EXPERT
ПО КЫРГЫЗСТАНУ

№ 4 2018

Шухрат Исмаилов
Нужный товар, в нужном месте, по нужной цене

Ольга Пальчунова
Как быть в полете, а не в пролете?

Шамиль Атаханов
Пенсионная система: реальность и иллюзии (продолжение)

Туфан Кобанбай
Формула успеха от «Хаятт Ридженси Бишкек»

App Store

Google Play

Обновленные залы для мероприятий в Хаятт Ридженси Бишкек открыты

Уютная атмосфера залов

Вкуснейшие блюда на мероприятиях

Индивидуальный подход к каждому гостю

Удобное расположение в центре города

Парковка

Ждем вас и ваших гостей с нетерпением

По вопросам свяжитесь с отделом Продаж по номеру 0312 669301

или по электронной почте biskhek.regency@hyatt.com

HYATT REGENCY BISHKEK

Хаятт Ридженси Бишкек
улица Абдрахманова 191
Телефон +996 312 66 12 34
biskhek.regency.hyatt.com
bishkek.regency@hyatt.com
@hyattregencybishkek

EXPERT # 4
ПО КЫРГЫЗСТАНУ

СОДЕРЖАНИЕ:

Международные отношения
Суть III Всемирных игр кочевников – спорт, культура и знание! Дух и сила!.....6
«Новый Кыргызстан – 2018».....12

Социальная сфера
Пенсионная система: реальность и иллюзии (продолжение).....17

Тема номера
Формула успеха от Хаятт Ридженси Бишкек 20

Деловая среда
Нужный товар, в нужном месте, по нужной цене.....28
Трудности руководителей при найме HR-менеджера в свою компанию и как их преодолеть.....30
Почему предприятия текстильного и швейного производства опасаются стать неконкурентоспособными?.....32
Гармония по-французски в самом сердце Центральной Азии....34

Туризм
Экспедиция в страну-загадку Кыргызстан.....36
Приключения итальянца в Бишкеке.....39
Выездной туризм Кыргызстана: активный и пассивный эффекты для экономики.....41
Как быть в полете, а не в пролете?.....44

Безопасность
Не так нам страшен черный список, как его малюют.....46
Ставка больше, чем жизнь, или Проблема по имени вертолет.....49
Устойчивое развитие или экологический цинизм?.....53
Пиролиз: экорешение экопроблемы!.....56

Экология
Изменение климата – в топ-5 главных бизнес-рисков в ближайшее десятилетие.....58
Сюрпризы глобального потепления – новый ледниковый период...62

Директор – Инна Орлова
Главный редактор – Ирина Байрамукова, 0772200782, Irina.bairamukova@yandex.ru
Фотографы – Любовь Зинченко
Ирина Байрамукова
Автор статей – Ирина Байрамукова
Переводчик – Толкунбек Турдубаев
Эксперты – Шамиль Атаханов, Туфан Кобанбай, Шухрат Исмаилов, Елена Машукова, Оксана Доронькина, Наталья Друженец, Андрей Подрезов, Зухра Абайханова, Алексей Кокорин, Улукбек Кыдырбаев, Ольга Пальчунова, Гульмира Рафикжанова, Майлз Фарнбэнк, Виктор Шматков, Елена Калашникова, Ян Ле Кёз, Махбуба Касымова, Валентина Касымова, Эрлан Абдылдаев, Сергей Ерохин, Таалайбек Темиралиев. Даниэль Дендра, Бекмамат Арстанбеков, Кенешбек Алымбеков, Сания Копцева, Ильдар Инелеев, Гульмира Исманова, Рая Хафизова, Оналкан Уманкулова, Жамала Уманкулова, Айткул Бурханов, Венера Сурапаева, Эрмек Омуралиев, Кубат Рахимов, Рафаэль Шварцман, Санжар Муканбетов, Олег Панкратов, Валерий Тутыхин, Евгений Коган, Алексей Чу, Назгуль Женишь.

Корректор –Татьяна Лыткина
Дизайнер – Виктор Грипасов

По вопросам размещения рекламы в журнале:
: +996 (708) 719186
: Expert.kyrgyzstan@yandex.ru
: Эксперт Кыргызстан
Expert по Кыргызстану
Приложение: Эксперт по Кыргызстану

Владелец, издатель – ОсОО «Клин Скай»
Регистрационный номер 149228-3301-000,
Код ОКПО 29253147, Серия ГПЮ 0026564

Полная или частичная перепечатка или иное использование опубликованных в журнале материалов не допускается без письменного разрешения издателя. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов, мнение авторов и героев публикаций.
Журнал зарегистрирован в Министерстве юстиции КР.
Тираж 5000 экз.

Слово редактора

Дорогие друзья! Вот мы снова вместе!

Этот номер формировался в период летнего турсезона и на фоне уникального масштабного события современности – III Всемирных игр кочевников, которые проходили в нашей стране. Они собрали многих высокопоставленных лиц из разных стран, спортсменов, представителей иностранных и местных СМИ, туристов из ближнего и дальнего зарубежья, жителей Кыргызстана. Побережье Иссык-Куля и особенно ущелье Кырчын в эти дни напоминали пчелиный улей, в котором звучала речь разных народов мира. У Кыргызстана была возможность не только заявить о своих спортивных достижениях, но и проинформировать международное сообщество о том, что Кыргызская Республика твердо стоит на пути устойчивого развития, открытого для международных инвестиций. Страна представила свои перспективные проекты и идеи возможного делового партнерства в различных сферах: экологии, туризме, ремесленничестве, культуре. Эта обстановка и сформировала тематику нынешнего номера.

Именно тема туризма проходит сквозной линией через этот номер: международное сотрудничество и привлечение инвестиций, гостеприимство страны, клиентоориентированность предпринимателей и лояльность к клиенту, отельный и ресторанный бизнес, воздушный и наземный транспорт, работа авиакасс и агентств по продаже турпакетов на выезд граждан за рубеж.

Учитывая, что состояние турсектора напрямую зависит от сохранения экологии и биоразнообразия КР, наша редакционная команда не прошла мимо актуальных тем изменения климата. А учитывая, что «EXPERT по Кыргызстану» – это журнал для серьезных и деловых людей, мы посчитали необходимым опубликовать анализ уровня понимания вопросов бережного отношения к окружающей среде у частного бизнеса в нашей стране. Особенно у того, который напрямую либо косвенно зависит от чистоты воды и воздуха, от уровня сохранения экосистем.

Наша команда поздравляет всех своих читателей с Международным днем туризма, в канун которого вышел из печати этот журнальный номер. Мы дарим вам три полезных идеи, которые помогут качественно улучшить вашу жизнь:

- Чем больше отдельных интересных моментов из нашего лета мы запомним, тем длиннее оно будет.
- Не забывайте – путешествовать можно не только летом, но и круглый год! Расширяйте горизонты!
- В словах человека, который вырвался из рутины, «стал больше себя», прикоснулся к вечному, всегда звучит восторг и восхищение. Потому что он почерпнул новую порцию впечатлений от природных красот.

Итак, удачной осени! И до новых встреч!

Ирина Байрамукова

Суть III Всемирных игр кочевников – спорт, культура и знание! Дух и сила!

Именно так охарактеризовал ВИК–2018, которые состоялись в Иссык-Кульской области Кыргызстана со 2 по 8 сентября 2018 года, президент КР Сооронбай Жээнбеков.

Действительно, как заявил директор Госагентства по делам молодежи, физкультуры и спорта КР Канат Аманкулов, для участия в нашу страну прибыли 1 556 спортсменов из 66 стран и 11 субъектов России. Призовой фонд ВИК составил более 26 миллионов сомов, разыгрывались 594 медали: 174 золотые, 173 серебряные и 247 бронзовых в состязаниях по 37 видам спорта. Среди них 16 кыргызских национальных видов спорта и 21 спортивная дисциплина, традиционная для других кочевых народов. Основные виды соревнований – это 8 различных видов конных скачек на разные дистанции, 13 вариантов борьбы, в число которых в этом году вошло японское сумо; 5 дисциплин по стрельбе из традиционного лука и три интеллектуальных состязания, а также национальная игра в альчики. Все гости ВИК называют их уникальным аналогом Олимпийских игр.

Это также одно из самых масштабных и зрелищных мероприятий не только в Кыргызской Республике, но и в мире, собравшее на берегу Иссык-Куля туристов из многих стран мира разных континентов. В эти дни здесь смешались языки, как в древнем Вавилоне. Только теперь это не мешало людям понимать друг друга. Напротив, Виктор Орбан, премьер-министр Венгрии, ставший почетным гостем торжественного открытия III Всемирных игр кочевников, и глава венгерской делегации Золтан Бон назвали ВИК «уникальной площадкой для дружбы народов мира».

Здесь было чем удивить гостей! Не зря российское аналитическое агентство «ТурСтат» по результатам анализа уникальности и популярности туристических событий включило III ВИК в первую тройку туристических событий СНГ этой осени наряду с военно-историческим фестивалем в Московской области «День Бородина» и фестивалем народных промыслов в Нижнем Новгороде «Секреты мастеров».

На грандиозной церемонии открытия Игр в Чолпон-Ате посетители увидели театрали-

зованное представление с использованием 3D-графики для создания масштабных декораций, в котором были задействованы лучшие театральные и творческие коллективы; каскадеры, выполнявшие сложные акробатические трюки и цирковые номера.

Задача ВИК–2018 – показать миру суть кочевой цивилизации как одной из ярких страниц в истории человечества на пути его развития. В своей 3-тысячелетней истории кочевое общество прошло долгий эволюционный путь и создало высокие образцы хозяйственной, общественно-политической и культурно-бытовой этнической жизни. Организаторам удалось не на словах, а воочию продемонстрировать пример жизни кочевников в специально построенном в ущелье Кырчын этногородке. Это тысяча юрт, в которых протекает обычная жизнь кочевого народа: женщины-мастерицы воспитывают детей, ткут национальные ковры, шьют одежду по древним технологиям и готовят традиционные блюда на открытом огне. Мужчины добывают еду, охотясь на дичь с помощью своих надежных помощников: коня, тайгана и ловчей птицы. Этот покой и быт бдительно охраняют воины-лучники, сообщающие о приближении врага со специально построенных сторожевых башен. Воины-кочевники охраняют свои земли от воинственных соседей, что требует от них высокого уровня военной подготовки.

Это было показано на церемонии открытия Игр, на которую в ущелье Кырчын заехало свыше 30 тысяч машин, о чем сообщили в пресс-службе ГУОБДД МВД КР. В театрализованном представлении «Золотой век кочевников», ставшем своеобразной реконструкцией времен существования в VIII–IX веках н. э. Кыргызского каганата, принимали участие 2 тысячи человек, из них 1 400 – профессиональные артисты. «Более 30 видов костюмов для них были разработаны художниками в историческом соответствии с образами и шились только из натуральных материалов», – сообщила художник по костюмам Айсулу Копонова.

Изюминкой ВИК–2018 стало проведение детских игр кочевников при поддержке ЮНИСЕФ. Специально было отобрано 25 игр для совместного участия детей и их родителей. По словам главы представительства ЮНИСЕФ в КР Юкиэ Мокуо, в них есть все необходимое для успешного развития ребенка. По инициативе секретариата Игр и ЮНИСЕФ, в июне 2018 года был организован Караван детских игр кочевников, который объехал каждую область Кыргызстана. Путешествие началось в Канте, затем караван посетил Чолпон-Ату, Каракол, Кочкор, Нарын, Талас, Бакай-Ату, Сузак, Базар-Коргон, Ош, Араван, Баткен, Исфану, Бишкек, и закончилось путешествие в Кырчыне.

Все регионы КР внесли свой вклад в демонстрацию стилизованного быта кочевников. 7 областей и города Бишкек и Ош в рамках конкурса «Лучшее оформление ордо» построили целые мини-городки на джайлоо Кырчын. Гости могли распознавать их по оригинально оформленным «городским» воротам, за которыми развернулась обширная культурная программа на выбор «горожан», длившаяся практически без перерыва. Она чередовалась лишь показом сувенирной продукции, демонстрацией изделий декоративно-прикладного искусства и гостеприимными застольями для посетителей юрт, каждая из которых выделялась оригинальностью внешнего и внутреннего оформления. Самую большую юрту «Хан-Ордо» посетил президент КР Сооронбай Жээнбеков и высокопоставленные гости.

Всеобщее внимание привлекли концерт под открытым небом оркестра народных инструментов при управлении культуры мэрии Бишкека и звезд кыргызской эстрады в «Бишкек ордо», концерт народных песен «Сармерден», а также выставка продукции ошских ремесленников и показ более 80 видов национальной одежды кочевников в различных стилях и направлениях от модельеров из Оша. Иностранные гости наперебой восхищались окружающим действом, без устали щелкали затворами своих фотоаппаратов, дегустировали выставленные в рамках конкурса «Гулазык» яства. Это не просто блюда кочевых народов, а та пища, которую кочевые предки брали с собой в военные походы, на охоту, при переезде с одного джайлоо на другое.

А вот употребление алкоголя постановлением местных кенешей Темировского и Семеновского айылных аймаков было запрещено. Эта же участь постигла и курильщиков.

С удовольствием гости приобретали пришедшиеся им по вкусу вещи на развернувшемся под звуки старинных музыкальных инструментов кернея, сурная и добулбаса этнобазаре. Ассортимент предлагаемых изделий был огромен и порой неожидан. К примеру, здесь продавались шкуры и чучела волков, оригинальные ножи, головные уборы, сумки, обувь hand made.

Украшением архитектурного ансамбля этнобазара стали выходящие на все стороны света ворота: «Китайские», «Восточные», «Северные». Создание такого комплекса наполнено глубоким философским смыслом: этнобазар объединяет культуру различных народов и цивилизаций, привнося каждый раз что-то новое в жизнь кочевников, расширяя их мировоззрение и знания, предоставляя таким образом кочевым народам возможность двигаться вперед, но при этом сохраняя свою историю, традиции и обряды.

Пока павильоны кыргызстанцев посещали иностранцы, гости из-за рубежа тоже развернули собственную торговлю и культурную программу. Так, американский этногородок продемонстрировал выступление американской музыкальной кантри-группы «Вестерн трио», показ фильмов на английском языке и развлекательную программу для детей при помощи волонтеров Корпуса мира, которые на кыргызском языке рассказывали о культуре США. Все желающие могли продегустировать настоящее ковбойское рагу и «погостить» в традиционном жилище индейцев – типи.

В этнодеревне эмира Кувейта гостей игрой на рабабе встречал музыкант Хамид аль Ширайка аль Рашиди. Посетители шатра могли

выпить чашечку крепкого арабского кофе с национальными сладостями и увидеть национальную одежду и предметы быта древних арабских кочевников.

Узбекский этногородок прославился своим пловом, который повар Джалал Аблазов готовил на глазах у зрителей; сладостями и закусками; а удивил всех выступлениями канатоходцев и уникальными изделиями ремесленников из дерева, металла, камня, глины, хлопка, войлока, льна, шелка и других материалов.

Одним словом, иностранцы успешно презентовали свои традиции. Жаль, что всё не перечесть!

4 команды из Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана и России принимали участие в турнире на мечах. Полноконтактные бои с ударной техникой и борцовскими элементами, в настоящих доспехах весом в 30 кг, проходили в духе предков кочевников в средневековом стиле.

В этногородке Кырчын проходили международный конкурс сказителей «Айтыш», международный фестиваль эпосов народов мира «Манас», «Кайчы», «Олонхо» и др., международный конкурс «Всемирная кухня кочевников».

А тем временем на берегу озера Иссык-Куль в селе Бостери проходили театрализованные концертные программы «Песня степного ветра», «Узоры земли», «Тень кочевников», «Дом кочевников». 50 стран представили свою культуру в конкурсе «Вселенная кочевников» на лучшие танцы, национальную одежду и сказание.

Всего за все дни III ВИК, как сказал главный режиссер культурной программы Алтынбек Максутов, прошло более 500 мероприятий. Все они точно следовали девизу ВИК «Едины силой – едины духом!».

«Раньше у меня и у многих моих друзей кочевые народы ассоциировались с безжалостными варварами. Теперь я понял, что ничего не знал об истории кочевых народов, – сказал турист из Великобритании. – Важно, что ВИК меняет подобную точку зрения. Я увидел, что кочевая цивилизация являлась многоступенчатой структурой, обеспечивавшей все необходимые условия для существования людей в гармонии с природой».

Философия кочевников не допускает пренебрежительного отношения к окружающей среде. Поэтому для решения проблем экологии был учрежден кинофестиваль «Монгу» («Ледник») с целью активизировать внимание международного сообщества к теме изменения климата и защите исчезающих видов животного мира. Талисманом ВИК–2018 явился снежный барс. Кинофестиваль стартовал российским фильмом «Медведь Камчатки». Во время проведения III ВИК также состоялась экоакция, приуроченная к международной климатической мобилизации «Действуй за климат!». Параллельно в 70 странах мира с целью привлечения внимания к переходу на чистую возобновляемую энергетику прошли более 500 акций.

Об интересе к ВИК–2018 говорят такие цифры: для их освещения, помимо журналистов отечественных СМИ, в Кыргызстан прибыло более 500 представителей иностранных СМИ из 58 стран мира. «Из них 50 телеканалов, 12 радиостанций, 67 информагентств, 48 газет, 50 блогеров, – сообщила заместитель министра культуры, информации и туризма Айнура Темирбекова. – Сближая людей, прибывших с разных концов света, традиционные спортивные игры кочевников и культурные мероприятия олицетворяют идеалы мирного сосуществования народов».

Игры кочевников три раза подряд проводились на кыргызской земле, теперь миссию проведения Всемирных игр кочевников Сооронбай Жээнбеков передал Турецкой Республике.

Ирина Байрамукова

«Новый Кыргызстан – 2018»

Под таким названием 28–29 июня в Государственной резиденции «Ала-Арча-1», что в пригороде Бишкека, прошел Международный инвестиционный форум. Организатор мероприятия – Швейцарско-Центральноазиатский деловой совет. При содействии руководства КР и участии гостей из крупнейших частных банков, инвестиционных фондов и финансовых компаний, а также управляющих частными семейными офисами потенциальных инвесторов из России, Швейцарии, Польши; независимых иностранных и отечественных экспертов на мероприятии в формате диалогов обсуждались возможности инвестирования в Кыргызстан. Кыргызская же сторона не только презентовала гостям доклады о привлекательности финансового сектора страны и ряде успешно реализованных проектов, но и предложила варианты для перспективного вложения средств в экономику республики.

Справочно. *Швейцарско-Центральноазиатский деловой совет (Swiss – Central Asian Business Council) – международная организация со штаб-квартирой в Цюрихе, представляющая собой платформу для диалога деловых кругов Швейцарии, Княжества Лихтенштейн и стран Центральной Азии. В Кыргызстане организация активно поддерживает выход местных компаний на зарубежные рынки и поиск инвесторов для перспективных проектов. Помимо того, она финансирует благотворительные инициативы – Кубок Делового совета по уличному футболу, выставки и многие другие инициативы.*

«КР имеет значительную инвестиционную привлекательность для развития энергетики, горнодобывающей промышленности, агропромышленного сектора и туризма. А уникальное расположение страны в центре Евразийского региона и между часовыми поясами – уже само по себе возможность охватить аудиторию инвесторов круглые сутки, – говорит председатель Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком КР Санжар Муканбетов. – За последние годы в республике проделана значительная работа, позволяющая добиться привлекательного инвестклимата. А мирные демократические выборы президента КР, успешно завершившиеся в конце 2017 года, являются сигналом мировому сообществу, что страна уверенно выбрала путь поступательного развития».

«Новый Кыргызстан – 2018» характеризуют политическая стабильность, последовательно реализуемая программа рыночных преобразований и макроэкономической стабилизации; действие полноценного либерального торгового режима, системы свободного обмена валюты и беспрепятственного вывоза капитала. Актуально для привлечения инвестиций и то, что КР – член Всемирной торговой организации и Евразийского экономического союза, а также то, что здесь существует либеральный инвестиционный режим, позволяющий всем секторам экономики быть открытыми для иностранных инвесторов. Страна движется к Целям устойчивого развития. Но несмотря на то, что создана хорошая законодательная база и разработаны необходимые правовые нормы для привлечения инвестиций, не удалось поднять на должный уровень инвестиционную привлекательность страны.

