интересы», - решили в области и, опираясь на мировой опыт, трансформировали его с учетом местных реалий. Теперь всеми вопросами, связанными с организацией водопользования и технической эксплуатацией оросительной и коллекторно-дренажной сети, обслуживающей фермерские хозяйства и ширкаты, будут заниматься ассоциации. Они получили юридический статус, у них свой банковский расчетный счет, на который аккумулируются поступающие членские взносы. Равноценным обеспечением влагой должно быть охвачено 376 тысяч гектаров орошаемых земель. Прикличывая необходимые для этого финансовые затраты, определили размер взносов: от четырех до пяти тысяч сумов за каждый поливной гектар.

У ассоциаций - право заключать договоры с Зарафшанским бассейновым ирригационным управлением. Одним словом, плати и получай столько, сколько положено. По потребностям, согласно плану водопользования, который есть у каждого хозяйства.

Но, ясное дело, одной лишь переброски финансовых

средств со счета на счет не отрегулировать водных потоков. Нужно изрядно потрудиться, приложить немало усилий, чтобы «процесс пошел» в нужном и желанном для всех водопользователей русле. Слишком много проблем накопилось - далеко не везде уделяли должное внимание состоянию внутрихозяйственной оросительной системы. Где средств на это хронически не хватало, а где - понимания, насколько важно для плодородия почв и урожайности полей постоянно поддерживать все это хозяйство в надлежащем состоянии.

Потому-то оставляет желать лучшего внутрихозяйственная коллекторно-дренажная сеть. Как и учет расхода драгоценной влаги - кое-где все еще привычнее вести его «на глазок» - что слишком далеко от таких понятий, как экономия и бережливость.

Как видим, немало «пеняков» предстоит выкорчевать, чтобы расчистить поле деятельности ассоциаций. Но, как говорится, им и карты в руки. Ассоциации водопользователей созданы в феврале нынешнего года и практически только делают первые шаги, - говорит начальник отдела водопользования облсельхоза Урал Юсупович Джумаев. - Важно то, что есть стратегия действий, решения первоочередных задач. Для начала провели инвентаризацию земельной и мелиоративной техники, сосредоточенной в ширкатах, в том числе и расформированных. Починили, привели в рабочее состояние те механизмы, что дрожали без хозяйского пригляда и ухода. Затем всю технику передали на баланс ассоциаций. Предстоит навести порядок и на внутрихозяйственных насосных станциях: 300 двигателей нуждаются в срочном ремонте.

В планах ассоциаций - до конца года восстановить 150 километров коллекторно-дренажной сети, неисправность

которой ухудшает мелиоративное состояние орошаемых земель.

Как уже отмечалось, не менее серьезный вопрос - учет поливной воды и контроль за ее расходом. На сегодняшний день для этих целей необходимо 12 тысяч гидропостов, а в наличии - менее половины. Задача ассоциаций - привести цифры в соответствие с потребностями, иначе неизбежны неучтенные затраты влаги.

Рациональное использование водных ресурсов во многом зависит от самих водопользователей, их отношения к делу, - добавляет ведущий специалист облсельхоза Акбар Парлаев. - Подтверждают это и цифры: до 25 процентов потерь происходит из-за бесхозяйственности. Неправильно провели планировку полей, не сформировали, как положено, бороздки, неумело управляют водой, а в ночное время она и вовсе без присмотра. Чтобы исключить подобные факты, в штатном расписании ассоциаций предусмотрена должность инспекторов-наблюдателей за водопользованием. Сейчас идет набор на эту должность опытных мейрабов, которые возымают на себя функции контроля на местах. За каждым закрепляется от 300 до 500 гектаров поливных земель.

Словом, то, что не под силу одному фермеру, по плечу всем, если объединиться в интересах общего дела - в этом главное рациональное зерно членства в ассоциации. А если пока на расчетном счете нет средств, чтобы внести членские взносы? Значит, остаться без воды? По мнению моих собеседников, в условиях государственной политики поддержки фермерства вопрос этот неактуален. В таких случаях можно воспользоваться банковским кредитом, выделяемым фермерам под аванс будущего урожая. Целенаправленно будут поступать и средства от ширкатных хозяйств, предназначенные для эксплуатации оросительной сети и улучшения мелиоративного состояния земель. Остается только работать.

Наталья Шакирова. Собр.кorr. «Правды Востока». Самаркандская обл.

ПРОЕКТЫ И РЕШЕНИЯ

ЕЩЕ ОДИН ШАГ К ВТО

Разработаны проект документа «О создании «Информационной точки запроса», а также порядок взаимодействия министерств, административных ведомств Республики Узбекистан и других организаций с Информационно-справочным центром агентства «Устандарт» по техническим барьерам в торговле и по применению санитарных и фитосанитарных мер в соответствии с требованиями ВТО.

О том, какие преимущества будут у страны с принятием данного документа, рассказывает начальник отдела ведения Госфонда ИД и каталогизации ИСЦ агентства «Устандарт» Бахридирн БАЗАРОВ:

Узбекистан активно готовится к вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). Присоединение к ВТО позволит республике эффективно интегрироваться в мировую торговую систему, осуществить дальнейшую либерализацию торговли с учетом внутренних интересов, таких, как возобновление экономического роста, расширение возможностей страны для того, чтобы конкурировать на международном уровне.

Создание цивилизованных условий конкуренции и прозрачного правового поля будет стимулировать ускорение структурных реформ и даст толчок для повышения конкурентоспособности и инноваций. Этому будет способствовать приведение национального законодательства (в частности, в сфере налогообложения, таможенного регулирования, стандартизации и сертификации, регулирования сферы услуг, конкурентной политики, охраны интеллектуальной собственности) в соответствие с нормами и правилами ВТО.

Вхождение в ВТО является достаточно сложным и длительным процессом, который подразумевает углубленное изучение существующих в ВТО соглашений и международных стандартов. Помимо изучения существующих стандартов необходимо провести огромную работу по приведению национальных стандартов в соответствие с международными требованиями. Реализацию этих

задач планируется возложить на Информационно-справочный центр (ИСЦ), поскольку он является держателем Национального фонда нормативных документов.

Создание Информационной точки запроса, входящей в состав ИСЦ агентства «Устандарт», позволит эффективно осуществлять взаимодействие с секретариатом ВТО и странами-участницами ВТО по вопросам разработки, принятия и применения технических регламентов, стандартов, процедур оценки соответствия, санитарных и фитосанитарных мер в Узбекистане.

Реализация мер, предусмотренных проектом постановления, позволит оперативно получать информацию о технических регламентах и процедурах оценки соответствия на экспортных рынках через сеть национальных информационных центров. Будет содействовать гармонизации технических регламентов через международные стандарты, применяемые к идентичным товарам на различных экспортных рынках, достигнута взаимного признания процедур оценки соответствия (то есть избежания повторных испытаний, повторной сертификации). Станут возможными мониторинги предлагаемых стандартов на экспортных рынках через рабочую программу в соответствии с Кодексом добросовестной практики по подготовке, принятию и применению стандартов.

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ И ИНТЕРНЕТ

Совместное узбекско-американское предприятие «Telecom Inc.» открыло в Самарканде филиал, в котором установлено новейшее телекоммуникационное оборудование и к которому завершены все технологические испытания.

Недавно открытое СП начало свою деятельность с реализации пилотного проекта в Самаркандской области. Оно планирует предоставлять услуги мобильной связи под торговой маркой «SKYTEL» в стандарте CDMA-450, значительным преимуществом которого по сравнению с другими является возможность подключения к глобальной информационной сети Интернет с высокой скоростью.

«Telecom Inc.», учредители которого АК «Узбектелеком» и компания «NCI Projects International Inc.» (США), создано в соответствии с утвержденной правительством республики адресной программой инвестиционных проектов, реализуемых с привлечением прямых иностранных инвестиций и кредитов. В ней предусмотрено участие зарубежного партнера в проекте развития мобильной связи в

Узбекистане в стандарте CDMA-450.

Для телефонизации труднодоступных районов использование современных телекоммуникаций, обеспечиваемых стандартом CDMA-450, является более эффективным по сравнению с оборудованием фиксированной связи. С помощью стандарта CDMA-450 решаются две основные государственные задачи - это обеспечение всех населенных пунктов республики универсальными услугами и второе - развитие сети Интернет по всей территории страны. Конечная цель - полное покрытие беспроводной связью всей территории Узбекистана. К концу 2004 года предусматривается инвестирование более 25 млн долларов США.

Виктор Николаев. Кorr. УзА.

НАРОДНЫЙ БАНК - БАНК ВАШЕЙ СЕМЬИ! (Logo of Narodnyy Bank)

УЧЕБА МОЛОДЫХ ФЕРМЕРОВ

НУКУС. (Кorr.УзА А.Артыкбаев). Всем известно, что химические удобрения, гербициды и пестициды, широко применяемые в сельском хозяйстве, приводят к нарушению состава почвы, загрязнению окружающей среды.

Для предотвращения этого и в целях пропаганды методов рационального использования земельных ресурсов Нукусский региональный центр организации безвозмездной помощи

Центральной Азии (САРЕ) совместно с Каракалпакстанским отделением общественного движения молодежи «Камолот» и молодежным центром «Туран» проводят ряд научных конференций.

Одна из таких конференций прошла в Чимбайском районе. В этом мероприятии, посвященном использованию новых методов в производстве бахчевой продукции, приняли участие молодые фермеры Кегейльского, Карау-

зьякского, Тахтакульпурского и Чимбайского районов. Они получили ценные сведения о биологических, органических и биотенсивных методах производства продукции.

В развитых странах мира все более популярно используется метод выращивания бахчевых культур без использования химических удобрений, - говорит руководитель регионального центра организации безвозмездной помощи Центральной Азии Джефф Веб-

раги. - Мы организовали проведение этого мероприятия для пропаганды применения данного метода и в условиях Каракалпакстана, налаживания эффективного использования в качестве местных удобрений стеблей, суевых растений и отходов. На конференции мы разъясняем молодым фермерам преимущества и доступность применения этого метода.

Спортивные тренажеры и аксессуары. Более 30 наименований. КР РТО ВТ. Ученическая мебель. Стол ученический, Стул для компьютера, Стул для учителя, Стул ученический. Самые низкие цены в Узбекистане на ученическую мебель. г.Ташкент, ул. Сегизбаева, 1, тел./факс (998-712) 72-90-82, 72-95-86, 155-77-13, www.kprtovt.uz, info@kprtovt.uz

UZBEKISTAN AIRWAYS «УЗБЕКИСТОН ХАВО ЙУЛЛАРИ» ОБЪЯВЛЯЕТ о продлении срока окончания приема заявок на участие в тендере на страхование воздушных судов НАК до 12.00 14 мая 2004 года. Желющие принять участие в тендере могут ознакомиться со всеми документами и детальными условиями проведения тендера по адресу: г.Ташкент, ул. Мовароуннахр, 41. Телефоны: 133-53-88, 54-69-58. Факс 132-04-73. Дирекция национальной авиакомпании.