Это признает и сам президент Сооронбай Жээнбеков, отмечающий, что не в полной мере обеспечены два института, составляющие основу рыночной экономики – защита собственности и соблюдение условий контракта. «Имели место случаи рейдерства. Безразлично отнеслись к оживлению криминала в обществе. За четверть века мы не смогли достичь желаемого результата в развитии экономики страны, темпы ее роста не приобрели устойчивого характера. Не налажены тесные экономические связи между регионами и отраслями. А из-за коррупции многие инвестиции ушли в другие страны» – так проанализировал глава государства текущую ситуацию в стране, призвав срочно ее менять в сторону искоренения всех негативных аспектов и привлечения инвестиций.

Министр экономики КР Олег Панкратов отмечает: «В мире экономическая ситуация продолжает оставаться сложной вследствие начавшихся торговых войн между крупнейшими странами мира. Этот фактор является неблагоприятным сигналом для инвесторов. Многие уже стали выводить ресурсы с крупных рынков. Но параллельно эта ситуация может стать причиной перетока инвестиций из европейских стран в Центральную Азию».

В этом контексте проведение Международного инвестиционного форума видится очень актуальным и своевременным. По словам спикера форума, представителя Швейцарско-Центральноазиатского делового совета Валерия Тутыхина, ситуация углубляется из-за негативного образа Кыргызстана, созданного в интернет-пространстве. Много лет любой житель дальнего зарубежья при запросе в Google информации о КР получал в ответ в основном только негативную характеристику: вооруженная смена власти, нищета и разруха, миграционные потоки, отсутствие выхода к морю. И ни слова о том, что даже на фоне влияния крайне неблагоприятных внешних факторов в 2015–2017 годах Кыргызстану удалось преодолеть риски экономического спада вопреки всем экономическим прогнозам. Политический курс КР, направленный на стабильность и устойчивость в экономическом развитии, объявленный в новой программе правительства «Единство, доверие, созидание», может стать долгосрочным привлекательным ориентиром для инвесторов.

«Я гражданин России, но я влюблен в Кыргызстан и очень хочу помочь превратить его в высокоразвитое государство, – сказал

исполнительный председатель Швейцарско-Центральноазиатского делового совета (Цюрих), партнер John Tiner & Partners, соинвестор фонда судебных инвестиций Black Eagle Litigation Fund Валерий Тутыхин. – Я убежден: здесь имеется достаточный потенциал для развития многих секторов экономики, но главное – здесь имеются благоприятные условия для предоставления международных финансовых услуг. И они более привлекательные для потенциальных инвесторов, нежели в других странах Центрально-Азиатского региона. Важным показателем привлекательности стал тот факт, что, учитывая расширенные экономические приоритеты КР на долгосрочную перспективу и открывающиеся новые возможности для запуска крупнейших объектов, включая сферу информационных и зеленых технологий, потребность в привлечении и продвижении иностранных инвестиций в экономику страны многократно возрастает!»

Член совета директоров швейцарской финансовой компании LEMAN Services et Investissements SA Сирилл Эшер объявил собравшимся на форуме, что в настоящее время в Кыргызской Республике создано Агентство развития международного финансового центра (Бишкек) во главе с Валерием Тутыхиным.

«Я очень хочу помочь этой стране и призываю всех собравшихся быть проактивными, смотреть на долгосрочную перспективу и помочь Кыргызстану вместе со мной, – сказал Валерий Тутыхин. – На сегодня агентство взяло на себя смелость выправлять информацию о КР в Википедии и продолжает эту работу. Мы также создали буклет для российских клиентов об инвестиционных возможностях КР, благодаря чему получаем периодически звонки с недоумевающими вопросами: «А неужели в Кыргызстане вправду все так, как тут написано?» Приходится вести своего рода разъяснительную работу. Я призываю всех участников форума помнить про глобальный контекст этой страны и со своей стороны помочь создать для нее позитивный имидж».

Сегодня в КР приоритетными названы сектор сельского хозяйства и горнодобывающая промышленность, туризм. Москвич Валерий Тутыхин постоянно бывает в самых отдаленных регионах Кыргызстана и знает не понаслышке проблемы этих отраслей. Сельское хозяйство мелкотоварное в результате неудачной земельной реформы на заре перестройки, из-за чего крупным операторам сложно организовать полноценную работу, даже несмотря на успешные примеры. Скажем, русские торговые сети все чаще стали интересоваться продукцией из КР и даже размещают своих закупщиков. Насчет месторождений – разведанные еще в бытность СССР месторождения уже разрабатываются либо лицензии на их разработку уже проданы. Но в секторе много политической шумихи, взрывов недовольства со стороны местного населения к ведущим крупным разработчикам. И то все происходит на фоне необходимости очень серьезных инфраструктурных изменений для разработки стратегических месторождений, малые же объекты больше интересуют пионерские компании. Хоть Тутыхин сам большой любитель горных путешествий и призывает других разделить его восхищение красотой кыргызской природы, но он не может не признать, что 80 % всего турсектора «крутится» вокруг

озера Иссык-Куль. Из-за отсутствия международного сервиса, страховых компаний с международным рейтингом, да и вообще из-за отсутствия странового бренда, который бы работал на имидж, вопрос привлечения инвестиций в туризм пока представляется весьма спорным. К тому же здесь не созданы условия даже в Прииссыккулье для развития круглогодичного туризма, несмотря на изобилие горячих источников. В итоге из-за короткого сезона потенциальные инвесторы не решаются много вкладывать.

В Агентстве развития международного финансового центра приоритетной для инвесторов считают IT-сферу КР и даже провели собственный анализ того, как блокчейн может привести в Кыргызстан международных инвесторов. В обнародованном докладе «Правовые аспекты применения блокчейн-технологий в Кыргызстане» авторы пришли к выводу, что блокчейн может привлечь в страну крупных иностранных инвесторов и кыргызское законодательство к блокчейну готово и весьма дружелюбно к тем, кто хочет развивать блокчейн-технологии и привлекать заинтересованных в развитии криптоэкономики. Здесь криптоактивы – товар, а действующих законов и нормативно-правовых актов вполне достаточно. Правительство хорошо поддерживает сферу с точки зрения налоговых льгот. По мнению авторов исследования, можно объединить ICO с IPO на кыргызской фондовой бирже, а его требования не очень сложные, государственный регулятор мотивирован пропускать эти эмиссии. Уже много инвесторов из КНР готовы вкладываться в этот сектор. Но стране надо публично заявить о своей позиции по блокчейну.

По мнению Валерия Тутыхина, еще Кыргызстан мог бы стать региональным финансовым хабом, чтобы работать с компаниями, ведущими деятельность с деньгами соседних стран. Для этого здесь есть благоприятные законодательные условия. Самое главное – здесь нет валютного регулирования, то есть того, что называется ограничением движения капитала. И это большой плюс для привлечения инвестиций в страну. Однако есть и минусы: местные банки крупным бизнесменам, кроме депозитов, ничего не могут предложить, а капитал требует услуг – управления активами, качественных брокерских услуг, юридических услуг.

Форум стал конструктивной площадкой по обсуждению возможных изменений на региональном и международном уровнях, предприниматели и эксперты предложили на суд гостей свое видение развития разных секторов отечественной экономики. Участники также обменялись мнениями по ряду вопросов возможного делового партнерства в различных сферах. В ходе дискуссий гостям представилась возможность установить контакты с лицами, ответственными за решения в государственном управлении и бизнесе, познакомиться с лидерами бизнес-сообщества страны и растущими бизнесменами. Одновременно участники из Кыргызстана смогли напрямую без посредников установить деловые контакты с представителями деловых кругов из-за рубежа, заинтересованных в изучении новых возможностей, открывающихся сейчас в Кыргызстане.

Ирина Байрамукова

Google play

Download on the App Store

Бесплатное приложение **Эксперт по Кыргызстану** для iPhone и ОС Android

видеоматериал

инстаграм

слайд-шоу

сайт

English version

Пенсионная система: реальность и иллюзии

(продолжение, начало в журнале «EXPERT по Кыргызстану» № 3)

Правительство РФ одобрило поэтапное повышение пенсионного возраста до 63 лет для женщин к 2034 году и до 65 лет для мужчин к 2028 году. Повышение пенсионного возраста должно начаться с 2019 года. Этот первоначальный законопроект правительства был внесен на рассмотрение в Госдуму 16 июня 2018 года и зарегистрирован под номером 489161-7. В первом же чтении он был принят депутатами Государственной думы 19 июля подавляющим большинством голосов (378 депутатов голосовали за и 104 против).

29 августа 2018 года в телеобращении к гражданам президент РФ Владимир Путин предложил смягчить пенсионные изменения, в частности, снизить возраст для женщин с 63 до 60, смягчить темпы повышения в течение 2019 и 2020 годов и др. Правительству России было поручено подготовить поправку к законопроекту для рассмотрения ее в Госдуме во время второго чтения закона. Теперь до 24 сентября 2018 года будут подготовлены поправки к этому законопроекту, а в окончательном виде с учетом принятия возможных поправок закон должен быть принят ориентировочно в октябре 2018 года.

КЫРГЫЗСТАН
Накопительный Пенсионный Фонд

Будут ли приняты такие корректировки законопроекта, станет ясно осенью 2018 года. А пока в разгар дискуссий в России о повышении пенсионного возраста и по многочисленным просьбам наших читателей «EXPERT по Кыргызстану» продолжает тему пенсионной системы. И снова у нас в гостях эксперт, профессор ***Шамиль Есенжанович Атаханов.***

– Скажите, пожалуйста, какое впечатление на вас оставила речь Путина о пенсионной реформе?

– Очень сильное. Аргументация сложнейшей темы по своей глубокой доступности завораживала. Но самым впечатляющим для меня стало то, что лидер огромной страны не перенес острую проблему на следующее поколение. Он очень ясно показал масштаб зависимости финансовой и экономической системы государства от устройства механизма пенсионной системы и объем трагедии при ее коллапсе. Он отметил, что пенсионная система настолько могущественна по своим параметрам, что ни нефть, ни другие экономические ресурсы не в состоянии заменить и выправить, если не подходить научно выверенно, аналитически, бескомпромиссно и предельно ответственно перед народом и государством к самой реформе пенсионной системы. Мы отмечали в 3-м номере вашего журнала подход другого лидера государства Маргарет Тэтчер к пенсионной реформе в Великобритании в 1980–1986 годах и ее зримые результаты. Напомню суть ее реформы: тот, кто хочет заработать свою пенсию, должен воспользоваться частными накопительными пенсионными фондами. Государство не сможет выдержать растущую нагрузку на выплату пенсий. Это подходы мировых лидеров, думающих о будущем своих народов.

– Что делать кыргызстанцам со своей пенсией, где ее накопить?

– В нашем интервью в июле этого года мы отмечали о 2 % обязательных накопительных отчислений в Соцфонд. Мы говорили, что сегодня государство предоставило право работающим гражданам переводить эти 2 % в частный накопительный фонд. Это огромный шаг государства навстречу работающим гражданам.

– Почему вы так считаете? В чем будет преимущество работающего на предприятии гражданина, если он переведет 2 % в частный накопительный пенсионный фонд?

– Смысл только один: через 25 лет стажа получить больший инвестиционный доход. У гражданина появился выбор. В частном накопительном пенсионном фонде он накопит намного больше! Это не реклама, приведу только один живой пример. Есть вуз – Бишкекская финансово-экономическая академия. Ректорат воспользовался тем, что в республике есть накопительный пенсионный фонд «Кыргызстан», который действует с 1994 года. В порядке поощрения вуз начал на сотрудников, которые проработали в академии свыше 5 лет, откладывать в НПФ по 200 сомов ежемесячно в течение 10 лет. По этой статье есть налоговые вычеты. Эти годы очень быстро пролетели, но сотрудники сегодня за счет этих накоплений получают пенсию в НПФ, равную 1 000 сомов в месяц. Это очень серьезная прибавка, если учесть, что большинство преподавателей, вышедших на пенсию, за 25–30 лет стажа получают государственную пенсию в размере 5–6 тысяч сомов. Поэтому сегодня любой работающий может взять свой лицевой счет в отделении Соцфонда и посмотреть, сколько составил его инвестиционный доход на 2 % накопительных отчислений. Согласно постановлению правительства КР № 316 от 25 мая 2015 года, такие лицевые счета Соцфондом гражданам уже предоставляются. Так что граждане имеют все возможности сравнить результаты и, более того, написать заявление и перейти в накопительный частный пенсионный фонд.

– Кстати, о налоговых вычетах, каков их размер?

– Для предприятий и организаций вычеты на пенсию составляют 10 % от прибыли. Это очень выгодно для сотрудников.

– Для граждан и для страны такая конкуренция давно нужна была. Но как пойти в частный пенсионный фонд, если мне нужны государственные гарантии сохранности моих средств, даже если там накопления намного больше и есть налоговые вычеты?

– Частному НПФ государство предписывает: капитал в виде акций хранить только в депозитарии, то есть их невозможно промотать или выставить в залог. Второе – депозиты застрахованы государственной компанией по защите вкладов. Лицензии выдаются уполномоченным органом государства, который постоянно осуществляет надзор за его деятельностью. Ежегодное прохождение аудита. Движение активов постоянно отслеживает Нацбанк и финансовая разведка.

И наконец, главное: законодательство определило хорошее вознаграждение управляющей компании и НПФ за их услуги населению, и нет никакого смысла превращаться в финансовую пирамиду.

Но за многие годы я убедился, это вопрос больше психологии, чем реальных гарантий. Знаю сотни людей, которые размещают деньги на Западе. Он не знает языка чужой страны, абсолютно не владеет их законами, никода не сможет реально оспорить контракт в судах, но вкладывает. Какой-то слепой, ничем не подкрепленный энтузиазм.

Но по существу попробую еще раз объяснить. НПФ «Кыргызстан» действует 23 года, более 10 лет, день в день выплачивает пенсии гражданам в полном соответствии с договором. Это самая убедительная гарантия. Но с каждым годом контроль государства за деятельностью НПФ возрастает. И сегодня это уже глубокая система контроля.

В любое время гражданин может обратиться с жалобой в любую инстанцию. Так что если быть абсолютно справедливым, то требовательность к сохранности средств и гарантиям у государства к НПФ во много раз выше, чем к Соцфонду. Шаг, который правительство сделало в пользу НПФ – это огромной экономической силы явление. В чем его прогрессивность. Этот механизм может в кратчайшее время создать новые рабочие места. Но каждое новое рабочее место – это цемент в устойчивость слабой государственной пенсионной системы. С другой стороны, это колоссальная возможность миллионам граждан сформировать себе пенсию по принципу: что сам накопил, то и получил.

В современных условиях солидарные пенсионные системы будут рушиться. Роботизация, автоматизация, социальные сети разворачивают рабочие места от коллективизации трудового процесса к индивидуализации. Кто будет платить в Соцфонд для будущего поколения пенсионеров, если заводом управляет компьютер? А раньше на таком заводе работали тысячи рабочих. Всего 20 лет назад не было интернета, сегодня 3D-установки строят дома, выращивают фрукты, овощи и даже человеческие ткани. Поэтому каждый должен сам формировать свою пенсию. Но такие условия может дать только НПФ. Человек стареет – это неизбежность, он уже не может быть работоспособным, но сформировать себе доход в старости он может только сам в молодости.

– В чем преимущество НПФ перед Соцфондом?

– Преимуществ много. Например, Соцфонд не имеет права размещать пенсионные активы в ценные бумаги компаний, прошедших листинг на фондовой бирже. А это самый главный рыночный механизм. Он дает 16–20 % годовых. Сегодня в листинге около 30 компаний. Если допустим, всем известный «Мегаком» выставит акции на фондовый рынок и НПФ купит его акции, то пенсионеры республики станут совладельцами эффективно работающего сотового оператора и получат отличные дивиденды. А государство – свой доход от продажи без постоянных несостоявшихся тендеров.

Еще раз подчеркну, в этом случае выигрывают все: пенсионеры получают хорошую, достойную пенсию, а страна получает сильного внутреннего инвестора и развивает реальный сектор экономики.

Еще раз отмечу, на сегодняшний день около 70 % занятых по найму имеют заработную плату ниже среднемесячной заработной платы в экономике. Такие работники не успеют до достижения пенсионного возраста сформировать достаточный капитал для обеспечения 40 % коффициента замещения объема страховых взносов даже при высокой продолжительности стажа. Но работодатель часто выдает зарплату в конверте, не учтенную Соцфондом. Он не хочет платить профсоюзам и т. д. Но если он увидит, что все деньги идут по целевому назначению и еще растут в сложных процентах, что, кроме НПФ, никто не делает, то я уверен: работодатель и сотрудники сделают оптимальный для будущего шаг. Сегодня у них есть выбор.

Ирина Байрамукова

**720040, Кыргызская Республика,
г. Бишкек, ул. Киевская, 69.
Тел.: 0 312 661 882, 0 312 665 882.
Более подробная информация на сайте: www.npf.kg.**

Формула успеха от Хаятт Ридженси Бишкек

Позвольте представить вам Хаятт – всемирный бренд гостеприимства, главная цель которого: заботиться о своих гостях таким образом, чтобы они почувствовали себя самыми желанными. О приверженности этой цели свидетельствуют шестидесятилетняя история высоких профессиональных стандартов и качества непревзойденной гостиничной сети Хаятт, а также ее охватывающий 700 объектов по всему земному шару солидный портфель из 14 ведущих мировых брендов.

А отражена эта цель красноречиво в программе лояльности «Мир Хаятт», воплощающей в жизнь идею «Иногда хорошо быть не дома». Благодаря ей те, кто чаще выбирают для своего размещения великолепные отели многопрофильного Хаятт по всему миру, имеют еще больше возможностей путешествовать по разным уголкам земного шара.

Большая дорога начинается с первых шагов

Этот своеобразный город отелей, работающих в нише отелей класса люкс, один из «китов» туристического рынка, начал свое восхождение на нынешний Олимп в далеком 1957 году с территории аэропорта Лос-Анджелеса. Именно тогда американец Джей Притцкер купил у голландского бизнесмена Хаятта фон Дена (Hyatt von Dehn) отель в этом аэропорту.

Первое приобретение Притцкера стало началом большого пути: к 1960 году словосочетание World's fly-in hotels было введено для описания череды смежных с аэропортами объектов собственности, протянувшихся по территории США от Лос-Анджелеса до Чикаго.

Справочно. World's fly-in hotels – игра слов: fly означает и «полет», и «муха». В переводе на русский это читается как «Всемирная муха залетела в отели».

А десять лет спустя прозорливость архитектора Притцкера привела его к одному из еще больших событий в истории индустрии гостеприимства – к открытию в Атланте первого в мире отеля с внутренним двором – атриумом. Открытое пространство атриума предоставило гостям абсолютно новый, удостоенный записью в Книге рекордов Гиннесса опыт – открытые места для общения, взаимодействия или «раскрутки» вместе или поодиночке. Это закрепило за Хаятт Ридженси как место уверенного в инновациях дизайна индустрии туризма и развлечений лидера, так и название первого бренда в портфеле Хаятт. С тех пор бренд Хаятт Ридженси уверенно шагает по всему миру.

Опыт – сын ошибок трудных

Что же позволяет сети Хаятт стабильно и уверенно держаться на всемирной деловой сцене? Из его успешного примера можно извлечь множество уроков, которые позволят предпринимателям избежать вполне возможных проблем на своем пути. К тому же за таким примером далеко ходить не надо: он совсем рядом – в самом центре нашей столицы, и на него указывают путеводные пять звезд Хаятт Ридженси Бишкек.

Хаятт Ридженси Бишкек, один из более чем 175 расположенных по всему миру отелей этого бренда, открыл свои двери в марте 2001 года, удобно расположившись прямо в деловом центре Бишкека. Сегодня это проверенная временем торговая марка, в которой отражены все успехи и достижения Хаятт за более чем полвека существования компании.

Гости этого единственного пятизвездочного отеля в столице Кыргызстана среди официальных зданий, учреждений культуры и искусства, включая Кыргызский национальный академический театр оперы и балета и Государственный музей изобразительных искусств имени Гапара Айтиева, – в основном представители бизнеса, люди очень занятые, мобильные. Находясь в пути, предприимчивые и трудолюбивые профессионалы заняты своим важным делом. Это означает, что им нужна обстановка, позволяющая быть плодотворными весь период своего пребывания в Бишкеке по 24 часа в сутки. Одновременно эти люди представляют собой коммуникативную социальную группу, нуждающуюся в такой окружающей среде, которая давала бы возможность общаться с другими напрямую либо через интернет. Ну и, разумеется, порой им хочется получать удовольствие от деловой поездки. Для Хаятт Ридженси Бишкек при достижении указанных целей главное правило: «В центре всего, что делается в отеле, неизменно остаются люди».

Хаятт Ридженси Бишкек – пример того, как мечты превращаются в реальность

По словам генерального менеджера отеля Туфана Кобанбая (Tufan Kobanbay), верный бренду Хаятт со дня его происхождения, Хаятт Ридженси Бишкек по-прежнему хранит в своем портфеле основные его ценности. Среди них немаловажное место отведено постоянному обновлению архитектуры и дизайна интерьера через философский подход преобразования пространства «Делать всё возможное здесь и сейчас». В его основе – постоянное стремление восхищать гостей по всему миру не только «новой роскошью» в отельном бизнесе, но прежде всего обогащением их с каждым визитом через важные связи с коллегами, друзьями, семьей и теми, кто является «лицами Хаятта».

Генеральный менеджер отеля Хаятт Ридженси Бишкек Туфан Кобанбай так охарактеризовал формулу гостеприимства отеля: «Я знаю точно – мы должны быть отелем, нравящимся гостям! Наш бренд имеет идеологию концентрации всего необходимого клиентам в одном месте. Кроме того, Хаятт Ридженси Бишкек – это живой организм 365 дней в году, где сотрудники умеют идентифицировать пожелания любого гостя по мало-мальски значимым жестам, знакам и осознанно сопереживать его текущему эмоциональному состоянию, поставив себя на его место».

Это означает, что каждая точка соприкосновения с гостями должна скрупулезно удовлетворять предпочтения разных людей. Неважно, где они находятся – на ресепшене по прибытии либо отъезде, в номере, в местах для отдыха и общения, в ресторане или баре, на мероприятиях, – клиенты должны лишь получать удовольствие и от ощущения гостеприимства, и от отличного сервиса, в котором каждое пожелание клиента, вплоть до мельчайших деталей, не останется незамеченным. Так же искрометно, как более

чем пять десятилетий назад, первый отель сети Хаятт вдохновил семью Притцкеров, сегодня все работающие в нише отелей этой сети продолжают развиваться лично и расширять границы всех своих начинаний.

Секреты успеха отеля от Туфана Кобанбая

Как отмечает генеральный директор Хаятт Ридженси Бишкек, отель уделяет огромное внимание человеческим ресурсам. Вот что он об этом говорит:

«Во-первых, мы ищем для работы в отеле самоотверженных и влюбленных в свое дело, вдохновленных и уверенных в себе людей с развитой способностью к эмпатии вне зависимости от его должностных обязанностей. Мы останавливаем свой выбор на тех кандидатах, которые не просто имеют набор стандартных для его будущей позиции навыков, но способны проявлять заботу о людях, выказывать позитивное, дружественное отношение к ним. Такие сотрудники ни в коем случае не станут диктовать свои правила гостям.

Во-вторых, уже при подборе персонала учитываются личностные качества и соответствие характера будущего работника той должности, на которую он претендует. Скажем, будущий бармен обязан быть не только профессионалом своего дела и уметь виртуозно смешивать коктейли. Он обязан делать это креативно, быть коммуникативным, с веселым нравом, разбираться в нюансах ночной жизни. Он должен уметь создавать вокруг гостей атмосферу подъема, а для этого данный кандидат должен быть способным наслаждаться ночной жизнью и понимать ожидания своих гостей.

В-третьих, как только мы начинаем работать с «правильными» людьми, мы сосредотачиваемся на их развитии. Кроме получения обширного повседневного опыта, наши работники улучшают свою квалификацию во время разнообразных тренингов, наставлений и воспитательных встреч с нашими экспертами и специалистами. Также мы даем нашим сотрудникам гибкие назначения, чтобы раскрыть их подлинный потенциал в нашей индустрии. Когда же наступает время обсудить их деятельность, мы открыто анализируем их достоинства и недостатки и определяем возможности для дальнейшего развития наших коллег. Таким образом, мы предоставляем все возможности для реализации краткосрочных и долгосрочных планов/целей их индивидуального развития, имея в виду структурный подход к развитию наших талантов так, чтобы это было справедливо для всех наших коллег в пределах системы.

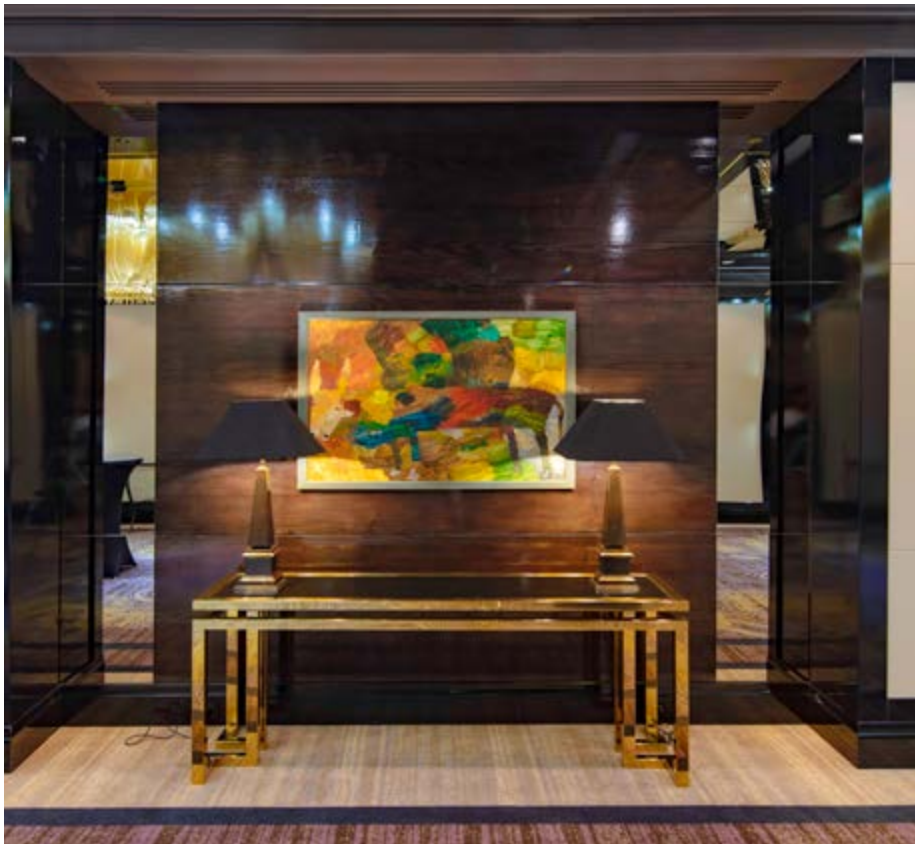
Кузница кадров

Хаятт Ридженси Бишкек не просто уделяет огромное внимание кадрам, но позволяет каждому сотруднику, который соответствует критериям лидерства Хаятт, расти благодаря имеющимся у корпорации возможностям для обучения сотрудников. Для этого ежегодно анализируется работа каждого работника, его способности и самоотдача; насколько он любит то, чем занимается. И на основе оценки потенциала составляется бизнес-план, учитывающий, какой именно вклад в этого сотрудника компания может сделать, чтобы и таланты его раскрыть еще больше, и работу отеля одновременно улучшить. Хаятт Ридженси Бишкек – один из отелей, который отправляет сотрудников со здоровыми профессиональными амбициями за границу. Там у них меняется мировоззрение, а по возвращении на родину они оказывают позитивное влияние на своих коллег и на свою страну. Такой подход изначально соответствовал целям семейного бизнеса Притцкеров.

Сегодня компания Хаятт насчитывает только 754 отеля, но она растет стремительнее, нежели это было 10–15 лет назад. Соответственно, это влечет за собой и растущую потребность в надлежащих человеческих ресурсах, особенно в будущих лидерах. И здесь Хаятт Ридженси Бишкек придерживается очень простой (а, как известно, все гениальное просто!) формулы: «Чем больше я знаю, тем больше я могу тебе преподать. И чем больше я знаю, тем больше расту».

Лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать

У людей, которые используют возможности для роста, всегда был и есть шанс вырасти в компании Хаятт. Фактически Хаятт Ридженси Бишкек знаменит как одно из предприятий в туриндустрии, взрастившее многих местных и иностранных высокопрофильных специалистов. Некоторые из них уже сегодня входят в число руководителей высокого уровня и обещают вырасти еще дальше.



Марина Казаковцева начала свою карьеру в 2001 году как официантка в Хаятт Ридженси Бишкек. Впоследствии она работала на различных должностях в том же самом подразделении и стала начальником подразделения. В 2009 году Марина перешла в Хаятт Ридженси в Екатеринбурге, где получила должность заместителя директора по ресторанной и барной службе. В 2012 году вернулась в Хаятт Ридженси Бишкек как менеджер по персоналу и в 2018 году получила должность начальника отдела кадров в Хаятт Ридженси Бишкек и регионального директора по кадрам, реализующего кадровые операции для Хаятт Ридженси в Ташкенте, Баку и Душанбе.

Расул Кадралиев в 2002 году в Хаятт Ридженси Бишкек начал карьеру с отдела размещения и приема гостей, к концу года перешел на должность, которая больше соответствовала его образованию. В 2005 году в отелях Хаятт в Дубае Расул становится управленческим бухгалтером по специальности «Общий бухучет». Спустя полгода молодой человек возвращается в Хаятт Ридженси Бишкек уже как заместитель директора по финансам с задачей поддержки директора по финансам при открытии в 2008 году Хаятт Ридженси Душанбе и в 2010 году временного директора по финансам в Хаятт Ридженси в Алматы. Следующая ступень роста – региональный директор по финансам по странам СНГ в Хаятт Ридженси в Баку. В 2013 году Расул снова влился в коллектив Хаятт Ридженси Бишкек, но уже как финансовый директор, а потом получил повышение в качестве директора по операционным вопросам отеля.

Алия Турумбекова после окончания в 2000 году АУЦА со степенью бакалавра искусств, международных отношений и сравнительной политики уже в сентябре того же года начала свою гостиничную карьеру в Хаятт Ридженси Бишкек в качестве координатора продаж/помощника директора по операционным вопросам. В последующие годы Алия работала в должности менеджера по продажам, менеджера по маркетинговым коммуникациям, директора по продажам и маркетингу. Следующий шаг в карьере привел ее в Хаятт Ридженси в Екатеринбурге (Россия), где она работала директором по продажам и маркетингу. Спустя год, в 2011 году Алия присоединилась к команде, готовившей запуск Хаятт Ридженси во Владивостоке, после чего была назначена на должность директора по продажам и маркетингу в Хаятт Ридженси в Сочи. Алия работала также в составе рабочей группы по вводу Хаятт Ридженси и Парк Хаятт в Баку, Хаятт Ридженси в Душанбе. Вернулась Алия в Хаятт Ридженси Бишкек в прошлом году уже в качестве директора по маркетингу и коммуникациям.

Курт Штрауб начал свою карьеру в Хаятт в 1993 году как помощник директора по ресторанной и барной службе в Хаятт Ридженси в Акапулько. С тех пор он занимал несколько ведущих должностей в семи различных подразделениях компании, включая Хаятт Ридженси в Алматы, Парк Хаятт в Цюрихе и пост вице-президента в Хаятт Ридженси в Мехико (Мексика). Также с 2001 по 2003 год он служил первым генеральным менеджером Хаятт Ридженси Бишкек. В феврале 2015 года Курт Штрауб переехал в Гургаон как вице-президент Хаятт по операциям в Индии, а в 2017-м был выдвинут в вице-президенты по операциям в Африке, на Ближнем Востоке и в Юго-Западной Азии.

Стивен Анселл вступил в должность генерального менеджера Хаятт Ридженси Бишкек в 2004 году, следом присоединился к коллективу, готовившему ввод Хаятт Ридженси в Киеве, где в течение нескольких лет работал генеральным менеджером. В настоящее время Стивен Анселл занимает должность регионального вице-президента Хаятт по России, Украине и Армении и генерального менеджера Арарат Парк Хаятт в Москве и стал в 2018 году лауреатом премии Джея А. Притцкера за лидерство.

Пунит Тандон начал свою карьеру в 2006 году в Хаятт Ридженси в Баку как управляющий. Он влился в Хаятт Ридженси Бишкек в 2007-м, а в 2009 году был выдвинут на должность регионального вице-президента по СНГ и присоединился к коллективу Хаятт в Баку. Через семь лет переехал в Узбекистан, чтобы в 2016 году открыть Хаятт Ридженси в Ташкенте.

Пример – недавно один сотрудник съездил в Гранд Хаятт Доха и благодаря полученному там бесценному международному опыту вернулся на позицию ассистента менеджера ресторана.

Таким образом, Хаятт Ридженси Бишкек не просто имеет лучшую гостиничную команду в стране, но также способствует успеху индустрии туризма и развлечений в Кыргызской Республике.

Отель начинается с руководителя!

Всегда актуальным остается выбор генерального менеджера отеля. Это одно из самых серьезных решений, которое предстоит сделать владельцу. И этот процесс еще более усложняется, когда речь идет о найме генерального менеджера не в сетевую, а в независимую гостиницу. Можно соглашаться или не соглашаться, но факты говорят о том, что именно от характера и жизненной позиции генерального менеджера во многом будет зависеть то, насколько гостинице удастся достичь успеха. Поэтому такой человек – это не просто командный игрок, способный поддержать политику Хаятт. Скорее, это человек, который полон энтузиазма и желания работать, ставить и достигать цели, конкурировать и побеждать и самостоятельно создавать правила игры.

Хаятт Ридженси Бишкек в этом отношении очень повезло! 4 апреля 2017 года состоялась презентация нового генерального менеджера отеля Туфана Кобанбая, проработавшего до своего нового назначения 17 лет в системе Хаятт под началом многих опытных генеральных менеджеров. Он на собственном опыте знает: самое важное для достижения поставленной цели – постоянно учиться и расти профессионально.

Гражданин Турции Туфан Кобанбай обучался туризму и гостиничному менеджменту в Университете Билкент на родине. Кстати, сам он признается, что изначально по стопам своего отца-инженера поступил на факультет экономики в Анкаре, однако частое времяпровождение с друзьями с факультета отельного бизнеса дало ему понять, что по-настоящему его интересует вовсе не экономика, а гостиничный бизнес. А стажировка в 1994 году в одном из итальянских ресторанов и вовсе убедила молодого человека, что он не зря потерял год, и он перевелся на другой факультет.

Как большинство представителей современной молодежи, Туфан Кобанбай, отслужив в армии, с дипломом университета мечтал сразу завоевать ну если не весь мир, то уж точно должность менеджера какого-нибудь звездного отеля. В 2000 году в поисках работы он подал заявление о трудоустройстве в несколько вакантных мест, но после собеседования со Стивеном Анселлом, тогда директором ресторанной и барной службы, ныне региональным вице-президентом по странам СНГ и генеральным менеджером Арарат Парк Хаятт Москва, был нанят официантом в Гранд Хаятт Стамбул. Когда однажды этого одного из самых старательных официантов спросили о том, как же он видит свое будущее, Туфан быстро сориентировался и назвал должность заместителя директора ресторанной службы. Не зря говорят: смелость города берет – вскоре официант был номинирован в качестве стажера полуторагодовой программы по подготовке менеджеров, позволившей ему узнать специфику работы каждого отдела и понять, что ему больше по душе. В итоге – повышение в должности на три позиции – до ассистента менеджера ресторана. Вот с того времени и начался карьерный путь Туфана Кобанбая.

Он работал в одной из кофеен австралийской сети Gloria Jean`s управляющим, в стамбульском ресторане Таксим, в Интерконтиненталь Стамбул и в конце концов вернулся не просто в гостиничную индустрию, а в гостиничнаую сеть Хаятт. В послужном списке Туфана Кобанбая – Гранд Ха-

ятт Стамбул, Хаятт Ридженси Алматы, Гранд Хаятт Мускат, Гранд Хаятт Гоа, Гранд Хаятт Доха. Туфан Кобанбай был на позиции ассистента директора ресторанной службы, директора ресторанной службы, генерального менеджера. В его активах – тесное сотрудничество со многими профессионалами гостиничной индустрии и длительный путь по лестнице гостеприимства от скромного официанта до верхней ступени в карьерной лестнице персонала гостиницы. Он руководит всеми подразделениями отеля: службами по бронированию мест, приему и размещению гостей, сервисными подразделениями, ресторанной и барной службой, службой по организации мероприятий и т. д. Генеральный менеджер должен обеспечить постояльцам комфортные условия пребывания под крышей отеля и желание вернуться вновь, владельцу отеля – высокий доход, а служащим – удовольствие от работы под его началом. Скоординировать все это на должном уровне непросто.

По признанию Туфана Кобанбая, ему приходилось решать разные вопросы, иметь дело с собственниками отеля, что научило принимать решения без оглядки: «Я всегда верил в страсть к чему бы то ни было. Но не тороплю события, я умею быть терпеливым в ожидании чего-либо, и я умею наслаждаться самим рабочим процессом. Но даже на одной и той же должности можно расти, развивая навыки в разных точках планеты».

Туфан Кобанбай из своей жизни вынес для себя несколько важных правил:

1. Не бояться начинать все заново, если ты уверен в правильности своего пути!
2. Нужно начинать с самых основ, если хочешь идти по карьерной лестнице и научиться управлять людьми.
3. Очень важно ставить перед собой реальные цели и постепенно шагать от одной к другой.
4. Сердце твое должно оставаться в той индустрии, которую ты выбрал!
5. Никогда не стоит работать для популярности или денег. Мотивацией должен быть успех, а с ним приходят и деньги.
6. Если ты относишься к людям хорошо, то люди рано или поздно оценят это.
7. Важно научиться балансировать между страстью к работе и семьей, другими вещами.
8. Не стоит бояться брать на себя ответственность за решение вопросов – это один из важнейших навыков в бизнес-сфере.
9. Под лежачий камень вода не течет: надо не сидеть, а искать возможности для развития своего потенциала.
10. Надо интересоваться новыми странами и культурами, тогда постепенно в голове у человека перестают существовать границы между языками, расами и т. д.

Благодаря опыту и знаниям нового генерального менеджера Хаятт Ридженси Бишкек два головных офиса гостиничной сети Хаятт – в Чикаго и Цюрихе – надеются, что имидж Хаятт Ридженси Бишкек еще больше повысится. В 2017 году в Бишкек из Цюриха приезжала комиссия, в составе которой были вице-президенты, директора отелей, которая определила: необходим ряд изменений. Так, например, существующим бару и ресторану требовалось обновить имеющуюся концепцию, а в соответствии с этим обновить и дизайн интерьера.

Понимая, что жизнь не стоит на месте, Туфан Кобанбай изучил рынок бизнеса в Бишкеке, а к июню у него уже был готов план предстоящих действий. В июле начались работы по обновлению интерьеров отеля, завершившиеся уже в сентябре. Сам генеральный менеджер Туфан Кобанбай рассказывает о проделанной работе.

«Существенную реконструкцию претерпели залы для проведения банкетов и конференций: теперь это оснащенные новыми технологиями помещения в современном стиле. Мы создали новую концепцию бара «Шелковый путь», а его стены теперь в росписях демонстрируют посетителям историю Великого Шелкового пути, по которому некогда от Италии до Китая прошел великий путешественник и купец Марко Поло. Каждый пункт назначения отражается на стене, – говорит Туфан Кобанбай. – Задумка в том, чтобы все эти изображения вместе с декорациями создали у посетителей

ощущение личного присутствия на великой караванной дороге всех времен и народов. И тогда у них невольно возникает желание попробовать коктейльное меню из экзотических напитков, приготовленных на основе привезенных из страны произрастания ингредиентов».

По словам Туфана Кобанбая, изменилась также концепция ресторана: вернули средиземноморскую кухню, в соответствии с которой в интерьер были внесены элементы средиземноморского стиля с преобладанием деревянных атрибутов. Униформа обслуживающего персонала также поменялась. В целом, попадая сюда, посетитель сможет окунуться в уютную и расслабляющую атмосферу, уверен он.