СТРАНА ДЕНЬ ЗА ДНЕМ. Джизакская область. РАЗВИВАЯ ДОБРЫЕ ТРАДИЦИИ.

Почетной грамотой Совета аксакалов республики и цветным телевизором от благотворительного фонда «Махалла» отмечен по итогам прошлого года труд Байзака Рахманова, председателя схода граждан махаллы Олимлар Галяларского района.

Благодаря его усилиям махалла преобразуется буквально на глазах. Здесь лучшая и самая посещаемая библиотека, люди стараются сохранить народные традиции, обряды и ритуалы. Большое внимание уделяется спорту.

Сплоченности махаллинцев можно только позавидовать. Требуется выйти на хашар - дважды звать не приходится. Понадобился спортивный городок - соорудили в считанные дни. И не ради строчки в отчете. В прошлом году махаллинские юноши заняли первое место в районном турнире футболистов, а на областных состязаниях были вторыми. Теннис, кураш, тазкендо, легкая атлетика, другие виды спорта всегда культивировались в махалле. Нашлись и тренеры.

Люди сами собираются, обсуждают насущные задачи, планируют работу. К примеру, надо было помочь 16-й школе имени Каракулова отремонтировать классы. Несколько человек на свои деньги обновили по одному из них.

Совсем недавно купили 1200 плодовых и декоративных деревьев и посадили в махалле.

К сожалению, в районе, да и в области, махаллей, подобных Олимлар, все же мало. Значит, проблема в отсутствии организаторов. Тут махаллинцам дано право выбора: не справляется район с делами - надо выбрать другого, инициативного, как в махалле Олимлар.

РОДОМ ИЗ «ХАЛКАБАДА»

Сыновья и внуки первоцелинников, занятых фермерством в аэросервисах «Халкабад», ежегодно получают добрые урожаи хлеба и хлопка.

Когда-то на этих землях трудился известный на всю республику хлопкороб Тулян Дададжанов. Он и создал школу мастеров высоких урожаев хлопка - у него результативность гектара достигала пятидесяти центнеров. Этот рубеж ставят перед собой сегодняшние фермеры.

В прошлом году, - сказал фермер Б.Охунев, - мы сняли по 30 центнеров сырья с гектара. Ныचे замаяхнулись на 35. А придет время, и мы вернем степи былую славу.

Родом из «Халкабада» и фермеры Э.Жураев и П.Мурадов. И тоже на хорошем счету.

Дуслитский район сохранил наиболее деловой состав лехкан. Поэтому и неудивительно, что у местных земледельцев самый большой объем госзаказа по главным сельхозкультурам.

Сегодня в районе идет сев хлопчатника, уход за озимыми колосовыми. Аксакалы довольны - земля, в рабочих руках.



Фото Батыра Кудратова.

НЕ ЛЫКОМ ШИТЫ

Более 20 тысяч тонн хлопкового волокна отправлено в первом квартале в США, Италию, Великобританию, Австралию, Швейцарию, Бельгию и Сингапур с пахтакорской базы объединения «Пахтасаноат».

Мы пока арендуем служебные помещения и терминалы у Арнасайского хлопкозавода в райцентре Пахтакор, - пояснил директор базы С.Отакулов. - Тесновато, поэтому по соседству с двумя павильонами, вмещающими пять тысяч тюков, строим большой навес.

За нынешний сезон база на основе договоров с родственными предприятиями примет и подготовит к отправке еще около 40 тысяч тонн волокна.

НЕТ ПОДАРКА ЛУЧШЕ КНИГИ

Личной библиотекой учителя галяларской средней школы № 78 А.Саидова пользуются и школьники, и взрослые.

- Не согласен с мнением, что книгу нынче вполне заменяют радио, телевидение и компьютер. Это ошибочное мнение, - говорит педагог. - Многие разделяют мою точку зрения и становятся постоянными читателями.

Большее тысячи томов не пылятся на полках. К учителю приезжают книголюбые даже из соседних кишлаков.

Николай Барашкин. Собр.кorr. «Правды Востока».

АООТ «ТОШКУРИЛИШМАТЕРИАЛЛАРИЛИТИ» извещает акционеров о проведении внеочередного общего собрания 26 апреля в 14.00 в здании института по адресу: г. Ташкент, улица Пушкина, 66. ПОВЕСТКА. Приведение размера уставного фонда в соответствие с указом Президента Республики Узбекистан № УП - 3202 от 24 января 2003 года путем выпуска дополнительных акций. Утверждение изменений и дополнений, вносимых в устав общества. Утверждение независимого аудитора общества по итогам 2003 года. Утверждение бизнес-плана на 2004 год. Утверждение размера оплаты труда секретаря за работу в наблюдательном совете общества. Наблюдательный совет.

ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ СТРАНЫ



Автомобильную отрасль республики называют сегодня отраслью, рожденной независимостью. Создание такого гиганта автоиндустрии, как асакинский завод «УзДЭУавто», стало возможным благодаря миру, спокойствию и стабильности, которые сумели обеспечить независимое государство. По инициативе главы страны Ислама Каримова в республике за короткие сроки, практически с нуля был создан первый автомобильный завод в Центральной Азии. Таких темпов и объемов строительства республика еще не знала. Уже через два с половиной года после обретения независимости родилась узбекская ассоциация предприятий автомобилестроения «Узавтосаноат», которая стала мозгом и сердцем отрасли. В 1998 году ассоциация становится полноправным членом Международной организации производителей автотранспорта. В нынешнем году ей исполнилось десять лет. Идет восьмой год, как с конвейера предприятия «УзДЭУавто» сошел первый автомобиль.

С момента создания АО «УзДЭУавто» выпущено более 360 тысяч автомобилей, из них продано на внутреннем рынке страны 270 тысяч и экспортировано 86 тысяч единиц. Компания из года в год увеличивает экспорт своей продукции, приумножая объемы валютных поступлений в страну. Более пяти тысяч простых сельских парней, получив образование, пройдя стажировку на современных предприятиях Республики Корея, Германии, Италии, Турции, Голландии, стали классными инженерами и рабочими.

Автомобилестроение вдохнуло новую жизнь в десятки смежных отраслей. Из мировой практики известно, что создание одного рабочего места в автомобилестроении приводит к образованию от 7 до 15 рабочих мест в других сферах деятельности. Пуск Асакинского завода дал мощный импульс для создания совместных предприятий локализации, освоения местных производственных технологий производства комплектующих деталей, расширения их деятельности, организации сервисной сети по реализации автомобилей и оказанию технического обслуживания, освоению банка «Асака», в котором, с учетом филиалов по всей территории республики, создано более 1200 рабочих мест. Отечественные автомобили стали для населения не

просто средством передвижения, но источником дохода для своих семей. Развитие автомобильной индустрии способствовало подъему экономики на более высокую ступень.

На сегодняшний день автомобильная отрасль Узбекистана объединяет более 30 крупных и средних предприятий и компаний, включающих в себя свыше ста юридических лиц, в том числе предприятия с участием иностранного капитала и технологий из Республики Корея, Турции, Италии, Германии, Голландии, США, а также стран СНГ.

Для развития отрасли ассоциацией «Узавтосаноат» при постоянной поддержке правительства было привлечено инвестиций на сумму около одного млрд долларов США в виде вкладов в уставные фонды вновь создаваемых предприятий, а также долгосрочных кредитов.

Общий объем производства продукции предприятий ассоциации в 2003 году составил более 300 млн долларов США, а в 2004 году ожидается около 500 млн долларов США.

Создание автомобильной промышленности было немалым без развития комплекса услуг по их реализации и сервисному обслуживанию. В настоящее время во всех областных центрах республики функционируют специализированные станции техобслуживания и реализации автомобилей, оснащенные импортными комплектами современного технического оборудования и средствами диагностики.

С целью дальнейшего развития производственной базы автомобилестроения в республике и снижения себестоимости комплектующих в конце 2002 года запущено узбекско-корейское СП «УзКорджи» по выпуску жгутов электрических проводов, весной 2003 года - узбекское предприятие «АвтоОйна» по производству автомобильных стекол по итальянской технологии, завершены строительные монтажные работы узбекско-американского СП «УзЭкспайд» по выпуску аккумуляторов.

В настоящее время Асакинский завод, ставший национальной гордостью и достоянием страны, работает над дальнейшим совершенствованием и обновлением своей продукции, увеличением экспортного потенциала.

О сегодняшнем дне автозавода беседа нашего корреспондента с руководителем группы маркетинга АО «УзДЭУавто» Шавкатом МАДАМИНОВИЧЕМ, который работает на предприятии со дня его создания, образование получил в России и США.

Шавкат Ахмаджонович, расскажите, пожалуйста, об итогах работы автомобильного завода в закончившемся квартале нынешнего года. К сожалению, последние дни квартала стали для республики трагическими.

Прежде всего я хотел бы отметить, что трагические события, произошедшие недавно в столице республики и Бухарской области, больно отозвались в наших сердцах и вряд ли кого-то могли оставить равнодушными. Они стали еще одним свидетельством того, насколько опасен терроризм и как хрупки, но как дороги нам такие понятия, как мир и спокойствие. Больно, что в подобных ситуациях жертвами становятся невинные люди. Но попытки дестабилизировать обстановку в регионе обречены на провал. Страна выбрала свой независимый путь развития, и колесо истории не повернется.

Жизнь вошла в нормальное русло. Страна живет в обычном трудовом ритме. Что же касается нашей отрасли, то все, достигнутое за годы независимости, стало возможным благодаря тому, что в стране царил мир и спокойствие. Это практическое подтверждение уверенных шагов вступления Узбекистана в число развитых демократических государств мира.

Нынешний трудовой год мы начали достаточно активно. За первый квартал произведено 13,3 тысячи автомобилей, за тот же период предыдущего года было выпущено 7,5 тысячи автомобилей. Объем производства составил 180 процентов.

На внутреннем рынке продано 7,4 тысячи автомобилей на сумму 63,4 млрд сумов. За аналогичный период прошлого года на внутреннем рынке реализовано 4,4 тысячи автомобилей на сумму 37,1 млрд сумов. Рост объема реализации составил 1,7 раза.

На экспорт в первом квартале отправлено более 6 тысяч автомобилей на сумму 32,3 млн долларов США. За соответствующий период предыдущего года было реализовано 2,2 тысячи автомобилей на сумму 11,6 млн долларов США. Рост объема экспорта продукции составил 2,8 раза.

Как организована продажа автомобилей на внутреннем рынке?

В настоящее время торговлей автомобилями АО «УзДЭУавто» занимаются 59 дилерских предприятий различных форм собственности, расположенных в Каракалпакстане, в каждом областном центре и в наиболее крупных населенных пунктах страны.

Действующая в республике законодательная база и макроэкономическая ситуация способствуют активному развитию частного сектора. В общем числе предприятий дилерской сети «УзДЭУавто» более половины являются субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства, которые сотрудничают с компанией в сфере торговли автомобилями и автосервиса. Ими осуществляется более 40 процентов общего торгового оборота компании на внутреннем рынке. За годы совместной работы предпринимателями накоплен огромный опыт работы, подготовлен квалифицированный персонал, создана материально-техническая база для обслуживания населения.

Вне зависимости от формы и территориального расположения дилерских предприятий компания проводит единую ценовую политику по отношению к ним и их клиентам, то есть отпускные и розничные цены на автомобили, утверждаемые специальной комиссией при Министерстве финансов, являются едиными на всей территории республики.

А как можно стать дилером «УзДЭУавто», что для этого необходимо?

Подбор дилерских предприятий осуществляется рабочей комиссией, которая всесторонне рассматривает условия и возможности предприятия по надлежащему осуществлению реализации автомобилей и проведению качественного сервисного обслуживания в соответствии с утвержденными правилами и стандартами компании.

Взаимоотношения АО «УзДЭУавто» со всеми дилерскими предприятиями строятся на договорной основе. Мы поставляем автомобили всем без исключения дилерам на условиях полной предварительной оплаты отпусковой цены продукции. Ежемесячно распределение ресурсов автомобилей между дилерскими предприятиями осуществляется в прямой зависимости от объема зачисленных средств каждого дилерского предприятия за предыдущий месяц.

Также в последнее время практикуется частичная предварительная оплата стоимости автомобиля за один месяц до его производства. Например, более 30 процентов объема апрельского производства продано уже в марте, т.е. на 900 автомобилей получена дилерами частичная оплата в виде аванса не менее 10 процентов от стоимости автомобиля и переведена на счет АО «УзДЭУавто». Данный метод продаж широко применяется крупными зарубежными автопроизводителями. Покупатель заранее может высказать свои пожелания по поводу цвета, модификации, дополнительных опций автомобиля. В связи с этим одной из главных стратегий компании является переход к концу текущего года на полную предварительную оплату продукции за 1-2 месяца до ее выпуска.

Шавкат Ахмаджонович, известно, что начатая в прошлом году продажа автомобилей «УзДЭУавто» в кредит пришла по душе покупателям. Об этом свидетельствовали многочисленные письма в адрес нашей редакции с просьбой продлить акцию, когда она была приостановлена. Как идет реализация в кредит в нынешнем году?

Как показывает практика, приобретение автомобиля в кредит - наиболее приемлемый способ для покупателя. За май-декабрь прошлого года 7,1 тысячи автомобилей на сумму 57,9 млрд сумов были реализованы посредством потребительских кредитов, выданных банком «Асака», Национальным банком Узбекистана, а также 12 другими банками республики, что составило 45 процентов общего объема продаж физическим лицам. А за первый квартал текущего года продано 3,3 тысячи автомобилей в кредит на сумму 27,4 млрд сумов.

Создание благоприятных условий и развитие кредитования населения приносит ощутимую выгоду всем заинтересованным сторонам. При этом более широкие слои населения имеют возможность приобрести автомобиль как для частного пользования, так и для коммерческого использования транспортного средства. Принципиально улучшается положение регионов республики по обеспечению наличными средствами, банковские учреждения получают возможность дополнительного привлечения наличных средств населения и увеличения своих оборотов и доходов. А у нас, производителей, появилась возможность увеличить объемы продаж и повысить эффективность своей работы.

Также следует отметить, что, учитывая высокую стоимость автомобилей, продажа в кредит является одной из основных форм реализации в большинстве стран - производителей автомобилей.

Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 15.12.2003 г. №

547 была утверждена Программа основных мер по реализации макроэкономической политики на 2004 год, в которой были поставлены четкие задачи по расширению потребительского кредитования по товарам длительного пользования перед Центральным банком, коммерческими банками, а также ассоциацией «Узавтосаноат».

Однако вынужден отметить, что банковские учреждения республики все еще пассивно работают над выполнением упомянутой программы. Ими не используются все имеющиеся ресурсы, объемы выделяемых кредитных средств остаются значительно ниже потребностей населения. Кроме того, в различных регионах республики банками проводится разная политика распределения кредитных ресурсов. Некоторые региональные подразделения банков по неизвестным нам причинам прекратили выделение кредитов.

Возможности автозавода позволяют удовлетворить спрос на автомобили для продажи их в кредит?

Бизнес-планом АО «УзДЭУавто» предусмотрено производство для внутреннего рынка страны 9,7 тысячи автомобилей во втором квартале текущего года. Компания располагает всеми возможностями для производства указанного количества автомобилей, что составляет в розничных ценах 86 млрд сумов. По нашим предварительным расчетам, при условии выделения во втором квартале банками кредитных средств населению в размере 26 млрд сумов возможна реализация 60 процентов вышеуказанного объема автомобилей по потребительским кредитам. Это обеспечило бы поступление в кассы банков дополнительно наличных средств в размере 26 млрд сумов в качестве первоначального взноса в течение второго квартала, а также в размере около 30 млрд сумов с учетом погашения остаточной суммы кредита в течение 2-3 лет в зависимости от условий кредитования.

Следует отметить, что для осуществления кредитования нет необходимости единовременного выделения вышеупомянутых средств, необходимый ресурс может быть выделен равномерно в течение всего периода, при этом средства, поступающие от покупателя в счет погашения кредита, могут быть повторно использованы для кредитования.

Так, по нашим расчетам, с учетом увеличения объема продаж автомобилей в 2004 - 2007 годах прогнозируемая потребность в кредитах составит 120,8 млрд сумов в 2004 году, 176,6 млрд сумов - в 2005-м, 224,8 млрд сумов - в 2006-м, 273 млрд сумов - в 2007 году. За счет возврата ранее выданных кредитов совокупная потребность банков в кредитных ресурсах будет составлять:

- в 2004 г. - 98 млрд сумов;
- в 2005 г. - 78 млрд сумов;
- в 2006 г. - 41 млрд сумов;
- в 2007 г. - 6 млрд сумов.

Таким образом, даже принимая во внимание столь значительный рост объемов продаж в период с 2005 г. по 2007 г., за счет направления средств, поступающих от погашения ранее выданных кредитов, потребность в дополнительных ресурсах к 2008 г. будет практически сведена к нулю.

Итоги продаж в мае-декабре 2003 года дают нам уверенность в том, что при использовании внутренних резервов СП «УзДЭУавто», а также при активном развитии кредитования населения, имеется реальная возможность увеличения объемов продаж на внутреннем рынке.

Население республики, а также СП «УзДЭУавто» напрямую заинтересованы в том, чтобы система кредитования была гибкой и



более совершенной. В первую очередь следует отметить, что прогнозируется стабильная тенденция роста сегмента покупателей, заинтересованных в уменьшении первоначального взноса при покупке автомобиля до 30-40 процентов.

Стабилизация финансовой системы республики, конъюнктура на внутреннем рынке, расширение кредитования населения при приобретении автомобилей, а также динамика продаж в последние годы свидетельствуют о реальной возможности реализовать потенциал узбекского автозавода.

Кроме того, следует отметить, что рост объемов продаж за счет активизации кредитования населения, кроме увеличения розничного товарооборота и оборота наличных средств, позволит увеличить поступление наличных денежных средств за счет обязательного страхования автомобилей, нотариальных расходов по оформлению залога при приобретении автомобиля в кредит, оформления автомобиля в Управлении безопасности дорожного движения, отчислений в бюджет в виде дорожного налога, налога на доход АЗС.

Таким образом, активизация кредитования населения при приобретении автомобилей АО «УзДЭУавто» сделает автомобили компании доступными для широкого круга узбекских потребителей, положительно скажется на экономических показателях автомобилестроительной отрасли, позитивно отразится на увеличении поступлений в бюджет и во внебюджетные фонды республики, увеличении оборота наличных средств и росте оборотов и доходов в банковской сфере.

В заключение хочу отметить, что преимуществами увеличения продаж автомобилей по кредитам налицо, остается только развивать новые формы взаимоотношений между АО «УзДЭУавто» и банковскими учреждениями и потребителями, а также активизировать деятельность банков в данном направлении.

Недавно в одной из телерадиовещательных программ были озвучены нарушения правил осуществления платежей при реализации автомобилей рядом дилерских предприятий, бан-



ковских учреждений и различных хозяйствующих субъектов. Хотелось бы услышать ваш комментарий по этому поводу.

Согласно действующему законодательству розничная продажа автомобилей юридическим лицам и частным предпринимателям осуществляется дилером по безналичной форме оплаты путем банковского перевода денежных средств с их расчетных счетов, а физическим лицам - за наличную оплату, по банковскому потребительскому кредиту, по пластиковым карточкам, а также перечислением с банковских вкладных счетов граждан.

Вместе с тем имеющиеся недостатки в банковской системе, в том числе различные ограничения выдачи наличности частным предпринимателям и физическим лицам, приводят к использованию через банковские структуры различных сомнительных схем взаиморасчетов некоторыми псевдопредпринимателями. Учитывая высокую ликвидность и финансовую емкость автомобилей, имеет место использование ими продукции АО «УзДЭУавто» как товара на вторичном рынке в целях обналичивания денежных средств. Не исключено, что среди работников некоторых дилерских предприятий тоже имеются подобные нечистоплотные люди, которые в погоне за быстрым обогащением ставят под сомнение всю деятельность своего предприятия.

К сожалению, в последнее время подобные правонарушения начали приобретать системный характер. Это, конечно, негативно отражается на обороте наличности в республике и отрицательно сказывается на

имидже АО «УзДЭУавто». В связи с этим ассоциация «Узавтосаноат» неоднократно обращалась в различные инстанции по поводу пресечения подобных фактов, а также выработке более совершенных правил торговли, исключающих различного рода нарушения порядка денежного обращения.

По результатам обсуждения этих вопросов в Министерстве финансов, налоговом комитете и Центральном банке республики подготовлены согласованные предложения по упорядочению торговли автомобилями и установлению контроля за денежными средствами, полученными от их реализации. Быстрее внедрение данных предложений на производственно-хозяйственной деятельности АО «УзДЭУавто». Следует также отметить, что на подготовку конкретного дилерского предприятия уходит 4-5 лет, что включает в себя создание материально-технической базы, подготовку специалистов, которые обеспечат стабильное функционирование предприятия.

В среде автолюбителей ходят слухи о грядущем снижении цен. Информация соответствует действительности или покупатели просто тешат себя надеждами?

В настоящее время ведется целенаправленная работа по наращиванию объемов производства и реализации продукции, а также обеспечению рентабельности предприятия. В связи с этим компания не планирует изменение цен на автомобили и слухи необоснованны.

Каковы планы «УзДЭУавто» на текущий год?