На террасе открыта зона барбекю, где по воскресеньям выступают диджей и известные музыкальные коллективы. Кроме того, с окончанием строительно-ремонтных работ Хаятт Ридженси Бишкек возобновляет традиционные пятничные музыкальные вечера с такими излюбленными коллективами, как «Комбо бэнд», «Соленые орешки», с популярной певицей Салтанат Ашировой и другими.

В настоящее время открылся «Хаятт Маркет» – круглосуточный магазин с блюдами из нашей кухни, органической продукцией от фермеров Кыргызстана, сувенирами и напитками.

Невольно подумалось, что когда генеральный менеджер – увлеченный человек, то у него и планов много: обновить президентский номер на 7-м этаже, сделать ремонт в фитнес-центрах и массажных кабинетах в декабре, когда схлынет наплыв гостей, ну и дел хватит на предстоящий 2019 год, но пока Туфан Кобанбай их не афиширует. В общем, нас всех ожидают приятные сюрпризы от Хаятт Ридженси Бишкек.

«Каждый хочет стать успешным, но мало кто хочет им становиться». Эти слова Иоганна Вольфганга Гете очень точно передают формулу успеха от Хаятт Ридженси Бишкек и его генерального менеджера и команды – работоспособность, ответственность, умение смотреть на отель с разных точек зрения: владельца, партнеров, гостей; вовлеченность в локальные сообщества, чтобы знакомить людей со своим отелем и привлекать новых клиентов.

Ирина Байрамукова

После трехмесячной плановой реконструкции наступил долгожданный день – открытие залов для проведения банкетов и конференций отеля Хаятт Ридженси Бишкек! Гости праздничного мероприятия при виде нового дизайна интерьеров не смогли сдержать восторга. А презентация меню в сочетании с прекрасной музыкой группы «Комбо бэнд» и радушием персонала и вовсе сделали этот вечер незабываемым! Изюминкой церемонии стал розыгрыш различных призов среди гостей, самым главным из которых была поездка в Дубай с трехдневным проживанием в отеле сети Хаятт. По словам генерального менеджера отеля Туфана Кобанбая, Хаятт Ридженси Бишкек планирует и дальше удивлять посетителей своей креативностью и потому уже сегодня открыт для обсуждения самых смелых идей от любого желающего!

Нужный товар, в нужном месте, по нужной цене

Организованная розничная торговля (сетевые супермаркеты и гипермаркеты) с каждым днем увеличивают свое присутствие в нашей столице и за ее пределами и уже представляют собой значимый сегмент в столичной экономике. Мы взяли интервью у генерального директора компании, управляющего торговой сетью «СУПЕРАРЗАН» Шухрата Камилджановича ИСМАИЛОВА, который рассказал о том, какие тенденции есть на нынешнем розничном рынке, и о том, какой подход к инновациям следует выбирать для эффективной работы на нём.

– Расскажите о себе, как вы пришли в торговый бизнес?

– Наш первый магазин открылся в 2005 году, с момента нашего вступления на розничный рынок мы постоянно совершенствуем свою работу. С каждым годом растет количество магазинов и торговых павильонов, и те розничные операторы, кто не уделяет должного внимания обучению персонала, внедрению новых методов работы, недостаточно взаимодействуют с клиентами, уходят с рынка. У нас одна цель – предлагать покупателю нужный товар в нужном месте и по нужной цене.

За тринадцать лет работы мы прошли много разных испытаний, в том числе была и революция 2010 года, когда нам разбили 4 магазина из восьми. Были определенные судебные разбирательства, что на какой-то момент остановило нас в развитии. Сейчас это всё позади, мы развиваемся дальше, и подтверждением этому станет открытие пятого магазина нашей сети 6 ОКТЯБРЯ этого года.

– Каким образом ваша сеть оптимизировала свои затраты в непростых финансовых условиях?

– На нашем продуктовом розничном рынке сейчас огромная конкуренция: начиная от павильонов и базаров, работающих на патентной основе, заканчивая гипермаркетами. Наше ключевое отличие от базаров и павильонов – это то, что мы платим 100% налогов (как и другие сетевые магазины), а у тех, кто трудится на патентной основе, этого нет. Наши налоговые отчисления составляют примерно 6–7 млн сомов в год, а если учесть выплаты в Соцфонд, то это будет около 10 млн сомов. В связи с этим иногда бывают нарекания, что у нас товары дороже, но у нас товары хранятся с учетом температурного режима, приобретаются только у тех поставщиков, кто предоставил все требующиеся по законодательству документы (сертификаты соответствия, счета-фактуры), то есть мы защищаем своего покупателя от контрафакта, некондиционного товара, просроченного товара. К сожалению, не все покупатели это понимают - чтобы обеспечить условия хранения, проверить товар, необходимо понести определенные затраты, в связи с этим некоторые товары в итоге в сетевых магазинах дороже на пару сомов, чем на базаре. Например, в Европе розничная торговля опережает нас примерно на тридцать – сорок лет. Там нет павильонов. У них в каждом районе есть 2-3 магазина разных сетей, и все, такого, как у нас, что в каждом дворике расположен торговый павильон, нет. Благодаря этому сети аккумулируют все продажи продуктов и могут работать с меньшей наценкой, то есть компенсируют оборотом, и, конечно, платят налоги с оборота, а не единоразовый патент. Также в Европе давно все отношения между поставщиками и ритейлерами четко отрегулированы как законодательно, так и на уровне двусторонних отношений. В КР же пока идет этап становления, и возникают определенные сложности. Мы все эти трудные моменты стараемся разрешать через нашу Ассоциацию рынков и предприятий розничной торговли,

где состоим. Её возглавляет Сергей Пономарёв. Если что-то не получается решить самостоятельно, мы выносим вопрос на ассоциацию. Полагаю, что это первые шаги к цивилизованному разрешению спорных ситуаций.

Еще у нас имеются собственные кулинарные цеха, своя пекарня. Все салаты и готовые обеды, сэндвичи, самсы, пирожки, беляши, булочки, лепешки и хлеб мы производим сами. Во всех магазинах сети есть тандыры - мы стараемся радовать людей горячим хлебом и свежей выпечкой.

– Что или кто вам мешает работать?

– Никто не мешает, но, к сожалению, никто из государственных чиновников и депутатов не помогает. Ни разу не пригласили, не спросили, что нужно сделать, чтобы вам стало легче работать, чтобы вы открывали больше магазинов и платили больше налогов. Пока единственным двигателем является конкуренция, она ведёт к тому, что наценка на товар снижается, и если не открывать новые магазины, то работать станет нерентабельно. Если раньше мы работали со средней наценкой в 25%, сейчас она медленно из года в год идёт к снижению.

– Ваши магазины в основном присутствуют только в столице, планируете ли выходить на регионы?

– 6 ОКТЯБРЯ откроем в Бишкеке новый магазин на улице Льва Толстого в формате дискаунтера под торговой маркой «СУПЕРАРЗАН». Есть также планы открываться и в регионах, но всё зависит от наличия хороших мест для выгодной торговли. Если мы такое место находим, то магазин открываем. Сомнительные, с нашей точки зрения, торговые места стараемся вообще не брать, поскольку это просто потеря времени, отвлечение средств и только тормозит наше развитие. Мы в этом плане находимся в постоянном поиске.

– Что, на ваш взгляд, надо предпринять для успешного бизнеса в КР? Какие пожелания? Цели?

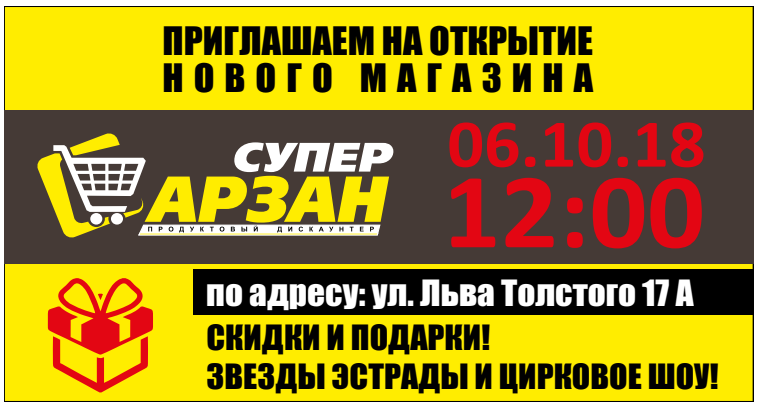
– Надо поощрять продвижение торговых сетей и способствовать их развитию, потому что они на виду и оборот весь идёт через банковские счета. На кассах стоит онлайн-ККМ. И если взять всю розничную торговлю продуктами питания, то оборот всех сетевых магазинов максимум 10–15%. В то время как в Казахстане и в России это более 50%. Потому что у нас масса точек работает на патентной основе и очень много продают базары, не используя ККМ. Если создать какие-то дополнительные преимущества для сетей, то это позволит им быстрее развиваться, что, соответственно, увеличит налоговые отчисления, то есть налогооблагаемая база вырастет. А сейчас всё это спрятано за патентами. Человек купил патент, а сколько он реально продаёт, никто не знает. И мы по сути поставлены в разные условия. Когда открывается магазин, у которого есть патент, то он может сделать наценку в один сом, и никто ничего ему сказать не может. И трудно объяснить покупателю, почему один товар у нас дороже, чем в магазине, который работает по патенту. Он скажет: «Вы молодцы, что платите налоги, но мне-то какая разница?» Есть социально значимая группа товаров (мука, растительное масло), на них наценка в 10%, это регулируется законодательством.

Мечтаю к 2020 году иметь порядка 20–25 магазинов и работать по всей территории Кыргызстана. А покупателям хотелось бы пожелать, чтобы они относились с пониманием, если мы где-то ошибаемся. У нас нет намерений вводить людей в заблуждение и обманывать. Если что-то случается, то, как правило, это связано с человеческим фактором. Мы стараемся свои ошибки больше не повторять, делаем выводы и улучшаем свой сервис. Словом, ведём свой бизнес и стараемся сделать его лучше. В год наши магазины примерно обслуживают до 60–65 тысяч покупателей. Есть пиковые дни для успешной торговли, к примеру, пятница, а есть пустые. У нас сезон торговли начинается примерно с сентября, когда заканчиваются отпуска у людей, а длится он до следующего апреля. Все наши магазины работают в режиме 24/7. В ночное время стараемся приводить магазин в порядок, выкладывать товары, мыть полки.

– Необходима ли какая-то помощь государства для эффективности розничной сферы?

– Хорошо бы побороть всю хаотичную торговлю, нас-то администрировать и контролировать легко, мы платим все налоги, но не секрет, что 75% продуктового рынка «сидят» на патентах, а это по сути льгота. Мы все 13 лет свою прибыль оставляем в стране, она никуда не уходит, поскольку мы инвестируем в развитие компании. И если бы нам дали льготы хотя бы на 3-5 лет, хотя бы в виде недорогих кредитов в национальной валюте, то мы бы открыли 10-20 магазинов и при этом в 2-3 раза увеличили налоговые отчисления. А покупатели патентов естественным образом ушли бы в историю. Тут, мне кажется, интерес взаимный, и государству выгодно, и нам, да и новые рабочие места появятся. Кроме того, наша сеть ведет и благотворительную деятельность. Мы поддерживаем национальную сборную КР по боксу. Регулярно ребята выезжают на чемпионаты, зарубежные турниры, мы постоянно находимся в тесном контакте с тренерским составом, с главным тренером Данияром Джусубалиевым, мы лично знакомы. Словом, по мере возможности стараемся всячески поддерживать отечественных спортсменов, чтобы они достойно представляли Кыргызстан на международной арене.

Ирина Байрамукова



Трудности руководителей при найме HR-менеджера в свою компанию и как их преодолеть

Важность и нужность наличия в компании отдела по управлению человеческими ресурсами уже почти не вызывает сомнения. Даже самые отъявленные скептики, представленные в среде генеральных директоров, и те уже чувствуют, что без таковых специалистов никуда. Еще бы! Мы, HR-менеджеры, сейчас можем решать достаточно расширенный спектр задач, относящихся к персоналу. Это и качественный наем персонала, без которого просто никуда в среде жесткой конкуренции (иногда HR-менеджер выступает в роли маркетолога, только продает он не товары, а компанию), и правильная адаптация персонала, в которой главным фактором выступает обеспечение стажера нужной информацией (желательно в режиме интерактива) и взаимодействием с наставником по начальным задачам, это и правильная оценка персонала, и управление талантами, и создание условий для высокой результативности сотрудников, и много еще чего. Как точку на горизонте могу добавить такую мечту собственника, как экономия ФОТ за счет оптимизации работы персонала. Но это при правильном развитии HRM у вас в компании.

Но как театр начинается с вешалки, так и управление человеческими ресурсами у вас в компании начнется с подбора правильного HR-менеджера в вашу компанию. Я собрала мнения генеральных директоров об этом процессе и выделила 6 сложностей, которые они испытывают. Как на этапе найма, так и на этапе «притирки» друг к другу, и даже в процессе работы.

1. Не могут понять уровень компетентности HR-менеджера на входе: говорит вроде правильно, а умеет ли делать?

Когда в компании появляется HR-менеджер, и генеральный директор пытается понять, насколько данный специалист компетентен, у него это получается с трудом. Потому что, не владея механизмами того, как делается система управления человеческими ресурсами, очень сложно понять: рассказывает ли человек о реальных ситуациях, которые он проделывал, или это его теоретические измышления. Соответственно, на входе мы не можем понять, насколько этот человек будет нам полезен и пригоден.

2. Затрудняются детализированно поставить задачи HR-специалисту, а он как будто не понимает или не может исполнить на том уровне, как хочется генеральному директору.

Генеральный директор, как правило, понимая задачи своего бизнеса, пытается рассказать HR-менеджеру о проблемах на языке бизнеса: где что «хромает», как что «болит» и т. д. Когда он говорит HR-менеджеру: «Хочу повысить продажи», тот слышит это как: «Хочу обучить сотрудников». Но повысить продажи и обучить сотрудников – это очень разные задачи, которые могут приводить к разным результатам. А HR-менеджер, не владея знаниями о бизнесе в полной мере, может понимать эти задачи совсем по-своему. Соответственно, они не приходят к результату, и это очень серьезно раздражает.

3. HR-специалист не ведет работу по разработке улучшений, а просто исполняет текущие задачи по найму и документообороту.

Как правило, в компанию приходит HR-менеджер, который умеет делать лишь отдельные функции: просматривать резюме, проводить собеседования, нанимать людей, возможно, проводить небольшие обучающие мероприятия и т. д. Но, как правило, он не может посмотреть на свою работу в компании в разрезе: «А как встроить HR-систему в действующий, работающий бизнес?». Соответственно, у него нет проектов, которые улучшают работу в компании, он просто реализует какие-то текущие задачи. Получается, что мы взяли еще одного ассистента, помощника, теперь уже по персоналу, но никак не HR-специалиста, который должен отстроить системы найма, обучения, адаптации и мотивации. Из этого вытекает и 4-й пункт…

4. Генеральный директор видит, что в целом ситуация в компании через 2–3 месяца после найма HR-специалиста не поменялась. Есть незначительные изменения, но они несущественны для компании в целом.

После двух–трех месяцев работы генеральный директор говорит: «Хорошо, и что же у нас в компании поменялось?» И здесь очень сложно понять, что поменялось, потому что в реальности не поменялось ничего. Да, HR-менеджер начинает закрывать какой-то функционал, но реальных изменений в компании нет.

5. HR-специалист не может внятно (в цифрах и деньгах) объяснить, как его работа за предыдущий месяц улучшила эффективность сотрудников компании.

Или эти изменения представлены им в виде того: «я столько-то обучил…», «я сделал такие-то бумаги…», «я провел такое-то исследование», «я сделал еще что-то…», это все круто и классно, но как подзадачи. Какие-то серьезные задачи, направленные на улучшение эффективности работы компании, он не решал и, соответственно, не может и в цифрах, и в деньгах объяснить, а что же он такого полезного для компании сделал.

6. Более сложные задачи, вроде «разработать систему мотивации для продавцов», вводят HR-специалиста в ступор, а если он и предлагает изменения, то не может аргументировать, почему новая система будет лучше.

Ну и, конечно, как только дело касается каких-то долгосрочных, сложных проектов, например «Как разработать систему мотивации», наш HR – рядовой функционалист, в полном затруднении. Он, конечно, может предложить систему мотивации, но он не сможет посчитать, как это скажется на рентабельности компании, на фонде заработной платы, на проценте фонда заработной платы от общего валового дохода. Не прогорит ли компания, если поставит такие KPI? Действительно ли сотрудники, следуя этим KPI, будут достигать тех целей, которых хочет достичь компания? То есть все эти вопросы остаются непроработанными, потому что у такого HR-менеджера просто нет технологий, по которым бы он это сделал. Поэтому возникают те трудности, которые испытывают наши знакомые генеральные директора в работе с HR-менеджерами, которых они берут. Ожидания, что HR-специалист улучшит работу компании в целом и работу с персоналом в частности, часто заканчиваются «пшиком».

Ну и где же выход, спросите вы? Как на входе понять и как потом не разочароваться в своем HR-менеджере?

Прежде всего, на этапе подбора вам надо ответить на несколько вопросов. Что конкретно ваш HR-менеджер будет делать? Например, нанимать сотрудников, адаптировать и обучать их, если у вас риелторская или торговая компания. Там HR-фокус падает именно на эти задачи. Тогда вы берете HR-дженералиста, который обладает навыками рекрутера и тренера. Если вы другие, смотрите, что нужно именно вам. Именно про это (какие области HRM вы будете развивать в первую очередь) вы расскажете в своем профиле, который опубликуете на работном сайте. Обязательно обсматривайте в резюме похожий опыт именно в этих функциях. Теперь правильно ставим задачи и отслеживаем результат. Задачи нужно ставить от желаемого: хочу получать от вас качественный персонал, расскажите, как будете делать; хочу, чтобы процесс адаптации был расписан и мы его придерживались, пропишите, как будете достигать этой цели и т. д. Поскольку деталей вы все равно не знаете, поэтому не стесняйтесь, требуйте ключевое.

То есть вы ставите, по сути, цель и ждете, что будет предложено. Кстати, можно и на этапе собеседования этот вопрос проработать. И послушать, насколько содержательно мыслит по этому поводу ваш менеджер по персоналу. Потом нужно, чтобы у вашего менеджера появился планер в любом виде, можно в Excel. С датами, подробными задачами и точными целями. Только так у вас что-то будет внедряться. И окажите помощь, попросите ваших линейных сделать то же самое, выводите эту работу в приоритет. Все получится!

Ну и очень важно: HR-менеджер управляет человеческими ресурсами совсем не так, как генеральный директор! Совсем. Не так. Строго говоря, если он у вас один, то НИКЕМ он и не управляет вовсе. Он только называется так, а строит и управляет он системами, которые призваны улучшить те самые ваши человеческие ресурсы. Системы найма, адаптации, оценки, обучения и мотивации персонала. И методы HR-менеджера в корне отличаются от методов, которые используют в своей работе линейные менеджеры. Менеджер работает с личностями в команде, а HR-менеджер с коллективом в целом, и методы его работы – групповые.

А пока – успехов вам! И отлично работающего HR-отдела!

С уважением, Елена Машукова,
HR-эксперт, аналитик компании
«Дмитрий Чуприна & Партнеры»

Почему предприятия текстильного и швейного производства опасаются стать неконкурентоспособными?

Уже давно стало привычным слышать об успехах швейно-трикотажной отрасли Кыргызской Республики и даже о том, что она стала признанным мировым брендом. В адрес же отечественных производителей то и дело звучат лестные отзывы о качестве изделий и текстиле с маркой «Made in KG». Согласно официальным данным, швейная отрасль стала одной из пяти экономобразующих отраслей: сегодня в КР имеется примерно 1,5 тысячи малых и средних швейных предприятий. Среди занятых в производстве кыргызстанцев 38 % работают в швейной отрасли. Ежегодно производится текстильной и швейной продукции на общую сумму примерно $190 млн, практически вся она экспортируется в Казахстан и Россию.

Вхождение же Кыргызстана в ЕАЭС является определяющим фактором для приоритетов развития текстильного и швейного производства (ТШП) КР. В стране даже принята программа развития этой отрасли экономики на 2016–2018 годы, цель которой заключается в активной реализации преимуществ членства КР в рамках структур ЕАЭС, в повышении рыночной конкурентоспособности предприятий ТШП через консолидацию совместных усилий государства и частного бизнеса и институциональное развитие.

В этом контексте значима роль каждого субъекта этой отрасли, особенно если субъект в этом бизнесе уже более 10 лет! Сегодня в гостях у «EXPERT по Кыргызстану» владелица швейного предприятия «Дааная» в Бишкеке Гульмира Бакасовна Рафикжанова. Она из тех предпринимательниц, кто уверенно может заявлять о том, что давно завоевала российский и казахстанский рынки и продолжает дальше радовать своих клиентов модными и красивыми изделиями.

«Секрет моего успеха прежде всего в любви к тому, чем я увлекалась с детства, – рукоделию: шитью, вязанию. А творческий подход к работе не может не сказаться на результате: наши платья для женщин среднего возраста буквально нарасхват! – говорит Гульмира Бакасовна. – И это даже с учетом того, что у нас очень узкая специализация и размеры начинаются с 48-го и выше. Но мы сумели за годы работы создать собственную клиентскую базу в противовес тем цехам, которые «живут одним днем». То есть они буквально ставят на поток процесс и уже не следят за модными веяниями, перестают заниматься моделированием. Сегодня не СССР, когда «гнали план». Тогда покупательницы порой были менее придирчивы к модным тенденциям, а продукция и без того была изготовлена качественно и по ГОСТам, тогда весь технический процесс был разделен среди швей-операционисток. Сегодня и объемы не те, и смысла нет в таком процессе. Я стараюсь держать руку на пульсе изменений моды, даже кое-что оригинальное добавить от себя, лично заказываю ткани для наших моделей на рынке «Мадина». Стараюсь находить ткани натуральные, с меньшим содержанием синтетических волокон, потому что люди устали от технотканей. К сожалению, это непростая задача, ибо поставщики сырья не заморачиваются качеством, для них важнее завезти ткани подешевле и получить большую прибыль».

У Гульмиры Рафикжановой на оптовом рынке «Дордой» есть контейнер, где она выставляет образцы новых моделей и изучает спрос посетителей, а потом с учетом предложений потенциальных клиентов дорабатывает фасон. «Изменился покупатель, у людей появился вкус и требования к качеству. Они уже не хотят большое количество фурнитуры и нагромождений, предпочитая сдержанные варианты. Я и сама люблю этот стиль», – говорит она.

«Дааная» уже выработала собственный почерк. По признанию нашей гостьи, обычно одна

модель изготавливается двух–трех расцветок. На это уходит от 500 до 1 000 метров ткани в зависимости от фасона. Также в цехе шьются брючные и спортивные костюмы.

В РФ и Казахстан товар отправляется карго. Практически здесь остается только неликвид. Конечно, производители участвуют в модных показах, но те подиумные вещи, которые они демонстрируют, в реальности нежизнеспособны.

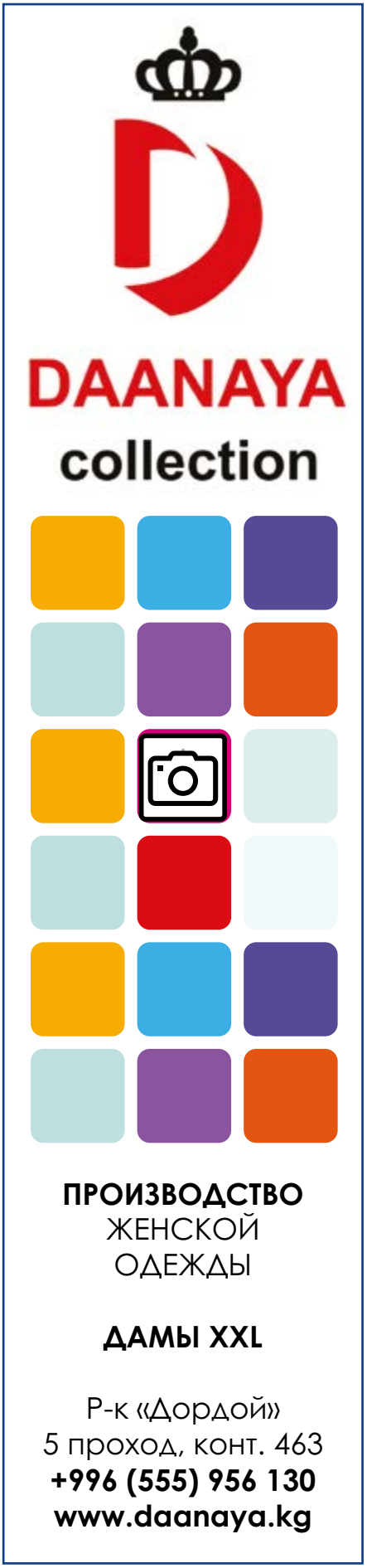
«Сегодня мы шьем более специализированно, а при этом объемы всегда падают. Но выросло доверие к нам. Хотелось бы, чтобы наше государство больше обращало внимание на нас – компании, которые самостоятельно всего добились и удерживаются на рынке. Но в будущем наша продукция сможет стать неконкурентоспособной из-за того, что она изготовлена из технотканей, а натуральное сырье покупать дорого, так как собственные заводы и фабрики по изготовлению шерсти, шелка, х/б тканей приказали долго жить, – продолжает она. – Уже сегодня мы конкурентоспособны по качеству и по низкой ценовой политике, но не по сырью. Но постоянно держать низкие цены невозможно, так как и труд швей надо больше ценить, и цеха со временем модернизировать, а значит, брать кредиты. Надо «вкладываться» в получение сертификатов на сырье, ассортимент готовых изделий. Надо внедрять ХАССП, без того невозможно оставаться экспортоориентированным предприятием. Система ХАССП является основой стандарта ISO 22000!»

«Пока что нам, швейникам, в основном помогает Ассоциация легкой промышленности, в которой я тоже состою. Спасибо ей за то, что отстояли в свое время патентную систему для швей и ряд социальных льгот. Сегодня нам помогают и доноры. Например, в рамках программы финансирования устойчивой энергии в Кыргызстане KyrSEFF я смогла расширить и повысить энергоэффективность швейного производства. Было вложено $36 тысяч, при этом $4 870 были перечислены в виде гранта от Инвестиционного фонда ЕС для Центральной Азии. В результате общая производственная площадь возросла со 150 до 440 кв. м, где была проведена теплоизоляция, установлены современные системы вентиляции и освещения, что позволяет швеям добиваться большей производительности труда в более благоприятных для этого условиях, – говорит Гульмира Рафикжанова. – Также мне удалось приобрести 26 новых швейных машинок. Ведь теперь за счет установки энергосберегающего оборудования цех экономит 60,2 МВт·ч в год, а выбросы углерода сократились на 3,1 тонны. Раньше мы использовали 2 тонны угля в месяц для отопления, даже специально нанимали человека для топки и сжигали остатки текстильного материала, даже понимая, что загрязняется окружающая среда и наносится вред здоровью».

Это особенно понимает Гульмира Рафикжанова, по образованию врач-аллерголог. В 90-е она даже работала врачом в аллергоцентре. «Я швея с медицинским образованием, – говорит предпринимательница о себе. – Хоть и ухожу в бизнес «с головой», но все равно мечтаю когда-нибудь открыть собственную клинику. А пока стараюсь как могу снижать вред производства на экологию за счет энергоэффективности и энергосбережения. Чего и другим желаю».

В конце беседы Гульмира Рафикжанова поблагодарила доноров – Европейский союз в КР и ЕБРР за помощь малому и среднему бизнесу в стране. Ведь именно такие программы поддерживают реальную экономику Кыргызстана: конкурентоспособность предприятий ТШП прямо пропорциональна вложениям в развитие производства.

Ирина Байрамукова



Гармония по-французски в самом сердце Центральной Азии

Да-да! Она не только существует, это понятие наполнено вполне конкретными смыслами, вобравшими в себя гармонию формы и содержания. И она манит и завораживает своей утонченностью и изысканностью. Имя ей – ресторан высокой кухни La Maison Club и крохотный оазис Франции в Бишкеке, где понятие о ресторане как о поэте вкуса и запаха становится вполне реалистичным.

Если хочешь быть счастливым всю жизнь – выращивай цветы, считали древние философы. В том числе и цветы для плотских удовольствий – вкусные блюда. А еще мудрецы убеждали: «Хочешь понять душу другого народа – отведай его трапезу!»

Хозяину La Maison Club Филиппу Лаффоргу удивительным образом удалось сочетать все эти наставления в одном месте, а результат не замедлил сказаться – бишкекчане и гости столицы наперебой отзываются о кухне этого заведения как о настоящем гастрономическом рае! Еще бы, ведь все подаваемые здесь блюда – только свежие, для них используются только экологически чистые овощи и фрукты, большинство из которых выращены прямо на приусадебном участке рядом с домом – рестораном (кстати, с французского La Maison переводится как «дом»); рыба сиг поставляется с Иссык-Куля, молодой ягненок – из Нарына, некоторые продукты импортируются из Европы, ОАЭ. А вот сыры, масла и специи завозятся из Франции, ибо без них невозможно передать тот самый настоящий французский вкус блюд! А какое вкуснейшее мороженое и какой потрясающий десерт можно тут отведать! Здесь также можно попробовать французские вина в ассортименте, а при желании можно заказать и вино чилийское.

«Готовим мы в ресторане еду в среднем на 8, максимум на 15–20 человек. Меню сезонное и обычно включает примерно 30 блюд от закусок до десерта. Вот недавно с наступлением осени 7–8 «летних» блюд заменили. Хлеб мы не выпекаем, а заказываем его у «Кыргызорганик», где булочки и багеты выпекаются по французской технологии. Пока что более настоящего французского хлеба я здесь не находил, он мне напоминает вкус моего детства», – рассказывает Филипп Лаффорг.

Признаться, в La Maison Club уютно и комфортно, прямо как дома у заботливых родителей на кухне! Даже некоторые рецепты перешли к Филиппу от его мамы Анны Марии, которая и пристрастила сына к приготовлению еды. Например, все посетители буквально в восторге от риса с добавлением масла и лимона, приготовленного по маминому рецепту.

Фермер Андре Лаффорг, отец Филиппа, в свою очередь привил сыну трудолюбие и любовь к сельскому хозяйству. Еще в 1950 году Андре даже летал в США, где обучался технологии выращивания риса. Также в саду во Франции он выращивал яблоки. Часть урожая семья сдавала в кооператив, часть шла на питание членов семьи. Родители частенько по заведенной традиции отмечали разные события в ресторанах, вот тогда-то их сын Филипп и задумался о том, а почему бы ему самому не открыть когда-либо небольшой уютный «домашний» ресторанчик, в котором посетителям будет так же комфортно, как дома у любящей мамы.

Если очень захотеть – мечты сбываются! Филипп – не только повар, который очень любит готовить и даже получил звезду Мишлена, он открыл семейный ресторан в Исламабаде, где прожил 15 лет. Однако из-за запрета в Пакистане алкоголя Филипп решается на переезд вместе со своим сыном Уильямом в Кыргызстан, который оказался ему близким по духу своими кочевническими традициями, где прекрасный климат и где нет запрета на вино, без которого французская кухня неполноценна. А если вспомнить о том, что у деда Филиппа была собственная хорошо известная старинная винная компания Vin du Postillon, то любовь к вину не могла не повлиять на «охоту к перемене мест». «Мой дед имел фабрику по изготовлению вина, а еще я помню грузовик, который разъезжал по всем улицам и развозил вино, – говорит Филипп. – Так что моя любовь к хорошему вину и хорошей кухне – наследственная!»

Глубокомысленные философы отмечают: «Ты то, что ты ешь!» Не будем спорить с ними, а пойдем в ресторан-клуб к радушному хозяину Филиппу Лаффоргу и поскорее приобщимся к истинному французскому вкусу, обретем гармонию и душевный покой! А заодно – полюбим Францию так, как полюбил Кыргызстан Филипп Лаффорг, и вымостим дорогу взаимопонимания между Кыргызстаном и Францией!

Ирина Байрамукова

LA MAISON
г. Бишкек, ул. Матросова, 67/4
+996 312 88 46 21
+996 778 57 90 11
facebook @LaMaisonClubKG

Экспедиция в страну-загадку Кыргызстан

Уже стало расхожим в туристской среде и успешно распространяется дальше мнение о том, что когда Всевышний раздавал каждому народу землю, то кыргызстанцам достался рай на земле.

Как говорится, в каждой притче есть доля правды. И действительно, в течение всего пребывания в Кыргызстане многих туристов не покидает ощущение, что они находятся «в раю»: настолько доброжелательной, теплой, интересной и разноплановой во всех смыслах является эта страна. Место для жизни просто идеальное – в спокойствии почти диких гор с тянь-шаньскими елями и водопадами, прозрачными озерами и бурными реками оно неописуемо красиво. А как место для туризма Кыргызстан привлекателен прежде всего горами – как для неискушенных, так и для профи!

Справочно. Кыргызстан – «Небесная страна» – расположен в умеренных, отчасти субтропических широтах, примерно на тех же параллелях (39–43° с. ш.), что и Болгария, Италия, Монголия (северная граница соответствует широте Баку, Рима, Нью-Йорка, а южная – Лиссабона, Вашингтона), но на значительно большей высоте над уровнем моря.

Мощные хребты Тянь-Шаня и Памиро-Алая подарили Кыргызстану 3 семитысячника: пик Победы (7 439 м), пик Ленина (7 134 м) и пирамиду легендарного Хан-Тенгри из бело-розового мрамора (6 995 м) – объекты вожделения альпинистов абсолютно всего мира, давшие Кыргызстану название верхнего этажа планеты. Вместе с 88 мощными хребтами этой грандиозной горной системы, за которой закрепилось название «Небесные горы», они занимают 93 % общей площади территории в 198,5 тысячи кв. м.

Материковая высокогорная страна, с востока на запад протянувшаяся на 900 км, а с севера на юг – на 410 км, с большим разнообразием ландшафтов, животного и растительного мира, объясняемым как удаленностью Кыргызстана

от моря и соседством с пустынями Средней и Центральной Азии, так и значительной приподнятостью территории над уровнем моря и сильной расчлененностью рельефа, насчитывает около 8 000 ледников, 1 923 озера общей площадью водной поверхности в 6 836 км; стремительные реки, главная из которых – Нарын; высокогорные долины и котловины (на севере Чуйскую и Таласскую; на юго-западе – Ферганскую; на юге – Алайскую), что благоприятствует развитию прежде всего горно-приключенческого туризма. Он вмещает в себя альпинизм, треккинг, конный туризм, рафтинг, охоту, археологические, геологические, географические и даже комбинированные спортивно-оздоровительные туры. Сюда же можно отнести и набирающий обороты экотуризм, особенно кумысолечение.

Как страна, расположенная на северо-востоке Центральной Азии и граничащая на западе с Узбекистаном (протяженность границы 1099 км), на севере – с Казахстаном (1051 км), на юге – с Таджикистаном (870 км) и Китаем (858 км), Кыргызстан известен транзитными турами через свою территорию по маршрутам Великого шелкового пути. Они имеют различные вариации историко-культурной направленности, а также включают организацию выставок-ярмарок ремесленнической продукции, секреты изготовления которой своими корнями уходят в далекое прошлое. Например, в Кыргызстане проводится множество привлекательных для западных туристов фестивалей шелка, специй, войлока и пр.

В прошлом Кыргызстан обеспечил себя богатой культурой и историческим наследием. Кроме древних городов Ош, Узген и Ат-Баши, расположенных в горах и долинах, по всей республике разбросано множество буддийских, христианских и зороастрийских развалин, руин памятников, наскальных рисунков II в. до н. э; исторических и культурных памятников давно минувших времен и народов. Их насчитывается на всей территории республики более пяти тысяч: тут и пещерные стоянки первобытного человека, и уникальные наскальные рунические надписи на валунах, и удивительные наскальные рисунки и каменные изваяния, и остатки античных поселений, и руины поселений и караван-сараев вдоль Великого шелкового пути для путников-купцов, и средневековые крепости, поражающие своей неприступностью и рациональностью.

Представители многих стран отмечают, что Кыргызстан занимает удачное положение, чтобы в определенной степени воспользоваться новой модной тенденцией поиска менее известных мест после нескольких десятилетий массивного потока в такие традиционные туристские регионы, как Европа, Америка, Австралия, Средиземноморье, Карибский бассейн и Северная Африка. С этой тенденцией

хорошо увязывается репутация региона с привлекательной природой и возможностью развития модного «альтернативного туризма».

Словом, Кыргызстану есть что показать: лицо у него то зеленое от изобилия лесов, то синее из-за неповторимых по цвету озер, то серо-коричневое из-за бесконечных гор, лучше которых те, «где еще не бывал». Однако зимой оно еще и белое и привлекает горнолыжников и сноубордистов богатым выбором горнолыжных склонов и отличным качеством снега для катания и большим количеством солнечных дней. К тому же снежный покров на лыжных склонах лежит значительно дольше, чем на известнейших австрийских курортах.

Но, по общему признанию всех гостей Кыргызстана, наиболее сильной стороной кыргызстанского туризма являются, конечно же, радушие, гостеприимство и приятная домашняя атмосфера. Пока что инфраструктура отдыха развита достаточно слабо, но происходит постепенная модернизация.

В Республике Кыргызстан более 2 000 озер и искусственных водохранилищ. Около 90 % из них являются высокогорными запрудами и закрытыми озерами. Уникальны на юге озеро Сары-Челек, территория которого является биосферным заповедником; Чатыр-Куль недалеко от КПП «Торугарт» на границе с Китаем, Сон-Куль в Нарынской области и, конечно же, крупнейшее озеро страны Иссык-Куль. По общему признанию абсолютно всех путешествующих по Кыргызстану, только из-за него одного стране можно было бы дать голубой флаг! А если бы он подал заявку, то только из-за своей жемчужины – Иссык-Куля, второго в мире по глубине и по площади, Кыргызстан был бы признан страной, рекомендованной для обязательного посещения!

Иссык-Куль – действительно удивительное место! Необыкновенное. Объем статьи не позволяет описать все достоинства побережья незамерзающего и соленого озера Иссык-Куль, скажу лишь, что они поистине незабываемы даже для самых взыскательных туристов: в непосредственной близости от голубой глади зеркала – хребты, венчающиеся белоснежными вершинами; водопады, реликтовые еловые и арчовые леса; скалы причудливых очертаний; горячие минеральные источники. На Иссык-Куле купаются, загорают или занимаются дайвингом, парусным спортом и даже поисками знаменитых иссык-кульских кладов!

Словом, каждый в Кыргызстане сможет найти для себя что-то свое, понятное и близкое только для него. Например, познакомиться с замечательными народными умельцами, посетить интересные выставки замечательных кыргызских художников и ювелиров, послушать фольклорный музыкальный концерт, увидеть национальные конноспортивные игры, приобщиться к быту некогда кочевого народа!

Так что добро пожаловать в райский уголок – Кыргызстан! Здесь много красивейших и интереснейших мест, созданных природой, которые уже оценили энтомологи, орнитологи, дендрологи и прочие ученые! Оцените и вы их по достоинству!

Ирина Байрамукова

Приключения итальянца в Бишкеке

Подошел к концу очередной туристический сезон – 2018, когда наша республика наводнилась туристами из ближнего и дальнего зарубежья. Согласно прогнозу Национального статкомитета, ежегодный рост прибытий туристов в Бишкек составляет 8–10 %, но этот турсезон выдался особенно «урожайным»: многие гости приезжали на III ВИК. Но, независимо от маршрута туристов, их знакомство и прощание с Кыргызстаном происходит в его столице.

Чтобы понять, какое впечатление о Бишкеке остается у иностранных туристов, я решила целый день посвятить прогулке по городу в компании гостя из Италии Сабино Лаброка, который нашел информацию о Кыргызстане в интернете, а также – в выставочном павильоне Кыргызской Республики на «Экспо–2015».