В нынешнем году планируем выпустить 70 тысяч автомобилей, 30 тысяч из них поставить на экспорт. В текущем году мы планируем увеличить объемы продаж автомобилей на внутреннем рынке до 40 тысяч единиц. С этой целью будет проведен ряд организационных мероприятий, направленных на стимулирование продаж. При выполнении прогнозных показателей бизнес-плана в текущем году темп роста произведенной продукции по сравнению с предыдущим годом составит 148 процентов.

Расскажите об организации экспорта продукции.

В целях осуществления экспорта продукции в начале коммерческой деятельности нашей компании было принято решение организовать собственные центры оптовой и розничной продажи за пределами республики.

В настоящее время функционируют более 20 региональных и дочерних предприятий ассоциации «Узавтосаноат» и АО «УзДЭУавто» в таких крупных городах, как Москва, Санкт-Петербург, Казань, Саратов, Новосибирск, Екатеринбург, Киев, Алматы, Кишинев и т.д. Эти предприятия являются самостоятельными юридическими лицами, созданными и действующими по закону страны нахождения. Основная их цель - реализация, предпродажное и послепродажное сервисное обслуживание автомобилей.

Начиная с 2003 года отгрузка автомобилей в адрес региональных предприятий Российской Федерации осуществляется по договорам купли-продажи, заключаемым с единым контрагентом на условиях безотзывного документарного аккредитива, подтвержденного первоклассным европейским банком, с оплатой в течение 90 дней или стопроцентной предварительной оплатой. Данная схема работы позволяет

планмерно и оперативно осуществлять отгрузку автомобилей по представленной свободной заявке и обеспечивает своевременное гарантированное поступление средств за поставленную продукцию.

Хотелось бы отметить, что объем валютной выручки от экспорта продукции из года в год покрывает все большую часть потребностей компании в свободно конвертируемой валюте. В частности, в 2002 году экспортная валютная выручка покрывала 31 процент общей потребности завода в СКВ, в 2003 году - 36 процентов, а в первом квартале текущего года - 63 процента.

Продолжается работа по продвижению отечественной автомобильной продукции на новые рынки. Постепенно наращиваются объемы поставок в Афганистан, Азербайджан и Таджикистан.

Намечается ли модернизация существующих или освоение производства новых моделей автомобилей?

В настоящее время на СП «УзДЭУавто» разработана стратегия по освоению новых, а также модернизации текущих моделей. Так, в сентябре 2003 года начато производство модели «Ласетти» - автомобиля более современного дизайна и высокого класса, чем «Нексия». С сентября прошлого года произведено более 300 единиц данной модели.

Летом нынешнего года для удовлетворения потребности рынка планируется освоение новых опций производимых автомобилей.

Также ведется модернизация автомобилей «Матиз». С сентября нынешнего года планируется начало производства «Мати-

зов» на экспорт, оснащенных автоматической трансмиссией, а также более мощным двигателем объемом 1.0 л. В Российской Федерации в феврале текущего года данная модификация «Матиза» достойно прошла испытания в холодных погодных условиях Новосибирской области.

В ближайшем будущем планируется провести модернизацию модели «Дамас». Новая модель будет отличаться от ныне производимой передней панелью, включающей дополнительные элементы, а также более современной отделкой интерьера.

Известно, что малым «Тико» снят с производства. Почему? И будут ли поставлены запчасти для поддержания тех «Тико», что ездят на наших дорогах?

С июня 1996 года на АО «УзДЭУавто» произведено более 90 тысяч автомобилей «Тико». С февраля нынешнего года прекращено производство данной модели. Главная причина в том, что уже более четырех лет данная модель - не производится на заводах Республики Корея. А это значит, что целый ряд поставщиков перераспределяет свое производство на выпуск комплектующих деталей для более современных моделей.

Кроме того, поддержание в рабочем состоянии оснастки и оборудования для производства комплектующих деталей для «Тико» требует от иностранных поставщиков определенных капиталовложений, которые с точки зрения производителей нецелесообразны в связи со снижением объемов производства «Тико» в целом по всем подразделениям, ранее входившим в состав «ДЭУ».

Также данную модель практически не удастся обновить и модернизировать, учитывая повышающиеся требования, предъявляемые к современным автомобилям.

Для поддержания выпущенных автомобилей «Тико» компанией подготовлена программа по 8-летней поддержке владельцев запасными частями и консультациями по техническому обслуживанию и ремонту. Со стороны автозавода и местных поставщиков будут выпущены около 130 тысяч единиц запасных частей, 600 кузовов в сборе и более одного млн единиц запасных частей будут закуплены за рубежом.

Преимуществом «Тико» в классе малолитражных автомобилей должна стать модель «Матиз», которая пользуется большим успехом в Российской Федерации и странах Европы.

Кстати, в феврале 2004 года в Москве были подведены результаты четвертой ежегодной национальной премии «Автомобиль года в России-2003». Победителем в номинации «Городские автомобили» стал «Матиз» производства «УзДЭУавто».

Автомобиль, как и любая другая техника, нуждается в период своей эксплуатации в техническом обслуживании и запасных частях. Как обстоят дела с гарантийным и сервисным обслуживанием ваших автомобилей?

Для обеспечения послепродажного обслуживания автомобилей «УзДЭУавто» на внутреннем рынке республики компания сотрудничает с более чем 45 предприятиями, расположенными в каждом областном центре и наиболее крупных населенных пунктах страны. При этом все предприятия являются дилерами компании по реализации запасных частей, а 27 из них, имеющие станции технического обслуживания, также - дилерами компании по послепродажному обслуживанию.

Ожидается рост показателей компании и в данном направлении: в текущем году объем продаж запасных частей будет увеличен по сравнению с предыдущим годом в 1,6 раза, количество дилерских предприятий, занимающихся реализацией запчастей и оказанием техобслуживания, уже увеличено в 1,7 раза.

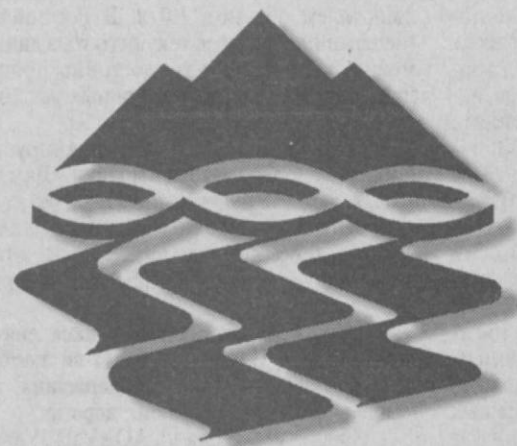
Анализ рынка запасных частей автомобилей показал, что внутренний рынок страны был насыщен дешевыми несертифицированными запчастями, производимыми корейскими или китайскими производителями, импортными частями торговцами. В связи с этим с начала 2003 года в целях быстрого реагирования на потребности внутреннего рынка и снижения стоимости оригинальных запасных частей поставка осуществляется через компанию «Узавтосаноат» - дочернее предприятие ассоциации «Узавтосаноат» в Республике Корея. За прошедший период через данную компанию поставлено запчастей на сумму более трех млн долларов США при значительном снижении их стоимости.

На наших автодорогах немало машин и других производителей. Конкуренция не пугает?

Сегодня, оглядываясь на пройденный путь, многое представляется в новом свете. Мы накопили бесценный опыт. Давно рассеялись иллюзии наших представлений об авторанке. Сегодня мы четко понимаем, сколь сложен он и жесток. И чтобы создать в нем надежную нишу, надо идти до конца, надо удержаться на ней, двигаться дальше. А здоровая конкуренция всегда подстегивает, не дает расслабиться. В этом ее преимущество. Но voluto другое. Действующая в настоящее время процедура сертификации ввозимых автомобилей не учитывает специфических условий их эксплуатации в Узбекистане.

В частности, узбекские стандарты по сертификации не учитывают современные требования по экологии, безопасности и другим требованиям правил ЕЭК ООН. Как известно, в Европе уже с 2000 года действуют экологические правила Евро III и в 2005 году планируется ввод правил Евро IV. В России планируется введение правил Евро II в текущем году. Действующие же в Узбекистане правила соответствующие «улеву» экологическому уровню (Евро 0), т.е. старым нормам, которые были отменены в Европе еще в 1995 году. В результате действующие правила позволяют импортировать в республику экологически «грязные» автомобили, что может серьезно ухудшить экологическую обстановку в стране. В связи с этим ассоциацией «Узавтосаноат» подготовлено предложение в правительство республики по ограничению ввоза автомобилей, не отвечающих современным требованиям.

Интервью взяла
Джамиля Ашпова.
НА СНИМКАХ: руководитель группы маркетинга АО «УзДЭУавто» Шавкат Мадминович; «Матиз» пришелся по душе многим.



НАВОИЙСКИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

поздравляет коллектив акционерного производственного объединения «Узбекский металлургический комбинат»

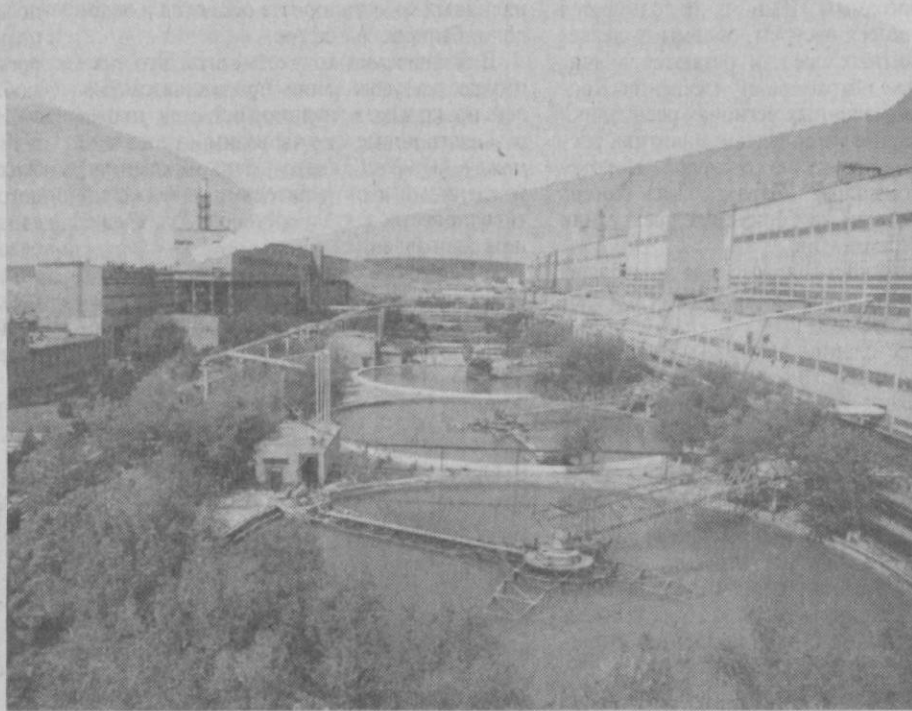
С 60-ЛЕТИЕМ СО ДНЯ ОСНОВАНИЯ!

Наши коллективы связывает многолетнее тесное сотрудничество, особенно за годы независимости Республики Узбекистан, когда в 1994 году были введены в эксплуатацию шаропрокатные станы, позволившие республике прекратить импорт дорогостоящих мелющих шаров. Желаем вашему коллективу счастья и успехов во всех добрых начинаниях!

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ!

Предлагаем приобрести изделия подразделений Навоийского горно-металлургического комбината:

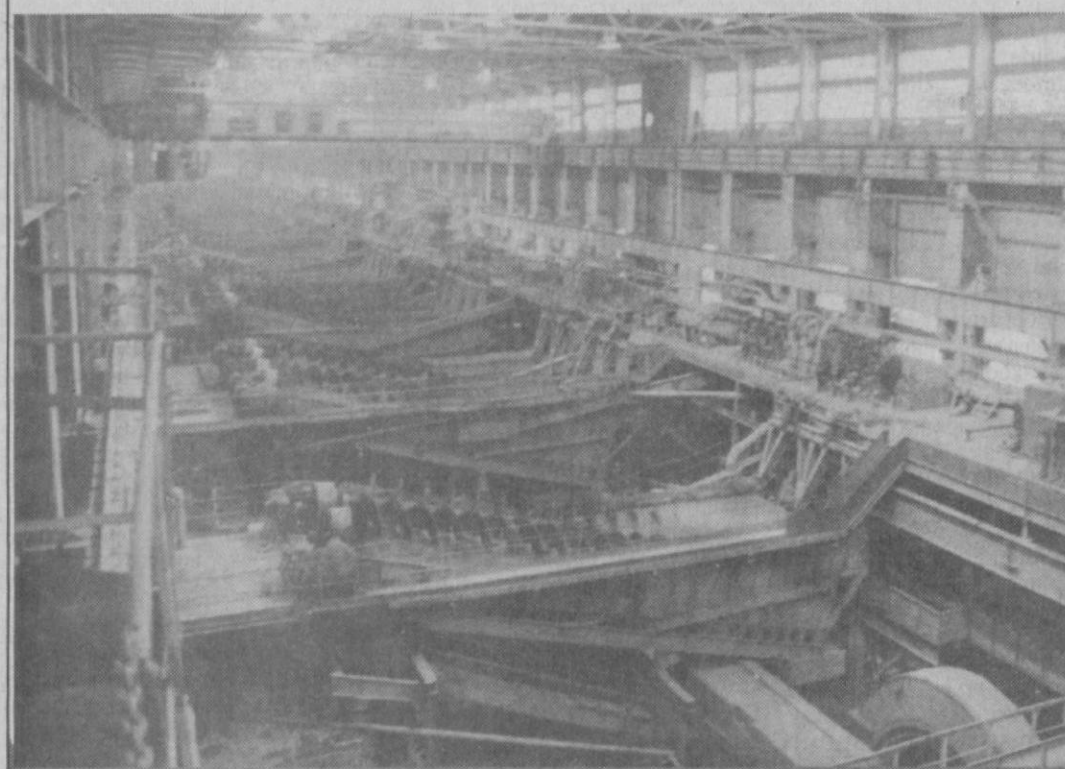
- Изделия ювелирного завода НГМК
- Полиэтиленовые рукава и поливинилхлоридные трубы в широком ассортименте
- Металлорежущие станки производства Навоийского машиностроительного завода
- Соки и консервы продукции агрофирмы «Дустлик»
- Трикотажные изделия прядильно-трикотажной фабрики «Агама»



Контактные телефоны: (436) 22-77-516, 22-77-658.

Факс (436) 22-77-573.

E-mail: minfin71@yandex.ru



КУРСОМ РЕФОРМ



БЛИЖЕ ДРУГИХ - НАРОДНЫЙ БАНК

Судя по отзывам многих джизакцев, это действительно так. Народный банк у всех на слуху еще и потому, что это банк семьи. Тесные контакты многих жителей с ним сложились не сегодня и не вчера, а гораздо раньше. Как рассказала заместитель начальника Джизакского областного филиала Народного банка К.Достанов, корнями они уходят в начало прошлого века. Тогда впервые в туркестанской глубинке, в частности, в 1875 году в Ташкенте, была открыта касса, в задачи которой входило обслуживание населения. С чьей-то легкой руки она еще тогда получила негласное название народной. Позже на почве народных касс стали создаваться сберегательные трудовые кассы. А на их базе был создан Сберегательный банк. А в 1995 году банк официально получил нынешний статус - Народного.

ИМИДЖ СТОИТ ДОРОГО

Многие помнят, что в недавнем прошлом именно Народный банк осуществлял крупную акцию по выдаче населению ссуды на жилищное строительство. Это позволило привлечь новых клиентов, которые оказались связанными с банком крепкими узами. Позже был успешно реализован ряд других привлекательных проектов по кредитованию. Все это привлекло и продолжает привлекать в банк новых клиентов.

Контакты, налаженные за столетие сбережательными кассами, а позже Народным банком с вкладчиками и хозяйственными субъектами, прочно сохраняются и по сей день. Застрахованный опытом банк, член Всемирного института сберегательных банков на современном этапе развития выбрал в качестве стратегической цели такие принципы, как универсальность, своевременную реакцию на изменения, защиту интересов клиента, доверие и стабильность.

Имидж народного стоит дорого, тем более сегодня, когда на финансовом рынке немало конкурентов. Главным направлением стратегического развития является выход на новый этап обслуживания клиентов, активное привлечение вкладов населения, расширение сети филиалов и открытие в густонаселенных местах мини-банков, валютнообменных пунктов. Сегодня в Джизакской области услуги Народного банка оказывают более 110 учреждений - это 11 районных (городских) филиалов, 88 отделений, 7 мини-банков и 5 валютнообменных пунктов. Здесь дорожат каждым посетителем, желающим "записаться" в постоянные клиенты.

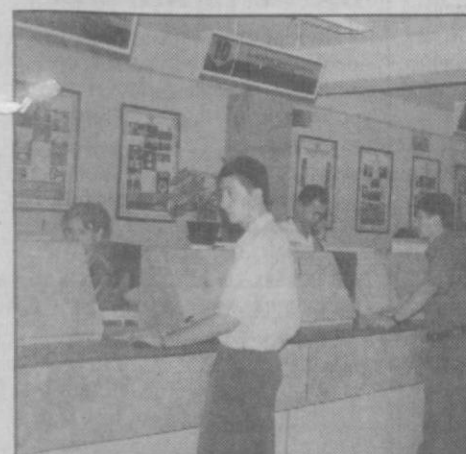
И в этом одна из причин роста клиентуры.

Опираясь на накопленный опыт и международную практику, Народный банк и его филиалы на местах укрепляют свои позиции. Ведение работ по принципу "не клиенты для банка, а банк для клиентов", создание дополнительных удобств, улучшение качества услуг, освоение новых банковских технологий позволяют сохранить и улучшить имидж народного.

Были в его более чем вековой истории разные периоды. Несмотря на солидный авторитет и накопленный опыт, банк в 90-х годах испытал болезненные потрясения из-за развала денежно-кредитной системы бывшего Союза. Тогда вклады большинства клиентов оказались, мягко говоря, в подвешенном состоянии. Народный банк сумел успешно преодолеть испытания и сохранить достойное место в жизни людей и экономике страны.

ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР - СЕМЬЯ

Четыре года назад в печати был опубликован Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшей либерализации и реформированию банковской системы". Актуальность этого документа трудно переоценить. Им сформирована главная



цель коммерческих банков - предоставлять клиентам самый доступный и цивилизованный сервис. В Народном банке, учреждениях которого являются Министерство финансов и Центральный банк и где вклады гарантируются государством, разработанная на каждого, кто является его клиентом.

Главный ориентир - семья. В орбиту интересов банка сегодня входит практически каждый житель республики. Не случайно именно через сеть его многочисленных филиалов и отделений решаются многие социальные программы правительства.

Только за три месяца нынешнего года учреждения Джизакского областного филиала обеспечили почти 41 миллион сумов в качестве материальной помощи малообеспеченным семьям. Детских пособий выдано на 620 миллионов, пособий матерям по уходу за детьми - 478 миллионов сумов.

По отзывам джизакцев, к месту пришелся и другой вид сервиса - выдача через филиалы Народного банка пенсий бывшим сотрудникам различных министерств и ведомств. Эта сумма превысила 17 миллионов сумов только в первом квартале.

Народный банк - в вечном поиске новых, прогрессивных подходов к обслуживанию, что способствует росту его авторитета в глазах главного клиента - населения. Для привлечения свободных денежных средств населения и сокращения внебанковского оборота денег он предлагает физическим лицам разные виды вкладов. Их более 20. В нынешнем году к ним прибавились выгрешный вклад "Навруз айеми" и срочные вклады "Меҳр" и "Имконият".

Джизакцы по достоинству оценили преимущества новых видов вкладов, на которые за короткий срок привлечено около 100 миллионов сумов. Увеличение ресурсной базы благодаря росту доверия населения позволяет размещать их в высоколиквидные активы. Кроме того, Народный банк является в настоящее время главным продавцом средств на межбанковском рынке кредитных ресурсов.

С присоединением Узбекистана к требованиям VIII статьи Соглашения Международного валютного фонда и достижением свободной конвертации национальной валюты по международным текущим операциям Народный банк в Джизакской области расширяет сеть валютнообменных пунктов, что увеличивает объем банковских операций по внешнеэкономической деятельности. С момента подключения к международной системе быстрых денежных переводов Western Union джизакский филиал Народного банка стал оказывать населению новый вид банковских услуг.

Ошутимо увеличилась доля выдаваемых джизакским филиалом Народного банка потребительских кредитов. Стали популярными, в частности, образовательные кредиты для студентов-контрактников вузов высших учебных заведений. В этом деле не возникает проблем, потому что по большому счету речь идет о будущем страны. Данный вид услуг удобен и для родителей, поскольку обязательства перед банком вполне выполнимы.

В учреждениях Джизакского областного филиала Народного банка немало работников с большим опытом. От них во многом зависит, в первый и последний раз пришел человек в банк или окажется в составе постоянных клиентов. Именно от деталей, преподносимых клиентам опытными сотрудниками, во многом зависит формирование отношения к банку.

Заинтересованное отношение к делу сказывается на результатах работы. Тщательно разработанная политика эффективного управления активами оказалась положительное воздействие на рост экономических показателей. В первом квартале 2004 года совокупный капитал филиала Народного банка в Джизаке достиг около 200 миллионов сумов, а активы превысили 2,2 миллиарда сумов.



Проводя консервативно-взвешенную политику в области управления активами и пассивами, банк стремится с наибольшей выгодой распорядиться средствами своих клиентов, вкладывая их в приносящие стабильный доход государственные краткосрочные облигации. В области кредитования основная категория его клиентов - малые и частные компании и фирмы.