Решение с риском для жизни

«Признаться, я очень мало знал о вашей стране, чаще ассоциировал Центральную Азию с Казахстаном и Узбекистаном. Но меня заинтересовала кочевая культура кыргызов, о которой было снято так много видеороликов в преддверии Всемирных игр кочевников. Пейзажи Кыргызстана и кочевые традиции буквально заворожили меня своей красотой и самобытностью, – рассказывает Сабино. – Но когда я взял билет на самолет до Бишкека, у меня дома случился скандал: все родственники в один голос говорили о революциях в Бишкеке и о событиях в Оше, показывали фотографии в интернете и умоляли меня не рисковать жизнью. Но безвизовый режим для итальянцев и любопытство все равно взяли верх – и вот я тут!»

По прилете мне понравилось, что погранслужба очень быстро оформила все документы. Но так как я был одиночным туристом, меня никто не встречал специально, то я сразу же столкнулся со сверхназойливыми предложениями довезти до гостиницы и донести багаж, который выхватывали одновременно несколько пар рук. Я даже не успел сориентироваться, как мои вещи перенесли в багажник одной из машин, так что выбирать мне не пришлось. Я только обратил внимание на то, что таксист был очень любезен, всю дорогу что-то мне говорил по-кыргызски, естественно, я не понял ни слова, зато заметил: его красноречие не могло скрыть неряшливое состояние салона и год выпуска авто. Как механик скажу, что у нас такие машины давно сдают в утиль. Проезд от аэропорта до города мне обошелся в 50 евро (по словам водителя, со скидкой!).

Не гонялся бы турист за дешевизной

«Пришвартовался» наш герой в скромной гостинице «Кыргыз Алтын», где цена за 2-комнатный номер «люкс» с завтраком его приятно поразила – чуть меньше 50 евро! Тогда как в его родном Милане даже в дешевой гостинице на вокзале, где одна комната рассчитана на несколько человек и один душ и туалет на весь этаж, ниже 65 евро апартаменты не найти! Причем вовсе без завтрака! Но радужное настроение нашего туриста при дневном свете очень быстро сменилось разочарованием из-за пошарпанной мебели, несвежей обивки дивана, неисправного смесителя и видавшей виды ванны, качающегося унитаза, да и вообще из-за отсутствия в «люксе» тапочек и халата. А растворимый суррогатный кофе вовсе без кофеина на «брекфаст» завершил картину маслом!

Аморе мио

Неудавшийся завтрак плавно перешел в поиски ароматного свежесваренного капучино. И – о чудо! – приличных кофеен в Бишкеке оказалось предостаточно. Настроение сразу же поползло вверх, и наш герой начал обзванивать тех немногочисленных бишкекчан, с которыми успел познакомиться в Италии. «Все они были очень гостеприимными и обещали со мной встретиться, но позже, после работы. «Грацие, что вы смогли найти свободное время для меня сейчас, – говорил мне без умолку на итальянский экспрессивный манер Сабино. – Так поспешим поскорее увидеть все обещанные достопримечательности! Потому что на все про все у меня меньше недели!»

Образ жизни по-бишкекски

Если путешественники прибывают в Бишкек через воздушные ворота аэропорта «Манас», то они обязательно проезжают живописный бульвар Молодой Гвардии, Академию наук, университетскую площадь и государственную филармонию с живописнейшим комплексом «Манас», решенным как своеобразная композиция из скульптур – образов легендарного одноименного эпоса кыргызского народа и группы его сказителей. Потом пересекают площадь Ала-Тоо, прогуливаются до Старой площади и оперного театра. Вот, пожалуй, и весь туристический маршрут. Недолго думая, я приняла решение провести гостя по этому пути.

Для экономии времени решили проехать в маршрутке или «пульмане», как называл это авто

иностранец. Но его запал буквально через пару остановок сменился нервозностью, и он потребовал остановиться. Размахивая руками, наш гость принялся кричать, что жизнь ему еще дорога, что он не желает задохнуться раньше времени и что ему надо срочно… принять душ! Но за неимением оного Сабино достал из рюкзака дезодорант и начал им буквально обливать себя с ног до головы, всем своим видом демонстрируя оскорбленное обоняние!

Только-только успокоившись и собравшись продолжить путь к центру города, оглядевшись вокруг, итальянский гость заметил открытый канализационный люк на перекрестке Белинского – Московской, а неподалеку идущих по тротуару детей. Сабино начал изо всех сил тащить брошенную рядом крышку люка, чтобы закрыть опасный колодец. Но тут его усилия заметил страж порядка и поинтересовался у меня, чего же хочет «этот сумасшедший»? Узнав, что ничего дурного, а всего лишь попытаться предотвратить падение детей, милиционер засмеялся и… прошел мимо. Но не тут-то было! Сабино хватает милиционера за рукав и тащит назад, по-итальянски приговаривая «О Мадонна!»

Так как известно, что «моя милиция милицию бережет», вдруг откуда ни возьмись появились из-за угла еще 2 стража общественного порядка. Но неприкосновенность иностранного гражданина вынудила их все-таки закрыть

люк, но они не сами стали напрягаться, а заставили это сделать дворника, неподалеку убирающего арык.

О, сколько здесь открытий чудных…

Открытие № 1. Бишкек – большая стройплощадка. «Это такой большой микрорайон? А почему повсюду строятся или построены жилые дома? А где новые общественные здания?»

Открытие № 2. Бишкек – город магазинов, кафе, ресторанов, аптек и салонов красоты. «Неужели ЭТО может стать достопримечательностью столицы?» (особенно для избалованного шедеврами скульптуры и архитектуры потомка Боттичелли и Микеланджело)

Открытие № 3. «Бишкек – выставка китча». Безвкусные вывески, крылечковая архитектура, хаотичная застройка, закрывающая самое главное достоинство города – перспективу заснеженных гор.

Открытие № 4. Бишкек – город выхлопных газов. Одновременно – кладбище старых авто и город супердорогих новеньких иномарок. Все это отражение большой полярности в финансовом состоянии кыргызстанцев. И городу не хватает общественного транспорта.

Открытие № 5. «Бишкекчане рубят сук, на котором сами сидят»: стройкомпании нещадно очищают прилегающие территории, здоровые деревья заживо под корень закатывают в асфальт, зеленые газоны покрывают брусчаткой. «В Италии каждое дерево сберегают, а парковые зоны – гордость итальянцев».

Открытие № 6. «Бишкек – город «зеленых» туалетов»: по нужде – под кустик! «Наверное, это сделано для того, чтобы люди чаще заходили в кафе?»

Открытие № 7. Бишкек – город без прошлого. «Почему вы не бережете свое историческое наследие? Скучно же видеть вокруг столько высотных многоэтажек, тогда как очень интересно увидеть архитектуру домов первых переселенцев? И почему-то ломают очень крепкие дома в центре, но скелеты бывших советских заводов и фабрик стоят с устрашающим видом!»

Открытие № 8. «В Бишкеке мало тротуаров, наземных и подземных переходов. Люди переходят дорогу где попало, создавая проблему и угрозу. Где ваши карабинеры? Почему полиция не штрафует пешеходов-нарушителей?»

Открытие № 9. Бишкек – столица мусорной вакханалии. «Почему у вас стоят открытые мусорные контейнеры, издают зловоние? Ведь у вас летом такая жара стоит?» Напротив одного из домов, где было свалено много строительного мусора прямо у тротуара, Сабино стал стучать в ворота, а потом хозяину, который не говорил на иностранном языке, жестами демонстрировать, что надо мусор убрать.

Искатель приключений

Рюкзак за плечами – это, конечно, хорошо, но только при наличии зеркала заднего обзора. А то идет такой веселый «Облико Морале» с бумажником, торчащим из заднего кармана джинсов. Глядит растерянно по сторонам, весь в междометиях от удивления, да еще и фотокамерой целится на каждом шагу. И совершенно забыл о том, что для разного рода воров и жуликов он всего лишь источник наживы. Что ж, придется учиться на собственных ошибках. При покупке «кыргызского желато» Сабино вдруг обнаруживает потерю своих водительских прав. Вы когда-нибудь слышали отборный итальянский мат? Я не слышала, поэтому из всего словесного поноса смогла понять только «бандито», «гангстерито». Остальное пришлось домысливать.

Пицца – она и в Бишкеке пицца!

Все национальные блюда имеют право на существование. Настоящие боорсоки, шорпо, шашлык в «Арзу» – это, конечно, образчик местного вкуса. Но зов желудка – вещь серьезная: итальянцу ничто не может заменить настоящую пиццу! Трудно затащить иностранца в аппетитную ловушку, если только она тоже не самая настоящая итальянская! К удивлению Сабино, в далеком центральноазиатском Бишкеке есть пицца от другого итальянца Джорджио, а также настоящая паста с базиликом и настоящим итальянским вином! Ну понятно: у настоящего итальянца одна гордость и одна любовь – Италия. Мораль сей истории такова – сколько туриста в Бишкек ни зови, он все равно на Италию смотрит. А значит, хочешь привлечь туриста снова – соответствуй его ожиданиям!

Баста, Бишкек!

Красот в Италии не счесть, а вот наших Небесных гор там нет! На следующий день, завороженный видами Ала-Арчи, Сабино моментально забыл про все свои приключения в Бишкеке. И жизнь снова наладилась: «Ах, какой у вас тут чистый воздух! Ах, какие красивые виды! А какая прозрачная вода в горной реке! И как здорово, что я приехал в Кыргызстан!»

«Мне теперь есть чем удивить моих родных и друзей! Я посоветую им приехать в Кыргызстан, просто заранее предупрежу, что Бишкек надо воспринимать как транзитный пункт на туристическом маршруте!»

Все еще впереди!

Но у нас, кыргызстанцев, тоже есть настоящая любовь – Кыргызстан. И хочется, чтобы нашей гордостью был наш Бишкек. Грустно, что сегодня среди ярких соцветий туристского мира разглядеть потенциал скромного Бишкека очень и очень сложно.

Ирина Байрамукова

Выездной туризм Кыргызстана:

активный и пассивный эффекты для экономики

Как известно, кто хорошо работает, тот и хорошо отдыхает! Это правило давно и успешно работает во многих странах мира. Далеко за примером ходить не надо: взять соседний Казахстан, где успешно развивается выездной туризм, причем казахстанские турагенты предлагают широкий выбор туров по различным направлениям на любой карман.

А как в нашей стране обстоит дело с выездным туризмом? Почему-то на слуху все больше разговоров о приеме у нас иностранцев, то есть о туризме на прием. Но ведь мировой туризм имеет 2 оборотные стороны: экспорт и импорт туруслуг.

Все еще дорого и сердито...

Уже четверть века кыргызстанцы ждут перемен и сладко мечтают хоть краешком глаза посмотреть на загадочные Малайзию, Сингапур, Южную Корею и многие другие страны, явившие собой примеры чудес быстрого и эффективного экономического подъема! Мечтают побродить по улицам европейских городов или полежать на пляжах популярных курортов.

Но вот проблема – заграница доступна в основном тем, кто летает в оплачиваемые командировки на донорские деньги: зарплаты среднестатистических граждан, увы, мало соответствуют существующим ценам на авиабилеты. (Кстати, по данным Нацстаткома, за январь – июль 2017 года номинальная среднемесячная зарплата кыргызстанца составляет около 200 долларов!)

С одной стороны, если учитывать, что зарплаты не повысились, везде безработица, то о каком выездном туризме для «бедного» Кыргызстана можно говорить вообще? Ситуация усугубляется уже самим горным рельефом и географическим расположением страны: КР находится в самом сердце азиатского континента, не имеет выхода к морю, а потому для связи с другими странами у кыргызстанцев есть только 2 пути: наземный и воздушный. Первый сложен и долог, связан с получением множества транзитных виз и прочими неудобствами; а вот самый распространенный во всем мире воздушный, увы, доступен только по очень длинной траектории. Выехать в Европу, например, из Бишкека можно только через два транзитных хаба. Это Москва или Стамбул. Соответственно, это ведет к значительному удорожанию поездок, да еще и изматывает долгими ожиданиями в транзитных аэропортах, порой сводя на нет любой отдых.

... но очень заразительно!

Но с другой стороны, развитые страны мира давно демонстрируют нам выход из этой ситуации – введение чартерных рейсов. Например, соседи-казахи давно летают чартером в Дубай, на Хайнань, в Таиланд, в Турцию, да и во многие другие страны. Перелет удешевляется и турпакет становится доступнее в разы! Значит, и у нашего населения тоже таким путем может появиться возможность отдыхать за рубежом?

К сожалению, Кыргызстан неконкурентоспособен в этом отношении со своим соседом: у населения лучшие экономические возможности, у казахских туроператоров большой турпоток, много договоров с иностранными туагентами, туроператоры в состоянии выкупать на сезон международных перевозчиков. Наши же туристы из Бишкека могут полететь за рубеж в основном рейсовыми самолетами.

Но нельзя жить хорошо за железным занавесом. Это мы уже проходили в СССР. Тем более что для Кыргызской Республики, позиционирующей себя в качестве самой демократичной страны на всем центральноазиатском постсоветском пространстве, важно сделать так, чтобы ее граждане строили мосты культуры и взаимопонимания с другими народами на простом общечеловеческом уровне. Недаром великий Николай Пржевальский писал, что день путешествия заменяет год жизни дома.

С другой стороны, индустрия гостеприимства в других странах, за очень редкими исключениями, являет собой образец для подражания. Не секрет, что сегодня отечественному рынку не хватает центральноазиатских туроператоров, имеющих возможность как организовать высококачественные туры, так и разместить даже самых взыскательных туристов в своих отелях не просто с приемлемым, но с высококачественным уровнем обслуживания. А путешествуя по миру, и сами кыргызстанцы расширяют кругозор и становятся требовательнее к качеству сервиса и разборчивее в выборе отелей. Это бумерангом отзовется на гостеприимстве наших пансионатов и гостевых домов, а значит, снова и на экономических вливаниях – к нам больше приедут, узнав о нашем высоком качестве приема туристов. Каждая похвала из уст знакомого, побывавшего в Кыргызстане, станет лучшей визитной карточкой для потенциального иностранного туриста.

Раз – взлет, два – посадка...

Без развития выездного туризма Кыргызстану в скором будущем вряд ли стоит надеяться на то, что он станет точкой на карте, где будут пересекаться многие международные авиалинии, а аэропорт «Манас» станет транзитным хабом.

А ведь так хочется, чтобы и наш международный аэропорт «Манас», и аэропорт в Оше, и другие, на сегодня со времен СССР практически «приказавшие долго жить», круглый год были похожи на оживленный пчелиный улей и стали гордостью страны, имеющей исключительно выгодное географическое положение – в самом центре среднеазиатского континента. Наконец, каждая взлет-посадка лайнера, увозящего «за три моря» наших отечественных туристов – это тоже деньги. Сделать рывок и выйти на престижное место в мире по привлечению в страну туристов невозможно без развития авиасообщения.

Больше путешественников – толще казна

Прав тот, кто сказал: «Жить хорошо еще и потому, что можно путешествовать!»

Ведь у гражданина после поездки в другую страну появляется стимул больше зарабатывать для нового отдыха, а значит, и трудится он инновационнее. А это уже непосредственное влияние выездного туризма на отечественную экономику! Кстати, туров по низкой цене мало, чаще они стоят порядка $1 000 и выше, кроме того, люди копят деньги и покупают семейные туры. Это означает, что они вытаскивают деньги «из чулков», то есть опять решается важная экономическая проблема.

«Но почему-то когда говорят о денежных поступлениях в государственную казну, то про въездной туризм вспоминать не принято. Говорят чаще о выездном туризме, дескать, он – основной источник доходов отечественного турсектора, – убеждена работник туротдела одной из бишкекских турфирм Оксана Доронькина. – Никто не спорит, но ведь и выездной туризм дает немалую часть денежных вливаний!»

Бухгалтер Наталья Друженец много лет работает в разных турагентствах, занимающихся отправкой кыргызстанцев за рубеж. Вот что она прояснила: «Каждая туркомпания платит в бюджет государства налоги:

НДС с комиссии, которую имеет авиа- и турагентство, – 12 %;
НСП – 2 %;
Налог с прибыли – 10 %».

А вот с продажи авиабилетов нет НДС, так как КР подписала Чикагскую конвенцию о международной гражданской авиации, или Кодекс международного воздушного права о взаимном освобождении от подоходного налога с населения. Все авиакомпании представляют собой сеть субагентов, работают по агентскому договору и имеют вознаграждение. Комиссия нестабильная, так как работает гибкая система скидок: как говорится, все для клиента.

В душе – мечта, а в руках – паспорт!

И желательно с визой! А лучше – с возможностью путешествовать. В мире существует даже рейтинг, по которому паспорта набирают баллы за каждую страну, в которую можно въехать по этому документу без визы. Так

вот, согласно Passport Index 2017, наибольшей силой обладают паспорта граждан Германии и Сингапура (158 баллов), Швеции и Южной Кореи (157 баллов). На нижней строчке – паспорт Афганистана, граждане которого могут посетить только 22 государства.

По уровню «силы» паспорт Кыргызстана оказался не лучшим для путешествий, кстати, потеряв две позиции с прошлого года, то есть спустившись в 2017 году с 66-го на 68-е место и находясь в последней строчке рейтинга паспортов стран ЕАЭС.

Паспорт РФ – 108 баллов, РК и Беларуси – 56 баллов, Армении – 59 баллов, КР – 58 баллов. Это означает, что кыргызстанский паспорт дает право прилететь в 58 стран мира без визы или получить ее на месте прибытия. Так что выездной туризм показывает: нам еще предстоит многое сделать, чтобы повысить наш уровень глобальной мобильности. А практика показывает, что рейтинг национальных паспортов также играет не последнюю роль в выводе страны на более высокий международный статус.

И все же жизнь – для путешествий!

Нельзя не обращать внимания на растущую динамику в секторе выездного туризма – турагентств с каждым годом становится все больше. Если несколько лет назад на рынке лидировали «CIT», «Кыргыз Концепт», «Главтур», то теперь таких активно работающих на выезд компаний становится все больше. Более того, по данным туркомпании «КыргызЭкоТур», наблюдается тенденция взаимопроникновения двух направлений туризма – въездного и выездного. Одни и те же компании начали не только организовывать прием иностранных туристов, то также и отправку за рубеж. Причем летают за рубеж также иностранцы, живущие и работающие в нашей стране. Некоторые работающие на выезд туркомпании входят в членство КАТО.

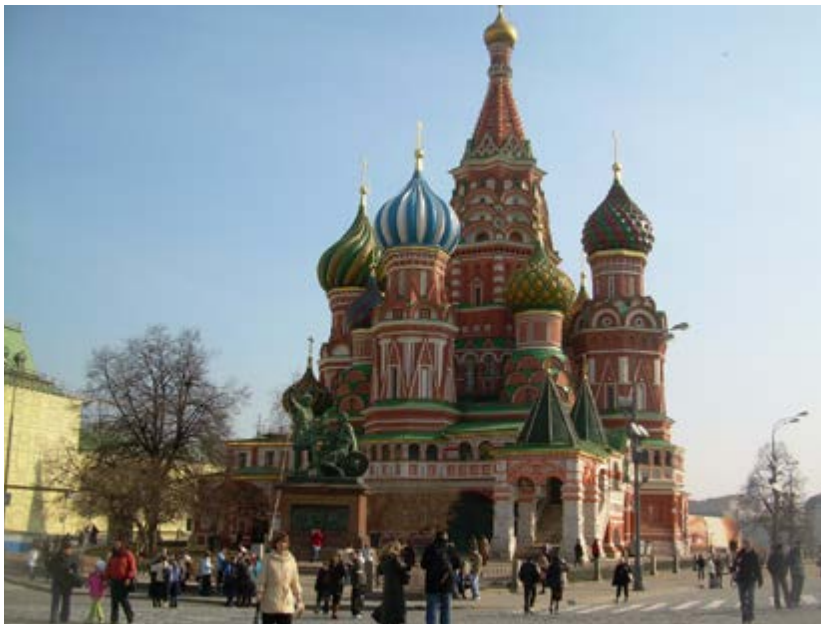
Национальный же статкомитет дает следующие индикаторы развития туризма за первое полугодие текущего года: экспорт туристических услуг составил $173,9 млн, а импорт туристических услуг – $153,9 млн. Все это – знаки того, что каждый из нас мечтает путешествовать и по-настоящему наслаждаться удивительно интересным миром и что спрос на путешествия растет и в «бедном» Кыргызстане, а бизнес реагирует на этот спрос.