Главным направлением стратегического развития является выход на новый этап обслуживания клиентов, активное привлечение вкладов населения, расширение сети филиалов и открытие в густонаселенных местах мини-банков, валютнообменных пунктов

С момента подключения к международной системе быстрых денежных переводов Western Union джизакский филиал Народного банка стал оказывать населению новый вид банковских услуг

В первом квартале 2004 года совокупный капитал филиала Народного банка в Джизаке достиг около 200 миллионов сумов, а активы превысили 2,2 миллиарда сумов



МАЛЫЙ БИЗНЕС - БОЛЬШОЙ ПАРТНЕР

Джизакский областной филиал Народного банка уверенно расширяет клиентуру среди предпринимателей, так как поддержка предпринимательской инициативы в стране осуществляется в рамках общегосударственной программы. Как было отмечено Президентом страны, доля малого бизнеса в ВВП достигла 35,5 процента, и в ближайшем будущем ее намечается довести до 60 процентов. Неудивительно, что многие начинающие бизнесмены обращаются в первую очередь в Народный банк, будучи знакомыми с ним, как с банком семьи. Но во всем мире кредитование частного бизнеса считается наиболее сложным видом кредитования. Ведь предприятия малого бизнеса не в состоянии конкурировать с крупными предприятиями в закупке материально-технических ресурсов и сырья. При получении финансовой поддержки они также сталкиваются с определенными проблемами из-за неспособности предоставить банку соответствующие гарантии по возврату кредитов и из-за дефицита залогового обеспечения. Поэтому с ними в Джизакском областном филиале Народного банка часто организуются встречи, на которых предприниматели получают исчерпывающую информацию о законодательной и нормативной базе, вопросах правовых отношений в сфере платежей дисциплины и расчетов. Диалог банкира с предпринимателем, как правило, приносит позитивный результат. В настоящее время джизакские предприниматели и другие хозяйственные субъекты получили в филиалах Народного банка 1668,5 миллиона сумов кредитных средств для развития и расширения производства. Благодаря финансовой поддержке в городах и на селе создано более 250 новых рабочих мест.

Реальная поддержка банком различных сфер бизнеса выражается в организации сети мини-банков. Их сейчас в Джизакском областном филиале Народного банка насчитывается семь. Это удобно.

Зачем человеку из далекого райцентра или кишлака ездить в Джизак, если все вопросы можно с тем же успехом решать на месте? Население и предприниматели спешат в Народный банк, где их всегда встречают как старых и добрых друзей.

Николай Барашкин.
Джизак.



«ВЕЖЛИВОСТЬ ВЫБОРА»

Так называется программа для курящих и тех, кто не имеет такой привычки. Она реализуется сегодня в международных гостиничных комплексах и ресторанах, барах и кафе 49 стран различных континентов. В нашей республике этот проект инициирован "Бритиш Американ Тобако Узбекистан" со второй половины 2001 года, и сегодня компанией "Capital-Invest" осуществляется его второй этап.

... Как радушно хозяева владельцы частной сармандской гостиницы "Ориент Стар" в своем ресторане разделили столики для тех, кто курит, и тех, кому не нравится даже запах табака. Но одна из клиенток из Канады, выбравшая место во второй половине, все же чувствовала себя некомфортно: табачный дым от соседки мешал ей. Пожаловалась официантам. Как быть?

- Таких клиентов мы считаем "трудными", - говорит исполнительный директор "Ориент Стар" Саодат Артыкова. - Что бы ни предложили, такие остаются недовольными. Известно из практики. Однако после психологического тренинга, организованного работниками "Capital-Invest", утя двенадцать способов "создания" конфликтной ситуации, о которых нам рассказала известная ташкентский психолог Рано Суннатова, и применив ею же предложенные пять стадий регуляции скандалов, удалось найти взаимопонимание. Мужчины за соседним столиком проявили галантность, а капризная женщина, почуяв восторг всеобщего внимания, более терпеливо стала относиться к слабостям сильного пола.

Обслуживающий персонал ташкентских отелей "Интерконтиненталь", "Рэдиссон САС", "Узбекистан" тоже активно принял участие в тренинге "Вежливость выбора в бизнесе гостеприимства". Изучали методы конструктивного общения в ходе своеобразных мозговых штурмов, моделируя те или иные типичные ситуации из повседневной жизни в гостиницах и ресторанах. Кстати, непрдуманые истории предлагали сами слушатели семинаров. В частности, довольно скептически настроенный официант с 20-летним стажем из "Узбекистана", который считал, что "все клиенты одинаковы", признал в итоге, что рекомендации психолога действительны. Он дал интересное "заданье" коллегам.

- Посетитель выбирает место для некурящих. После второй рюмки выпитого просит принести пепельницу. Что вы предпримете?

Первая реакция - отказать. Звучит, конечно, категорично. Естественно, создается почва для конфликта. А если

применить простые в сущности методы, но поэтапно? Используйте рекомендацию "активного слушания", чтобы понять, в чем проблема клиента. Затем применяется метод "я - сообщение", объясняя то требование или принятое правило, к которому вы призываете. Дается возможность выбрать приемлемый для него вариант, но учитывающий требования общепринятых правил поведения в общественных местах. После паузы предложить нормативный вариант решения без уговоров и давления в форме просто информации. Дальше - детализация: пересечь за другой столик или выйти покурить на балкончик. Клиент, даже подвыпивший, понимает, что в создавшейся ситуации он сам себе создал проблему.

- Ход реализации программы отличался высокой активностью работников сервиса, - констатировал менеджер компании "Capital-Invest" Жовдат Абдуллаев, - проходил в атмосфере конструктивного, заинтересованного и доброжелательного обсуждения. Это позволило рассмотреть немало дельных предложений и замечаний и принять эффективные, взвешенные и приемлемые для участников решения.

Достичь такого высокого КПД позволили в том числе и анализ опыта, учет мнений и пожеланий участников первого этапа проекта. Расширен круг участников за счет новых отелей, предоставлен большой объем информации в период подготовки программы, укрепилась техническая оснащенность на местах - созданы дополнительные возможности для вентиляции и прочее.

Отметим, что второй этап предусматривал консультационные встречи с участниками, персоналу заранее были предоставлены образцы информационных материалов. На тренингах использовались видеоролики, игровые и ситуативные методы обучения.

Жовдат Абдуллаев также заметил, что если поначалу планировалось собрать всех участников в какой-либо одной гостинице, но по совету специалистов потом решено было провести занятия в каждом из перечисленных отелей, чтобы обучение оказалось более "точечным", каждый

из участников имел возможность проявить активность и детально ознакомиться с методами разрешения как конфликтных ситуаций, так и навыками истинного радушия и гостеприимства. Рассматривались на тренингах и такие, казалось бы, отвлеченные темы, как "произвести приятное впечатление на клиента" и "возможности для поддержки комфортного взаимопонимания". Знакомые с мнениями обслуживающего персонала гостиниц, беря интервью у менеджера "Capital-Invest", не мог не задать неудобный вопрос Жовдату Абдуллаеву:

- Предлагаю программу "Вежливость выбора", не считаете ли вы, что поддерживаете курение, привычку, вредную для здоровья, как утверждает Минздрава?

- Полагаем, что это индивидуальный выбор каждого из нас. Как, например, в тех же ресторанах предлагается широкий ассортимент блюд, вин, музыки и развлечения, так и мы, разделив зоны для курящих и некурящих, предоставляем гостям еще один вид услуг, не ущемляя права ни одной из сторон. Толерантность - главная цель нашего проекта.

- Каковы перспективы дальнейшей реализации программы в Узбекистане?

- Могу с уверенностью заявить, что большинство менеджеров и обслуживающий персонал отелей положительно оценивают ход реализации "Вежливости выбора". Стремится к долгосрочному сотрудничеству с "Capital-Invest". Это не голословное утверждение, а выводы, сделанные после опроса участников, которые обращаются с просьбой почаше проводить психологические тренинги, организовывать мониторинг программы. К нам обращаются за поддержкой и владельцы частных гостиниц. Знаковая тенденция в нашей нарождающейся сервисной индустрии. Замечу при этом, что большинство иностранных гостей, завидев знакомый символ международного проекта в узбекских гостиницах, сразу отмечают уровень качества обслуживания. Пока необходима атрибутика программы в виде карточек с подставками для курящих и некурящих, буклетов, постеров, памяток для персонала предоставлена нами названным переклассным гостиницам. Наша задача - расширить географию символа "Вежливости выбора", отражающего философию существования всевозможных различий в гармонии.

Тимур Низаев.
Обозреватель "Правды Востока".

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА "ТОШКЕНТ" - ИТОГИ МАРТА

В течение марта 2004 года общий биржевой оборот на РФБ "Тошкент" составил 3298,4 млн сумов. В 477 сделках реализовано 4172,7 тыс. акций 233 акционерных обществ.

Из них:

- за национальную валюту было зафиксировано 475 сделок по купле-продаже 4078,2 тыс. акций 231 акционерного общества на общую сумму 3228,9 млн сумов;
- на первичном рынке по реализации акций за СКВ была совершена 1 сделка по купле-продаже 7,9 тыс. акций на общую сумму 43,7 тыс. долларов США;
- на вторичном рынке по реализации акций за СКВ была совершена 1 сделка по купле-продаже 86,6 тыс. акций на общую сумму 25,9 тыс. долларов США.

Объемы сделок в марте 2004 г. по сравнению с мартом 2003 г. увеличились в 2,6 раза. В марте 2003 года оборот биржи составлял 1283,8 млн сумов, в том числе было реализовано за национальную валюту 764,4 тыс. акций 165 акционерных обществ на общую сумму 1038,2 млн сумов, 2 сделки на первичном рынке за СКВ по купле-продаже 284,5 тыс. акций 2 акционерных обществ на общую сумму 168,9 млн сумов (174,6 тыс. долларов США), одна сделка на вторичном рынке за СКВ по купле-продаже 58 акций на общую сумму 7,3 млн сумов (7,5 тыс. долларов США) и 8 сделок по купле-продаже 5,1 тыс. облигаций 4 предприятий на общую сумму 69,4 млн сумов.

В соответствии с порядком поэтапного снижения стартовых цен государственных активов приватизированных предприятий,

определенного постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 368 от 26.08.2003 года, на биржевых торгах в марте было реализовано 896,2 тыс. акций 58 акционерных обществ на общую сумму 1023,9 млн сумов при номинальной стоимости данных пакетов акций - 595,0 млн сумов.

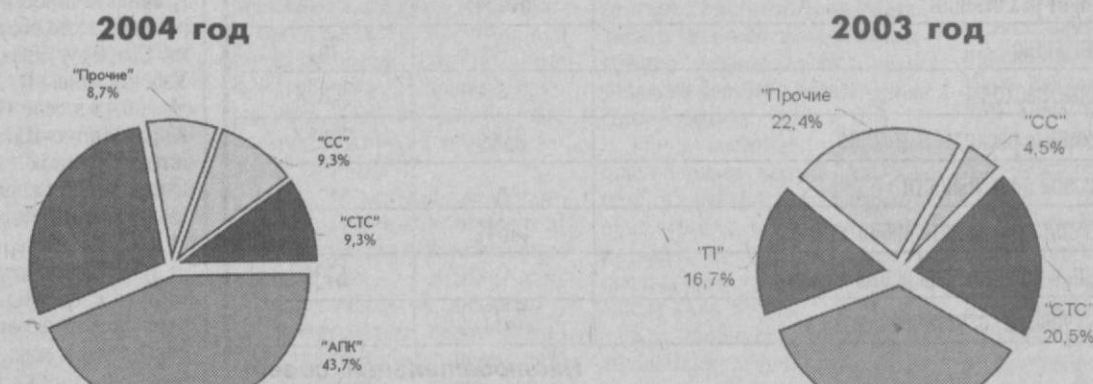
На вторичном рынке в марте 2004 года было зафиксировано 297 сделок по купле - продаже 2220,2 тыс. акций на общую сумму 1503,4 млн сумов, или 45,6% от общего оборота за месяц. Оборот акций дополнительных эмиссий составил 255,7 млн сумов по реализации 868,8 тыс. акций, или 7,8%, а объем акций, реализованных ГИФ "Давинком" от имени Госкомимущества Республики Узбекистан, - 1539,3 млн сумов, или 46,6%.

Значение сводного фондового индекса "Тасикс" в марте 2004 года составило 111,8. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года значение индекса снизилось на 79,9 пункта (191,7 - в марте 2003 г.)



В отраслевом разрезе удельный вес акций акционерных обществ агропромышленного комплекса (АПК) составляет 50,4% от общего оборота биржи, акций прочих акционерных обществ (Прочие) - 11,1%, акции промышленности (П) - 12,8%, комплексов строительства, транспорта и связи (СТС) - 21,6% и социальной сферы (СС) - 4,1%.

Структура заключенных сделок на РФБ "Тошкент" в разрезе отраслей народного хозяйства



По вопросам реализации акций обращайтесь по телефонам: 136-07-40, 133-09-83. Факс 133-32-31. Наш адрес: г.Ташкент, ул. Бухоро, 10.

Экспертно-аналитический центр РФБ "Тошкент".

ТВОРЧЕСТВО

НЕСКОЛЬКО МИНУТ В МАСТЕРСКОЙ УМАРБЕКОВА



...Я внимательно рассматриваю картины, которые одну за другой выставляет передо мной мастер. «Последняя юрта», «Атрибуты искусства», «Кариатиды», «Танец с яланами», «Любовники» - эти великолепные творения выдающегося художника уводили в другой, волшебный мир, из которого не хотелось возвращаться. Но самое поразительное было то, что Джавлон Юсупович УМАРБЕКОВ - народный художник Узбекистана, академик, профессор, увенчанный мэтр изобразительного искусства, до сих пор не потерял юношеский задор и комментировал свои картины с таким жаром, что оставаться равнодушным не было никакой возможности.

Студенты, которым я преподаю в институте, - начал разговор мастер, - не знают историю искусства, ведь для этого надо читать различную литературу, ходить в музеи, работать над собой. Человек, научившийся правильно держать кисть и карандаш и соблюдать пропорции, - еще не художник. Некоторые жалуются на тяготы жизни. Когда я только начинал, тоже

было трудно, иногда не хватало денег на хлеб, но мы как-то об этом не думали. У нас была одна страсть - творчество, мы хотели рисовать и рисовать хорошо.

В годы учебы во ВГИКе нам давали задание сделать свою композицию на определенную тему. Так, однажды я нарисовал этюд, в котором было и настроение, и движение, и определенное содержание. Эта картина так понравилась преподавателям, что до сих пор висит в здании ВГИКа. В нас, студентах, булели фантазии. И не безрезультатно, потому что была благодатная почва.

- Расскажите о ваших последних работах.

У меня «последних» нет. Я пишу в двух направлениях. Больше, философского содержания картины, такие, как «Авиценна», «Человек разумный», «Я - человек», «Властитель семи планет», посвящены нашим великим деятелям. Из полотен «для души» - серия картин «Сны детства». Это фантастика, волшебство, прочитанные сказки, все, что я пережил, услышал и увидел в детстве и юношестве, - ушедшие люди, старый город. К этому направлению я отношу и серию картин «30 видов Ташкента». Конечно, получилось значительно больше, около ста. К этой серии относятся, например, «Первый снег», «Продажа тютюбейки» и другие.

- Джавлон Юсупович, вы часто участвуете в выставках?

- Выставок проходит очень много - и групповых, и персональных, например, осенняя ежегодная выставка «Художник и природа», в которой участвуют все наши художники, экспозиции, приуроченные к Дню независимости. Все, что создано художниками Узбекистана в последнее время, показывают в дни этого праздника, темы картин не ограничены. Немало и персональных выставок. К примеру, меня и Баходира Джалалова пригласили в Центральный дом художника (ЦДХ) в Москву, где состоится выставка наших работ. Каждый из нас повезет в Москву 10-20 картин. Вообще я считаю,

Авангард в любом искусстве - это направление, опережающее время. Оно не появляется случайно, здесь есть свои закономерности, в том числе исторические. Из наших настоящих авангардистов можно назвать Волкова и Карахана. Причем эти великолепные мастера никого не повторяли, эти они и сильные. Сегодняшний же так называемый «авангард» - это просто проба сил молодых художников в русле данного направления. Интерес к нему связан с тем, что в свое время авангард был под запретом, а сейчас все можно. Естественно, нужно использовать в работе различные направления, если говорить о технике письма, но никогда нельзя писать «под кого-то», надо создавать свое. На самом деле «Черный квадрат» Малевича невозможно повторить, хотя уже появились «Голубой квадрат», «Оранжево-розовый квадрат» - я видел эти картины в Нью-Йорке.

Иногда художник сам не знает, в каком направлении он написал картину. Это крик души, откровение. Тогда и получается что-то новое. А за ним уже идут последователи. Так получается целое направление.

- Джавлон Юсупович, как вы сами называете направление, в котором работаете?

- Я романтический художник, подверженный некоторому преувеличению в чувствах и ощущениях. Любую жизненную прозаическую картинку мне хочется изобразить романтично и загадочно. Техника письма - это уже другое дело. Надо отделять идею и технику. Конечно, в этом плане я реалист. Мои картины понятны и узнаваемы, я не загадываю ребусов.

Беседовал

Константин Евгеньев.

НА СНИМКЕ: картина Д. Умарбекова «Влюбленные».

ПО ДОЛГУ ПАМЯТИ

СИБИРСКАЯ ДОРОГА К УЗБЕКСКОМУ ПОЭТУ

Узбекскую литературу, ее историю нельзя представить без имени Усмана Насыра. Он навеки остался жить в сердце своего народа. Проспекты, улицы наших городов, районы, махаллы, школы, учебные заведения, коллективные хозяйства с честью и достоинством носят его имя.

В 24-летнем возрасте Усман Насыр был признан «звездой узбекской поэзии», газеты о нем писали с восторгом, объявляя, что «на Востоке появился Пушкин». В начале 30-х годов прошлого столетия его стихи переводили на русский и другие языки. Принадлежащие перу Усмана Насыра переводы поэм Пушкина «Бахчисарайский фонтан» и Лермонтова «Демон» на узбекский язык являются шедеврами в области художественного перевода и по сей день считаются непревзойденными. Своим творчеством, вобравшим в себя стихи, поэмы и драматургию, Усман Насыр положил начало своей «школе», уроки которой получает каждый, вступающий на стезю поэзии.

27 января 1937 года в Союзе писателей Узбекистана широко отметили юбилей 24-летнего Усмана Насыра, где была дана высокая оценка его творчеству. Но уже 12 июля того же года в том же здании на основании доносов, поступив-

ших в НКВД, рассматривается «поведение» поэта. Обвиненный в национализме и контрреволюционной деятельности, он был исключен из рядов писателей и объявлен врагом народа. На следующий день его арестовали. Тройка бюллетеней закона, рассмотревшая его «дело», приговорила поэта к 10-летнему лишению свободы.

Усмана Насыра сослали на Дальний Восток. Златоустовская тюрьма, Хабаровский край, Колыма, магаданские зоны, сибирские лагеря... Семь лет заключения привели к сердечной недостаточности и туберкулезу легких.

В марте 1944 года, не дожив до 32-летнего возраста, Усман Насыр умер в одном из лагерей, расположенных в селе Суслова Кемеровской области.

Праха его остался на земле Кузбасса. Меня всегда тянет туда, на кладбище, где он похоронен. Часть моего сердца живет на этой земле.

Эти места посещали узбекские писатели и поэты Усман Азим, Мухаммад Юсуф, Исфахил, Мукаррама Мурадова, Наим Каримов, Мирразиз Агзам, Ходжаикбар Шайхов, Тура Мирза... Сюда приезжал снимать документальный фильм об Усмани Насыре известный узбекский режиссер Баходир Ахмедов. Его не забывают.

Поэты Кузбасса многие годы переводят стихи Усмана Насыра на русский язык. К 90-летию со дня его рождения, которое отмечалось в ноябре 2002 года, в Кемеровском издательстве был выпущен сборник стихов.

А недавно в течение десяти дней в Кемеровской области широко отмечали 60-летие со дня смерти Усмана Насыра. Его памяти были посвящены передачи местного телевидения, его творчеству отводились полосы газет и журналов.

Нодра Рашидова.

От редакции. Будучи в Кемеровской области в дни памяти своего дяди Усмана Насыра, Нодра Рашидова была удостоена медали «За веру и добро», учрежденную губернатором Кемеровской области Аманом Тулеевым. Его был создан цикл «Сибирских стихов», один из них мы публикуем.

ПЕСНЯ АПРЕЛЯ

(Из цикла «Сибирские стихи»)

На рассвете меня разбудила капель,
Эти слезы лила, расставаясь, зима.
За окном щебетал свое слово апрель,
И капели сугроб откровенно внимал.

Снег, вцепившись в корявые ветки деревьев,
Не хотел сознавать, что прощаться пора,
Что земля ждет в истоме весну, замерев,
Молча соком полнится березы кора.

А вороны, все каркая, кличут метель,
Ах, вороны, вороны, замрите уже,
Ведь мелодию солнца слышат апрель
И былинка пробилась давно на меже...

12 АПРЕЛЯ ОТМЕЧАЛСЯ ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ АВИАЦИИ И КОСМОНАВТИКИ

НЕБО ЖДЕТ ЭКИПАЖИ

ГОТОВИТСЯ ПЕРЕСМЕНКА НА МКС

На Международной космической станции (МКС) 8-я экспедиция в составе россиянина Александра Калери и американца Майкла Фула начинает «паковать чемоданы» для возвращения на Землю. 19 апреля намечен с Байконура старт очередной экспедиции. Основной и резервный экипажи возглавляют российские полковники Геннадий Падалка и Салижан Шарипов, которые уже сдали предполетные экзамены и вылетели на космодром оживающе поочередно в трехместном корабле «Союз-ТМ».