Да и вообще иссык-кульские пансионаты работают только 2,5–3 месяца, а что же делать тем, у кого отпуск выпадает на зимний период? Именно в холодное время года и растет спрос на поездки в теплые страны. Кстати, если мы хотим, чтобы наши граждане больше оставляли денег, отдыхая среди красот родной страны, нам надо активнее продвигать внутренний туризм, соответствующий растущим запросам отдыхающих.

«Когда туристы из Кыргызстана совершают путешествия за границу, это становится туримпортом в экономику Кыргызстана, – сообщили в Департаменте туризма КР. – Кыргызстанцы ввозят в свою страну туристские впечатления, учатся толерантности, познавая другие культуры. Следовательно, они становятся образованнее, учатся лучше жить и стремятся к тому, чтобы развивать свою страну. Это пассивный эффект от выездного туризма. Но одновременно это ли не экономические стимулы?»

Эксперты же давно рассматривают выездной туризм как зеркальное отражение экономического состояния стран, показатель повышения качества жизни народов, фактор укрепления мира и взаимопонимания на Земле. Кыргызская Республика не может позволить себе быть в стороне от этого процесса.

Ирина Байрамукова



Ольга Пальчунова,
директор департамента бронирования и продажи авиабилетов
ОсОО «Главтур, Бишкек» (GLAVTOUR, Bishkek)

Как быть в полете, а не в пролете?

«Человека делают счастливым три вещи: любовь, интересная работа и возможность путешествовать», – когда-то сказал Иван Бунин. Данное высказывание актуально на сегодняшний день как никогда. Статистика показывает, что человечество все чаще предпочитает покупке дорогой недвижимости или брендовой одежды поездку в какое-нибудь путешествие. И все чаще за новыми впечатлениями и воспоминаниями едут целыми семьями либо компаниями единомышленников.

Общепринятое мнение, что сезон для путешествий – это лето. Но на сегодняшний день карта путешественника зависит от его информированности, предпочтений и финансовых возможностей. И, соответственно, ограничивать себя только летним периодом нет необходимости. Мир открыт для путешественников круглый год!

И хоть маршруты и цели у всех разные, все же путешественников объединяет одна общая задача – покупка билетов. Это могут быть билеты на пароходы, поезда, автомобили, самолеты, и чаще всего приобретаются они будущими туристами заблаговременно. Ведь, как правило, их стоимость – значительная статья в «смете» предстоящего отпуска.

Для Кыргызстана, не имеющего выхода к морю, воздушный транспорт является доминирующим видом транспорта для дальних путешествий. Покупка авиабилета становится архиважной частью при подготовке к поездке, и пассажиру приходится решать множество вопросов. Скажем, как найти самый быстрый, самый надежный или самый приемлемый по цене рейс? С появлением электронных авиабилетов и электронных платежей возможности для путешествий значительно увеличились. Но вместе с ростом возможностей возрастают и риски. В зависимости от сложности путешествия не всегда удается построить маршрут в рамках одной авиакомпании. Более того, на рынке Кыргызстана вы не найдете представительств многих крупных международных авиакомпаний, таких как British Airways или American Airlines. Как правило, крупные авиаагентства сотрудничают с сотнями авиакомпаний посредством прямых договоров и интерлайн-соглашений (это соглашение между перевозчиками о взаимном признании перевозочных документов. Интерлайн-соглашение дает право авиакомпании – участнику договора оформлять билеты на рейсы партнера). Также необходимо учитывать паспортные и визовые требования, разрешительные документы на несовершеннолетних пассажиров (доверенности, согласие законных представителей, справки о гражданстве), стыковочное время между рейсами с учетом вероятных задержек вылета/прилета, время, необходимое на погрузку багажа, разрешительные документы на животных и иной нестандартный багаж и много других немаловажных деталей будущего путешествия. Кроме того, возникает необходимость внесения коррективов в запланированные маршруты после приобретения авиабилетов. Это, несомненно, потребует помощи квалифицированного специалиста. Итак, возникают вопросы: «Как сделать выбор авиаагентства и не ошибиться?», «Как найти профессионалов для организации путешествия?», «Как приобрести настоящий авиабилет, а не фальшивый?» Все эти вопросы – только верхушка айсберга.

Давайте попробуем сформулировать простые рекомендации. В нашем сегодняшнем обзоре авиаагентство «Главтур, Бишкек» (GLAVTOUR, Bishkek), возглавляемое Исаковым Русланом Исмаиловичем, основанное в мае 1995 года и уже с первого дня создания занимающее одну из лидирующих позиций. Авиаагентство «Главтур, Бишкек» (GLAVTOUR, Bishkek) с 1998 года ак-

кредитовано в Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) и с 2001 года состоит в Торгово-промышленной палате Кыргызской Республики. Это дополнительно гарантирует полную ответственность компании перед клиентами, предусмотренную законодательством Кыргызской Республики и международными соглашениями.

Наш сегодняшний собеседник – директор департамента бронирования и продажи авиабилетов Ольга Пальчунова:

– Путешествия в тысячи миль начинаются с одного шага, и этот шаг должен быть в правильном направлении. На сегодняшний день на рынке Кыргызстана сотни туристических агентств, авиакасс, а также онлайн-предложений. К сожалению, у нас в стране нет доступного ресурса, который бы консолидировал всю эту информацию. Опасения кыргызстанцев вполне обоснованны, так как в последнее время неоднократно имело место мошенничество с авиабилетами. Если следовать простым рекомендациям, можно избежать риска стать очередной жертвой нечистоплотных продавцов авиабилетов и, что немаловажно, предотвратить многие проблемы. Вот некоторые из них:

- Никогда не покупайте билеты у неизвестных физических лиц, занимающихся частной реализацией авиабилетов, как бы ни было заманчиво предложение. Не переводите оплату на счет физического лица, какая бы форма безналичного расчета вам ни была предложена.
- При обращении в организацию проверьте все ее данные на официальном сайте Министерства юстиции Кыргызской Республики: наименование юридического лица, ИНН, уполномоченное лицо, статус предприятия (действующее, процесс ликвидации, банкротство, реорганизация, приостановление деятельности) и т. д. Обратите внимание на корпоративный адрес электронной почты. Серьезные организации создают электронную почту на собственном корпоративном домене.
- Обязательно обращайте внимание на репутацию авиаагентства.
- Желательно проверить, аккредитовано ли авиаагентство в Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA).
- Обязательно сравнивайте цены на авиабилеты. Если средняя цена в разных авиаагентствах гораздо выше той, которую вам предлагают, задумайтесь! Если авиакомпания объявляет акцию по снижению цены на авиабилеты, все авиаагентства, которые сотрудничают с этой авиакомпанией, будут предлагать и рекламировать данную акцию. Акции можно проверить как на официальном сайте авиакомпании, так и позвонив в офис авиакомпании.
- После оплаты вы можете проверить наличие оплаченного авиабилета на ваше имя на официальном сайте авиакомпании-перевозчика. Сегодня большинство сайтов авиакомпаний позволяет проверить действительность авиабилета. Для этого необходимо внести фамилию, имя, номер билета и/или бронирования. Периодически проверяйте ваше бронирование до момента вылета.
- Как правило, клиента подкупают не только низкими ценами, но и эксклюзивными условиями возврата и обмена авиабилетов. Примите во внимание, что правила возврата и обмена авиабилетов устанавливает не авиаагентство, а непосредственно авиакомпания! На сегодняшний день действует очень гибкая тарифная система: существуют невозвратные, возвратные с удержанием штрафа, полностью возвратные авиабилеты. Чем дешевле билет, тем жестче правила тарифа. Как правило, авиабилеты, приобретенные по акции, не подлежат возврату.
- Дополнительная рекомендация: желательно, чтобы авиаагентство работало в круглосуточном режиме 24/7, так как техническая поддержка необходима вне зависимости от времени суток, в том числе экстренный возврат авиабилета, обмен даты вылета/прилета, замена маршрута, изменение класса обслуживания, онлайн-регистрация, бронирование специального питания, бронирование конкретного места в салоне, предварительная оплата багажа и многое другое.

В случае если вы все же приобрели несуществующий (фиктивный) авиабилет, рекомендуем предпринять следующее:

- Прежде всего, незамедлительно обратитесь с изложением претензии по месту приобретения авиабилета с требованием вернуть денежные средства в полном объеме.
- Если оплата производилась безналичным расчетом, незамедлительно свяжитесь с банком и/или платежной системой, уточните, можно ли отменить перевод денежных средств.
- Если вернуть денежные средства не удалось, напишите заявление в соответствующие правоохранительные органы для возбуждения уголовного дела по данному факту.

Во избежание многих неприятных ситуаций рекомендуем обращаться в проверенные авиаагентства. Очень надеемся, что наши рекомендации будут полезны для вас и не омрачат вашу подготовку к увлекательному путешествию. Авиаагентство «Главтур, Бишкек» (GLAVTOUR, Bishkek) всегда открыто для диалога с вами!

АВИААГЕНТСТВО GLAVTOUR 23 YEARS
IATA 24/7

Головной офис:
ул. Токтогула, 93
Тел.: +996312663232
Факс: +996312901555

Круглосуточный колл-центр
ул. Московская, 165
Тел.: +996312318500
+996703318500
Факс: +996312318624

Бул. Эркиндик, 21
Бизнес-центр «Орион»
Тел.: +996312303608

ул. Киевская, 95а
Тел.: +996312662295

www.glavtour.kg

Не так нам страшен черный список, как его малюют

Чтобы иметь выход на рынки ВТО и ЕАЭС, чтобы развивать экономические связи непосредственно в самом регионе ЦА, нашей стране важно развивать как сеть шоссейных сообщений, так и воздушный транспорт. Об этом сказано-пересказано главами государства, всеми руководителями аппарата президента КР, чиновниками и экспертами. Тем не менее низкий уровень эксплуатации международных воздушных линий Кыргызстана местными авиаперевозчиками, как в количественном, так и в емкостном отношении, по сравнению с иностранными авиаперевозчиками, существует на протяжении последних нескольких лет.

На сегодня основной задачей Агентства гражданской авиации КР (АГА) остается выход из черного списка Европейского союза: уже более 10 лет кыргызстанские авиакомпании находятся в нем.

Кстати, в этот список отечественные авиаперевозчики попали еще в 2006 году из-за несоответствия стандартам качества предоставляемых услуг. Большинство авиакомпаний оказались в списке из-за отсутствия государственного контроля над деятельностью перевозчиков. По словам представителей отечественных авиакомпаний, именно иностранные компании, которые пришли в КР в 90-е годы после объявления нашим правительством льготных послаблений и зарегистрировали свои компании на территории нашей страны, стали летать на старых судах и из-за отсутствия государственного контроля над деятельностью перевозчиков попали в черный список. А ни одна отечественная авиакомпания туда не попадала.

В результате наши компании не могут нормально развиваться, потому что стоимость лизинга воздушных судов из-за нахождения в черном списке Международной организации гражданской авиации (ICAO) в полтора-два раза выше. Вырастают и страховые премии, что снижает возможность масштабного развития АГА и служб аэропортов. Причина – страховщики и владельцы судов с настороженностью относятся к компаниям из стран, включенных в черный список. Черный список также существенно ограничивает географию полетов, а выход из него позволит осваивать новые

воздушные маршруты. На сегодня 89 летчиков имеют право осуществлять перелеты и/из КР, 70 – в коммерческих целях.

В Министерстве транспорта и дорог рассказали, что с этой целью разработана дорожная карта, обозначающая пошаговые действия. А именно: основным требованием для выхода из черного списка ЕС остается внедрение в республике стандартов Международной организации гражданской авиации и прохождение аудита ICAO, что позволит претендовать на выход из черного списка ЕС.

Экс-директор Агентства гражданской авиации при Министерстве транспорта и дорог Эрмек Омуралиев отметил, что у ICAO есть восемь критериев, которым должны соответствовать перевозчики:

1. воздушное законодательство;
2. организация системы гражданской авиации внутри страны;
3. летная эксплуатация воздушных судов;
4. выдача свидетельств и классификация авиационного персонала;
5. поддержание летной годности воздушных судов;
6. аэронавигация;
7. аэродромы и наземные средства;
8. расследование авиационных происшествий.

По каждому из этих пунктов имеются замечания. Для их снятия необходимо наличие в республике адекватных трудовых ресурсов для обеспечения безопасности полетов. С обретением суверенитета мы перешли от советской авиационной техники типа «Як», «Ту», «Ил» к технике западного образца – боингам, аэробусам, а вот на переобучение не только всех пилотов, но и инженеров, механиков, инспекторов, бортпроводников денег так и не нашли. Для сведения: стоимость переподготовки только одного пилота – 50–60 тысяч долларов. А в каждой компании по несколько экипажей.

Мы хотим, чтобы пассажиры летали отечественными самолетами и летали безопасно. «Надо исходить из того, что спрос формируется на двух уровнях. Первый уровень – это уровень авиакомпаний, структура любого аэропорта работает с укрупненными корпоративными заказчиками – авиаперевозчиками. Второй уровень – это пассажиры, простые потребители услуг и авиакомпаний, и аэропорта. Мы не можем попасть на борт самолета, минуя инфраструктуру аэропорта. Так же и авиакомпании не могут обслуживать перелеты без дозаправки, без технического обслуживания и получения других услуг, которые предоставляют аэропорты», – говорит эксперт Кубат Рахимов.

Нужна сертификация всех субъектов гражданской авиации: воздушных судов, авиазаправок, наземного транспорта, аэропортов, авиакомпаний. А за это надо платить. И доро-

го! Потому что авиационная отрасль – специфическая и капиталоемкая, ей нужна поддержка государства. АГА КР представляло Минэкономики КР справку о существующих в мире механизмах финансирования авиационной отрасли, но в нашей стране такой механизм не утвержден.

В настоящее время между АГА КР и Международной ассоциацией воздушного транспорта (ИАТА) подписан меморандум о сотрудничестве в области повышения уровня безопасности, в том числе проведения аудитов авиационных операторов на основании соответствующих программ ИАТА. Также меморандум предполагает улучшение инфраструктуры аэропортов и систем управления воздушным движением, внедрение новых технологий, связанных с упрощением бизнес-процедур и транспортных процессов. В правительстве убеждены: это важный шаг на пути укрепления репутации нашей авиационной отрасли. А, как известно, часто с нее начинается репутация всей страны.

Вице-президент Регионального (Европейского) офиса ИАТА Рафаэль Шварцман, уже дважды посетивший Кыргызстан, рассказал, что случаются прецеденты, когда какая-либо авиакомпания самостоятельно может выйти из черного списка, доказав, что работает в соответствии со всеми требованиями. Так случилось с казахстанской авиакомпанией Air Astana, которая самостоятельно проходила аудит IOSA и процедуру по выходу из черного списка: сейчас она летает в Европу и не находится в этом *списке,* даже несмотря на то что страна, к которой она принадлежит, все еще в этом *списке* находится. Air Astana – это прежде всего грамотные менеджмент, инвестиции и методика управления, а также правильное позиционирование себя на рынке.

К слову, представители Агентства гражданской авиации КР отмечают, что Кыргызстану тоже нужен один мощный авиаоператор по типу Air Astana и нашим авиакомпаниям надо перенимать эту практику, раз наше государство неплатежеспособно. Пора признать объективно, что госсектор не может конкурировать с частным сектором. И уже в этом направлении есть подвижки: отечественная авиакомпания Air Manas успешно прошла международный аудит безопасности полетов у международно признанной программы оценки внутренних эксплуатационных систем управления и контроля полетов авиакомпании. В АГА уверены: эта сертификация IOSA – еще один значительный шаг к выводу отечественных авиаперевозчиков из черного списка Европейского союза и катализатор больших перемен к лучшему в обеспечении безопасности полетов.

Агентством гражданской авиации Кыргызской Республики налажено тесное сотрудничество с Международной организацией гражданской авиации и с ее Евроатлантическим подразделением, с Европейским агентством по безопасности полетов и Международной ассоциацией воздушного транспорта. Также в КР создана Ассоциация агентств авиатранспорта для продвижения интересов отечественных авиакомпаний. Сегодня отечественные авиакомпании уверены, что к нам могут прилететь из тех стран, с которыми у нас имеются соглашения о воздушных сообщениях. АГА прорабатывает вопрос сотрудничества со многими авиаперевозчиками.

Ирина Байрамукова

Ставка больше, чем жизнь, или Проблема по имени вертолет

В Кыргызстане сложно найти того, кто не говорит о выгодах туризма. При этом с особой гордостью подчеркивается сочетание несочетаемого: белоснежного снега на горных вершинах в знойный день и не замерзающего в лютые морозы высокогорного озера Иссык-Куль; трех семитысячников мира и множества глубоких пещер; уникальных лесов и пустынь в Баткенской области. Следом в перечне достоинств – наличие безвизового режима и гостеприимство населения, возможность познакомиться с образом жизни кочевников, их бытом, культурой. А высокогорный ландшафт Кыргызстана неизбежно привлекает и будет привлекать в страну альпинистов, скалолазов и ищущих приключений людей.

Welcome!

В развитых странах сейчас в тренде именно приключенческий туризм, а высокогорный Кыргызстан давно позиционирует себя как некую «Мекку», где можно отправиться в высокогорные экспедиции или на высоты поменьше. Еще в бытность СССР ущелье Ала-Арча в справочниках по туризму так и именовалось – «Мекка альпинизма», куда на сборы стекались спортсмены из многих стран мира. «Думаю, как только Кыргызстану удастся заявить о себе всему миру, он станет новой точкой на карте для любителей приключений», – считает эксперт по путешествиям Майлз Фарнбэнк.

Директор Департамента туризма КР Азамат Жаманкулов заявил, что в 2017 году Всемирная туристская организация позиционировала Кыргызстан в числе 10 стран, где ожидается туристический бум. По его словам, последнее десятилетие стремительнее всех растет туризм, связанный именно с горами: пешие, конные маршруты, альпинизм. «Конечно, альпинизм в Кыргызстане не массовый, но перспективный вид туризма, также разрабатываются отдельные программы по спортивному и экстремальному туризму и альпинизму».

Первым делом безопасность…

И тут снова сочетание несочетаемого. Кыргызстан – земля чудес и приключений. А какие же приключения без санавиации? Она, конечно же, в республике есть, но только… сухопутная! А это значит, что для спасения терпящих бедствие пациентов врачам приходится арендовать автомобили, числящиеся на балансе Министерства здравоохранения КР, и лишь уж в очень экстренных случаях – идут в Генштаб Вооруженных сил страны с протянутой рукой!

Почему в Генштаб, а не в МЧС? Дело в том, что на балансе МЧС долгое время числился всего один вертолет, да и тот 1992 года выпуска, а несколько лет назад истек срок его эксплуатации. На починку денег не нашлось! Впрочем, денег никогда не находилось и на его содержание, когда машина еще работала. Так что и МЧС тоже в роли просителя!

Генштаб, похоже, поставлен в весьма сложное положение. Его задача – обеспечение обороноспособности КР, поэтому весь авиапарк должен быть в исправном состоянии и находиться на аэродромах постоянной дислокации, а военнослужащие обязаны заниматься плановой работой. А тут вдруг ЧС – и за помощью обращаются в Генштаб из-за безысходности и санавиация, и МЧС, и туроператоры, организующие приключенческие туры, когда надо спустить с гор туристов с травмами! Ведь к работе с Минобороны подталкивает сама ситуация в стране: у государства нет летных ресурсов, которые бы специализировались на полетах в горной и высокогорной отрасли. Решение Генштабом принимается индивидуально, порой он был вынужден отказывать спасателям. Но в целом именно благодаря работе пилотов Воздушных сил Генштаба КР было спасено множество человеческих жизней.

Красивая гора без службы спасения – это как красивая девушка без души

Именно так высказался о ситуации в туротрасли КР консультант KOICA (Корейское агентство по техническому сотрудничеству) в НИСИ Алексей Чу. «Кыргызстан может стать Швейцарией Азии, и это не просто риторика. В стране есть две основные культовые горные цепи – Тянь-Шань и Памир, которые для многих китайцев, японцев и корейцев – не просто возможность подняться, а благоговение перед их величием с древних времен. Для многих посещение хотя бы подножия Хан-Тенгри подобно паломничеству, которое нужно предпринять хотя бы раз в течение жизни, – сказал специалист. – Туризм – это мощный и экономичный способ развития Кыргызстана, и остается только сказать: «Просто сделайте это». Чтобы закончить аргумент о необходимости значительного подъема туристического сектора, нужно обратить внимание на сторону затрат».