Их напарниками являются американские бортинженеры Майкл Финк и Лерой Чао, а также представители Европейского космического агентства (ЕКА) - голландец Андре Калперс и немец Герхард Тилль. В течение последних месяцев интернациональные команды вели совместные интенсивные тренировки в космических центрах России, США, Канады и ЕКА. Готовились одинаково, по единой программе, а вот какой экипаж на полгода отправится на орбитальную вахту - окончательно решится на Байконуре на заседании госкомиссии за сутки до старта. Редко бывало, что летит дублирующий экипаж, но исключения зафиксированы.

Что касается третьего члена экспедиции-9, то его вахта будет кратковременной. Проведя десятидневные научные эксперименты на МКС, он вернется на родную планету с Калери и Фулом. Если на вахте останутся Падалка и Финк, то Шарипов и Чао должны стать основным экипажем на предстоящую в октябре пересменку на МКС. О полетах американских шаттлов пока нет реальных планов на ближайшее время. Сейчас главная надежда - на российские корабли «Союз-ТМ». Из НАСА сообщают, что в Хьюстоне продолжат тренировки несколько экипажей, один из которых возглавляет впервые женщина - полковник ВВС Эйлин Колинз, совершившая до этого три полета на челноках в качестве рядового специалиста и второго пилота. Говорят, ее планы сбудутся не раньше весны 2005 года.

К ЗВЕЗДАМ - СО СТУДЕНЧЕСКОЙ СКАМЬИ

К практической реализации двух оригинальных звездных проектов приступили в Сибирском государственном аэрокосмическом университете (г. Красноярск).

Совместно с Железногорским НПО прикладной механики имени Решетнева и Федерацией космонавтики РФ объявлен конкурс среди студентов технических вузов Красноярского края на лучшую идею начинки мо-

лодного искусственного спутника Земли, который намечается запустить на орбиту в рамках программы «Зен». В этом аппарате предусмотрен отсек с полезной нагрузкой в полтора килограмма. Студентам предложены только параметры спутника - вес, отсек, энергопитание и орбита, а вот те самые 1,5 кг полезной начинки отдаются полностью «на откуп» будущим звездным инженерам.

Другой проект уже осуществляет СибГАУ, администрация Красноярского края и Российский ЦПК имени Юрия Гагарина в рамках программы «Космическая одиссея». В этом университете начался отбор 25 самых «башковитых» студентов (и студентов тоже). После подтверждения своих знаний в сфере космической техники, технологии и космоплавания они пройдут строгие медицинские экзамены, в том числе испытания на выживание в экстремальных условиях - в тундре, горах и пустыне. Шестеро победителей конкурса получат путевки в подмосковный Звездный городок, где пройдут курсы предварительной космической подготовки с получением сертификата и пополнением банка претендентов на обучение по конкретной программе, включая пилотируемые марсианские экспедиции. Как известно, первая из них планируется на 2015-2018 годы: совместная рабочая группа из специалистов России, США и ЕКА уже приступила к работе. Может, кто-то из нынешних студентов

СибГАУ и окажется в числе первопроходцев Красной планеты?..

Интересно, а что думают по этому поводу в Центре космических исследований АН Узбекистана и Ташкентском государственном авиационном институте, где существует аэрокосмический факультет? Тем более, что сейчас разрабатывается Национальная концепция космических исследований нашей страны...

«РОЗЕТТА» ЗААРКАНИТ КОМЕТУ

Впервые в истории землян заманчивую попытку в буквальном смысле заарканить комету предприняло Европейское космическое агентство, которое в начале минувшего месяца запустило оригинальный исследовательский зонд «Розетта».

Общая стоимость проекта превышает 770 млн евро. Он предусматривает высадить автоматического десантника на малоизученной комете 67-Р (Чурюмова-Герасименко, летящей во Вселенной со скоростью 135 тысяч км/час). А расчет таков: полететь к хвосту кометы скитальцу, зонд зацепится за его ядро специальным якорем. Считайте, возьмет на абордаж и начнется обоюдное путешествие в сторону Юпитера, а затем Солнца. В течение предстоящих 12 земных лет «Розетта» будет регулярно присылать в ЕКА фотоснимки планеты и всего того, что по пути попадет в объектив.

Правда, в прошлом году ЕКА запустила свой марсоход «Бигль», который так и не вышел на связь. Нынешний проект с целью «прикометиться» не менее амбициозен.

Шахабугдин Зайнутдинов.

ЧИТАТЕЛЬ-ГАЗЕТА

ВЕСТОЧКА ОТ МАЛЬЧИКА С ФОТОГРАФИИ

В мае 1983 года в заметке «Отзовись, Ураз» с фотографией солдата, обвиняющего двух маленьких детей, говорилось: «Этот снимок и короткое письмо к нему переслали в «Правду Востока» наши коллеги из республиканской газеты «Фройндшафт», выходящей на немецком языке в Целинограде. В письме говорится: «Посылаю вам фотографию с просьбой помочь в розыске этого советского солдата. Его зовут Ураз, он родом из Узбекистана. В 1945-1946 гг. Ураз был в селе Нидервиза под Карл-Маркс-Штадтом (Хемнитц). Ребенок слева - это я. Очень хотел бы найти этого солдата. Он нам тогда очень помог. И подпись: Петер Кремер».

Почти четыре десятилетия минуло с тех пор, как безвестный фотограф запечатлел этот волнующий миг: солдат-основатель прижимает к груди

двух немецких малышей. Его запомнил. Ему выражают глубокую благодарность.

Мы надеялись, что Ураз, фамилию которого, к сожалению, не запомнил Кремер, жив-здоров, и в таком случае, несомненно, отзовется...

Но судьба распорядилась иначе. Ураз Ажибеков, танкист из города Ходжеили Каракалпакстана, пропал без вести в июне 1944 года. Мать и жена до самых последних своих дней ждали его возвращения. Но так и не дожались. И сын Ураза Узакбай, тогда ему было шесть лет, хорошо запомнил облик своего отца. Опубликованная в газете заметка не давала ему покоя. Но тогда у Узакбая не было возможности заниматься поиском следов отца в далекой Германии.

А потом свершилось чудо. В целях обмена опытом в прошлом году приезжает в Ходжеили бургомистр того же городка Нидервиза из Германии Клаус Вайднер. И попадает в колледж, где заместителем директора вник Ураза Тажибай Уразов. И тот просит его найти семью Кремеров. Клаус Вайднер к следующему своему приезду привозит вест от Петера Кремера, где он пишет: «Я очень обрадовался, когда узнал, что вы разыскиваете меня. Я учился в Москве, хорошо знаю русский язык... Попробую вам помочь. На фотографии, опубликованной в газете, слева - это я, а другая - Кристина. Она умерла в 1946 году. Тогда мне было год-полтора.

Моя мать вспоминает, что ваш отец был очень добрым человеком. Он приезжал на поезде почти каждый день и приносил детям хлеб и молоко. Это было в апреле-мае 1945 года в Нидервизе. Есть две возможнос-

ти искать его след - через Красный Крест или через узбекское посольство в Берлине. Для этого сообщите все данные, касающиеся его. Моя мать часто плачет, вспоминая вашего отца, и хочет кое-что передать на слова лично вам. Вель ей 82 года. Приезжайте скорее».

Узакбай хочет разузнать все об отце от самой Эльфриды Кремер, пока она жива. Хотя бы посетить могилу его, если такая имеется. Но чтобы поехать в Германию, нужны средства.

Узакбай более 40 лет проработал педагогом в Ходжеилийском сельскохоззяйственном профессиональном колледже и посвятив свою жизнь воспитанию подрастающего поколения. Пенсионер. Ему 67 лет. Он заслуженный учитель Республики Каракалпакстан.

Вот как неожиданно аукнулось эхо Второй мировой войны. Рассказывая об этом, мы надеемся, что найдем спонсоров, готовые организовать поездку сына солдата в немецкий городок.

Шукурбай Сипатдинов.
Журналист.
г.Нукус.
Республика Каракалпакстан.

ПРОГНОЗ ПОГОДЫ

НА 14-15 АПРЕЛЯ

По территории республики преобладание небольшой облачности, без осадков. Ветер восточный, 5-10 м/сек. Температура ночью - 8-13 тепла, днем - 24-29 тепла.

В Ташкенте - небольшая облачность, без осадков. Ветер восточный, 3-8 м/сек. Температура ночью - 8-13 тепла, днем - 24-29 тепла.

Гидромет.

Утерянную крупную печать ЧП «Сидник Уллубек Иркинович», зарегистрированного в Зангиатинском районе Ташкентской области, считать НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ.

Руководство и коллектив ГАК «Узбекэнерго» выражают глубокое соболезнование заместителю председателя правления АО «Уголь» А.М. Миродилову в связи с кончиной матери МУСАЕВОЙ Хадичи-ая.

ОАО «ГЕОБУРТЕХНИКА» БАЛАНС за 2003 год

НАИМЕНОВАНИЕ	тыс. сумов	
	2002 год	2003 год
АКТИВ		
Основные средства	62460	100218
Нематериальные активы	251	199
Производственные запасы	29685	24819
Незавершенное производство	9541	4279
Готовая продукция	2165	3003
Денежные средства	8831	880
Расчеты с покупателями и заказчиками	17648	27606
Авансовые платежи	1574	1794
Расчеты с бюджетом	-	-
Прочие дебиторы	3445	1763
Расходы будущих периодов	380	495
ПАССИВ		
Уставный капитал	23268	23268
Добавленный капитал	-	-
Резервный капитал	61500	108251
Нераспределенная прибыль	6790	7911
Целевое финансирование и поступления	5558	5061
Авансы полученные	24089	3950
Задолженность по бюджету	3566	117
Задолженность по оплате труда	1852	3061
Задолженность по внебюджетным платежам	2018	2122
Поставщики и подрядчики	6224	-
Прочие кредиторы	1115	3857
Внутриведомственные расчеты	-	-
БАЛАНС	135980	165056

Достоверность баланса ОАО «Геобуртехника» подтверждена аудиторской фирмой «Экспресс-Аудит», лицензия № 00010 от 2 марта 2001 года. Наблюдательный совет.

ОАО «ГЕОБУРТЕХНИКА»

ОТЧЕТ о прибылях и убытках за 2003 год

Наименование показателей	тыс. сумов	
	Доходы	Расходы
Выручка от реализации	306281	-
НДС	-	51047
Чистая выручка	255234	-
Производственная себестоимость от реализации продукции	-	193500
Валовая прибыль от реализации	61734	-
Расходы на реализацию	-	761
Административные расходы	-	24898
Прочие операционные расходы и доходы	8388	29822
Расходы финансовой деятельности	-	-
Финансовый результат до уплаты налогов	14641	-
Налог на прибыль и прочие отчисления	-	6730
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	7911	-

Наблюдательный совет.