Сколько бы мы ни думали о туристической привлекательности Кыргызстана, если страна не будет обеспечена техникой для спасения терпящих бедствие в горах, к нам будут приезжать чаще всего crazy или «безбашенные».

Это те, которые знают, что у них есть шанс не вернуться из-за недостатка кислорода, сердечной недостаточности, обморожения или травмы. И шанс этот увеличивается в случае отсутствия у принимающей страны спасательных вертолетов.

Безумству храбрых поем мы песню…

Им открывается все то великолепие гор, которое никогда не увидеть снизу. В аналитическом отчете эксперта УЦА Назгуль Жениш сказано: «Относительно небольшое количество туроператоров КР предлагают жесткие приключения или экстремальные спортивные туры, поскольку для этого требуется специальное оборудование, механизмы безопасности и профессиональные гиды. Тем не менее доля жесткого приключенческого туризма в общем объеме доходов туроператоров неуклонно растет. Основными продуктами такого туризма являются горные восхождения и скалолазание, катание на лыжах и сноуборде, рафтинг, вертолетные и охотничьи туры».

Представитель инвестиционной компании «Московские партнеры» Евгений Коган говорит о том, что многие состоятельные иностранцы мечтают посмотреть на горную панораму сверху и готовы платить за дорогостоящие вертолетные туры. Кстати, такие туры в Гималаях предлагает Непал. Там вертолет летит к подножию Эвереста, совместив полет с обзорной аэроэкскурсией и завтраком на фоне высочайшей вершины планеты!

Непал – маленькая высокогорная страна. Основанная на туризме (а разве мы не хотим того же?) экономика Непала развивается достаточно стабильно. Так, может, стоит присмотреться к этой горной, как и мы, стране, изучить ее опыт?!

Но для этого нужен как минимум соответствующий вертолет и страхование. «Вертолетный туризм нуждается в страховании, однако «жирная» клиентура в КР страховаться не будет, так как не доверяет никому не известным страховым компаниям. Поэтому сюда могут поехать на вертолетный туризм только экстремалы», – сказал и представитель Швейцарско-Центральноазиатского делового совета Валерий Тутыхин и порекомендовал Департаменту туризма привлечь в КР страховые компании, у которых есть опыт и хорошая репутация.

Сначала стулья, потом деньги

В бизнесе давно знают, что без серьезных вложений в инфраструктуру, технику тот самый потенциал, о котором трубят со всех трибун и не только, вряд ли реализуется. «Значительная часть недостатков в секторе туризма в Кыргызстане сегодня обусловлена отсутствием этого понимания, – говорит эксперт Майлз Фарнбэнк. – Финансовые вливания в туризм обязательно окупятся. И еще важно включить развитие приключенческого туризма в стратегию развития. Если бы государства в сотрудничестве с крупными турфирмами объединились и создали условия для туристов, то могли бы потом заключить контракт с мировыми лидерами в этой области, например с National Geographic, база контактов которой составляет около 40 млн путешественников».

В этой связи представители частного турсектора стараются вложиться в туризм, но их возможности не безграничны. За 27 лет суверенитета благодаря их усилиям без надежды на родное государство к нам едут как в «страну трех семитысячников» – Хан-Тенгри, Победы и Ленина – альпинисты со всего мира. И нынешний сезон альпинизма и приключенческого туризма был спасен опять же усилиями частных туроператоров!

«Туризм в Кыргызстане имеет потенциально большое будущее, и, без сомнения, это стратегическая отрасль, которая может приносить миллиарды сомов в бюджет», – без устали повторяют все члены правительства, парламентарии, чиновники и так далее. «Каждая страна может превратиться в «конфетку» при правильном управлении спустя 20–30 лет, – говорит поэт и журналист Замир Осоров. – Но одними словами, как известно, делу не поможешь».

Где взять вертолет?

У туристов должна быть уверенность, что в Кыргызстане при любых несчастных случаях (сход лавин, камнепады, срывы) они будут спасены. Уже много лет туроператоры ищут варианты приобретения вертолета для туристических целей. Многие неверно думают, что это прежде всего прогулочные облеты с туристами. Это и заброска палаток, снаряжения, продуктов, воды, медикаментов в базовые лагеря. Это и заброска людей, которые обслуживают туристов. И наконец, это заброска и спуск альпинистов из одного базового лагеря в другой, оказание своевременной помощи в случае надобности.

После трагического крушения военного вертолета Ми-8МТВ 9 июля 2018 года в горах Кыргызстана государственные органы наконец-то озаботились проблемами безопасности в горах и стали говорить о том, что вертолет для туризма нам все-таки нужен. Честно сказать, уже сегодня их запал почему-то поутих, хотя проблема остается нерешенной.

В турсезоне этого года, по данным КАТО, было заявлено свыше 5 тысяч туристов только по горным программам. Только в направлении Хан-Тенгри было заявлено более тысячи альпинистов и треккеров. В прошлые годы отечественные туркомпании по договору привлекали военные вертолеты Генштаба КР, полностью соответствовавшие сложным погодным условиям: высота, турбулентность, боковой ветер, неожиданные перемены в погоде и так далее. С такими условиями может справляться только высокопрофессиональный экипаж.

По словам полярного вертолетчика из Салехарда Виктора Шматкова, который работал к тому же во многих горячих точках, который часто бывает и в Кыргызстане, высота в 5 тысяч метров и особые горные условия могут сыграть с машиной злую шутку даже несмотря на высочайший профессионализм экипажа. «Именно поэтому вертолетчики всегда «идут в горы как в бой», а потому очень важно иметь машину в отличном состоянии. А потерпевший крушение вертолет уже через несколько дней должен был отправиться на капремонт, потому что двигатель исчерпал свой летный ресурс. Нельзя в горах надеяться на «авось пронесет».

Лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать

Вот я и напросилась поехать в базовый лагерь «Каркара» в урочище Чаар-Кудук в зону альпийского леса, откуда альпинистов и экстремалов железная птица уносит наверх – в базовый лагерь «Южный Иныльчек», что на высоте 4 000 метров над уровнем моря в самом сердце Северного Тянь-Шаня, откуда открывается живописный вид на пики Хан-Тенгри (7 000 м) и Победы (7 439 м). Туркомпания «Ак-Сай Тревел» любезно предоставила мне трансфер в оба конца, палатку, спальник, питание. Так что у меня было достаточно времени, чтобы поговорить с альпинистами, сотрудниками базового лагеря и сфотографировать вертолет, который кыргызские турфирмы арендовали у Казахстана для горного альпинизма в КР.

Для этого в рамках двустороннего соглашения между КР и РК, учитывая чрезвычайность положения, для казахского вертолета был предоставлен специальный короткий воздушный коридор, минуя аэропорт Тамчи. То есть вертолет взлетал из базового лагеря «Хан-Тенгри» Казбека Валиева, приземлялся в «Каркаре», где дозаправлялся и откуда забирал наших туристов в сопровождении лидировщика. По действующему правовому регулированию лидировщик присутствует на борту сопровождаемого воздушного судна и предоставляется экипажам иностранных воздушных судов при осуществлении полетов за пределами воздушного пространства, разрешенного для международных полетов.

«Мы сейчас вынуждены арендовать борты Казахстана, чтобы не сорвать сезон и не подорвать имидж кыргызстанского приключенческого туризма, – сказала директор «Ак-Сай Тревел» Елена Калашникова. – Это очень дорого, но пора стране закупать собственные вертолеты».

Страна без вертолетов как… страус в песке

Туристический сезон – 2018 в сфере экстремального и горного туризма состоялся без наличия отечественного вертолета. Состоится ли следующий? Потеряв хотя бы один сезон, очень сложно будет восстановить весь турпоток в данном направлении. Государству надо озадачиться в срочном порядке решением этого вопроса: нужны инвестиции внешних или внутренних инвесторов для приобретения вертолетов, которые также смогут выполнять государственные задачи.

Это стало насущной проблемой и необходимостью. Об этом говорят иностранцы. Гражданин Франции, военный пилот-вертолетчик Ян Ле Кёз так охарактеризовал ситуацию: «Есть задачи, которые требуют усиленной работы и немедленного решения, ибо они мешают не только туризму, но бьют по имиджу страны. Для этого государству нужно лишь определиться в приоритетах. Возможно, они не в строительстве очередного супермаркета или ресторана?! А что, если каждый богатый кыргызстанец спросит себя: а что я сделал для безопасности своей страны – и тогда всеобщими усилиями в высокогорном Кыргызстане, гордо заявившем о себе с трибун ВИК, наконец-то появится хоть один вертолет для туризма».

Ирина Байрамукова

Устойчивое развитие или экологический цинизм?

Кыргызстан позиционирует себя как страну, вставшую на путь устойчивого развития. Прошло уже 5 лет, как все государственные структуры заговорили о приоритете таких трендов, как «зеленая экономика», «энергосбережение и энергоэффективность», как ВИЭ, как бережное отношение к окружающей среде и так далее.

Но каков же уровень понимания вопросов бережного отношения к окружающей среде у частного бизнеса в стране? Особенно у того, который напрямую либо косвенно зависит от чистоты воды и воздуха, от уровня сохранения экосистем. Предприниматели «берут» из природы для своего производства и заработка, а возвращают ли они ей назад в должной мере то, что некогда использовали? То есть вкладываются ли они в природоохранные мероприятия, а если да, то в полной ли мере? А может, они только ресурсы природы потребляют?

В опрос попали представители фитофармацевтических компаний, сборщики лекарственных трав, члены ассоциаций водопользователей, турфирмы, производители столярных и мебельных изделий, строительных материалов, горнодобывающие компании, перерабатывающие сельхозпредприятия, пчеловоды, члены Ассоциации пастбищепользователей и другие частные предприятия, заинтересованные в сохранении здоровой экологии в нашей стране.

По словам социолога Онолкан Уманкуловой, на удивление – практически 2/3 предпринимателей были крайне недовольны и удивлены тем, почему обращаются именно к ним за ответом. Были многие, которые отказались рассказать о природоохранных расходах своей компании (а может, им сказать было нечего?!). Кто-то уже в процессе разговора начинал откровенничать. Но уже сама такая реакция бизнеса на предложение «снять» фактическую ситуацию приверженности частного бизнеса к сохранению природы наводит на мысль о том, что не все отечественные предприниматели

связывают получение доходов с важностью бережного использования природных ресурсов.

Из 500 компаний со всего Кыргызстана, приглашенных к разговору, 400 отказались отвечать на вопросы, представители остальных 100, из которых 82 % – малый бизнес, 16 % – средний бизнес и 2 % – крупный бизнес, начинали разговор с вопроса: «А почему МЫ должны отвечать?». «Это свидетельство низкой ответственности бизнеса», – резюмирует Онолкан Уманкулова.

Среди опрошенных – 66 % мужчин и 34 % женщин. Только 92 % из них знали, что деятельность их предприятия связана с использованием природных ресурсов! 66 % подтвердили, что их компания вносит КАКОЙ-ТО вклад в охрану окружающей среды.

«По части использования объектов растительного вида юридическими лицами я могу сказать, что на данный момент уровень понимания очень слабый. Почему? Потому что сейчас эти организации живут сегодняшним днем. При получении разрешений на сбор объектов растительного вида, насколько я знаю, природоохранное законодательство они игнорируют, как будто завтрашнего дня и не будет», – сказала одна из респондентов.

Или другое мнение:

«В стране среди бизнеса до сих пор считают, что воздух чистый, вода чистая – вот такая идея в головах у людей».

Жамала Уманкулова, соучредитель консалтинговой компании «Эрфолг Консалт», которая и проводила данный опрос, рассказала, что 40 % из 100 компаний-респондентов только единожды добровольно участвовали в какой-либо экоакции, например в посадке зеленых насаждений возле офиса либо в коллективной очистке территории от мусора. 30% признались, что никогда не принимали участия в каких-нибудь акциях в защиту природы, а 34% сказали, что они только тогда участвовали в экоакциях, когда «были указания сверху». Радует, что 11 компаний входят в членство организаций, лоббирующих вопросы окружающей среды, а 8 компаний сами инициировали клубы или общества по охране природы. Когда же немногочисленных «сознательных» респондентов спрашивали о сотрудничестве частного сектора в своей природоохранной деятельности с государственными органами, то картина нарисовалась такая: у 29% нет никакого взаимодействия, 37% частных предприятий взаимодействовали с госорганами, 28% – с международными донорами и организациями, 20% – с общественными организациями, 8% – с вузами и НИИ, а вот с местными органами власти сотрудничали 50% частных предпринимателей. То есть ОМСУ небезразлично, какая экологическая ситуация на подведомственных им территориях.

А вот почему многим пользователям «даров природы» все равно, глава Ассоциации лесопользователей и землепользователей Айткул Бурханов объясняет следующим образом: «Арендаторы и лесопользователи получают небольшой доход, а основная «маржа» остается тем компаниям, которые с ними работают. У них у всех превалирует потребительская цель и желание использовать государственную собственность для улучшения своего финансового состояния. Стране нужен действенный механизм: раз используешь государственную собственность и продукцию госсобственности для своей выгоды, должен адекватный возврат делать в природу».

Один из предпринимателей, не пожелавший назваться, сказал: «По идее, статистику должны сдавать все компании, потому что это в интересах страны – знать, что происходит с этой страной. По факту получается, из 20 тысяч промышленных предприятий у нас практически сдают отчетность, касающуюся окружающей среды, от силы около 280 – это даже не 1%, а 0,01% от тех предприятий, которые должны такую отчетность сдавать!»

Опрос выявил, что почти каждая пятая компания, несмотря на производство природоохранных платежей, не понимает, что эти платежи связаны с их вкладом в защиту окружающей среды и сохранением биоразнообразия. Специалист ГАООСЛХ Венера Сурапаева пояснила, что у всего бизнеса на территории

КР существует 3 вида обязательных экоплатежей: за право пользования, за выбросы и за сверхлимитное потребление. «Однако бизнес не видит обратной связи: куда идут эти деньги. Поэтому у бизнеса нет ответственного отношения к природе. Надо на законодательном уровне решать эту проблему».

Были и такие предприниматели, кто откровенно признавался в том, что для их компаний:

1) получение прибыли – всегда приоритет, даже в ущерб экологии;

2) бизнес готов внедрять экологические решения, но только если он видит от этого дальнейшую выгоду для себя;

3) расходы на природоохранные мероприятия крайне низкие.

Также они заявили, что сами госорганы зачастую являются образцом халатного отношения к природе: «Например, в нашей стране сначала делают национальный парк, а потом вдруг неожиданно на его территории открывают месторождения для добычи ископаемых ресурсов. Это говорит о том, что государство сначала создает особо охраняемые территории, потом само же начинает разработку и добычу полезных ископаемых на этих территориях. Здесь очень важна роль государства, которое само должно быть примером и соблюдать такие вещи».

Практически все опрошенные подтвердили, что у нас в стране отсутствует экологическое сознание по причине того, что это не культивируется с ранних лет жизни ни в семьях, ни в детсадах, ни в школах. А тут вдруг гражданин вырос, начал заниматься предпринимательством, и вдруг к нему начинаются требования привязки бизнеса к экологии? Сам малый и средний бизнес не видит мощных информационных кампаний со стороны госорганов в отношении разъяснения тех или иных природоохранных расходов, признавая, что только некоторые НПО за последние десятилетия активизировали свою информационную природоохранную работу.

«Информационная кампания является наиболее эффективным инструментом в повышении осведомленности и развитии осознанного подхода частного сектора для его участия в вопросах природоохранной деятельности», – подытожила Онолкан Уманкулова. У компаний имеется мало информации либо отмечается полное отсутствие доступа к ней.

Ирина Байрамукова

Пиролиз: экорешение экопроблемы!

ОсОО «Эко Двор» – одна из первых компаний в Кыргызстане, занимающихся разработкой и внедрением мусороперерабатывающих технологий. Сегодня она успешно зарекомендовала себя еще в одной технологии – термического разложения органических и многих неорганических соединений (баклашек и использованного полиэтилена, отработанных автомобильных шин разных размеров и резиносодержащих изделий, а также отходов швейной промышленности).

В ее основе – метод закрытого пиролиза. Причем, как уверяет кыргызстанский предприниматель и инициатор запуска первого в Кыргызстане пиролизного завода в селе Гроздь Чуйской области Акмальжан Мамарасулов, происходит этот процесс без ущерба природе, а в продуктах переработки отсутствуют высокотоксичные вещества. Пиролиз не только решает вопрос переработки вторсырья, но и позволяет получать топливо буквально из мусора. Помимо экологически чистой утилизации, данный тип переработки способен принести очень хорошую прибыль.

При запуске завода на полную мощность, то есть всех четырех производственных линий, две из которых – линии механического дробления и две – пиролизные, завод может выдавать резиновую крошку – до 10 тонн, металл – до 10 тонн, технический углерод – 5 тонн и нефть – до 5 тонн.

Продукты пиролиза: технический углерод, высокопрочная сталь, жидкие топливные продукты (бензин, дизельное топливо), печное топливо (аналог мазута), тепловая энергия. Они уже заинтересовали асфальтобетонные заводы, керамические и нефтеперерабатывающие предприятия, с которыми *ОсОО «Эко Двор»* уже начало заключать договора. Компания уже получила лицензию от ГАООСЛХ и в перспективе планирует осуществлять поставки технического углерода в Россию и Индию.

Таким образом, новое предприятие позволяет не только добиться снижения объемов захоронения мусора в нашей стране, но и получить весьма ощутимый экономический эффект.

Команда Акмальжана Мамарасулова призывает власти столицы и руководство республики к государственно-частному партнерству ради совместного спасения окружающей среды.

За дополнительной информацией, а также предложениями о сотрудничестве обращайтесь к Мамарасулову Акмальжану Дилекашовичу

тел.: 0777-16-58-28;
0702-55-55-57.
www.ed.kg
Эл. почта: mamarasul5@gmail.com

ОсОО
«Эко Двор»

Строительство
социальных объектов

ЭКО Двор

ED.KG

- Яркие, современные изделия.
  Безопасные и надежные!
- Антивандальная конструкция и материалы.
- Легкая сборка по чертежам
  и гарантийный сервис
- Гибкая ценовая политика
- Своевременная отгрузка со склада

ОсОО
«Эко Двор»
Строительство
социальных объектов

Тел.: 0 312 880425
0 701 940360

www.ED.KG

ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА – в топ-5 главных бизнес-рисков в ближайшее десятилетие

Об этом сообщается в отчете по глобальным рискам Всемирного экономического форума (World Economic Forum) в 2017 году. Об этом же говорится и в Третьем Национальном сообщении по Рамочной конвенции ООН об изменении климата. Этой теме посвящены многочисленные исследования мировых и отечественных ученых; целые серии авторских статей, опубликованных в разных изданиях и на просторах интернета; бесчисленные международные форумы, круглые столы, семинары в Кыргызстане и за рубежом, которые прежде всего направлены на привлечение внимания к этой проблеме аналитиков, политических партий и неправительственного сектора, чиновников и должностных лиц, ответственных за формирование и практическую реализацию климатической политики. Теме изменения климата посвящены классные часы в школах. Дошло до того, что об этом судачат даже бабушки на скамейках.

О глобальном изменении климата говорят все и везде. Но что понимать под этим?

На этот вопрос отвечает к. г. н., заведующий кафедрой метеорологии, экологии и охраны окружающей среды КРСУ Андрей Олегович Подрезов: «Климат – это совокупность всех погодных условий, наблюдавшихся на конкретной территории за некоторый продолжительный промежуток времени. Климат и жизнь на Земле формируются путем преобразования поступающей солнечной энергии в так называемой климатической системе Земли, включающей атмосферу, океан, сушу, криосферу и биосферу. А «изменение климата» – это колебания климата Земли в целом или отдельных ее регионов с течением времени, выражающиеся в статистически достоверных отклонениях параметров погоды от многолетних значений за период от десятилетий до миллионов лет».

Ученые утверждают, что климат менялся всегда по нескольким причинам. Среди них – изменение размеров и взаимного расположения материков и океанов, изменение светимости Солнца, изменение параметров орбиты Земли, изменение прозрачности атмосферы и ее состава в результате вулканической деятельности, изменение содержания двуокиси углерода (CO_2) в атмосфере при взаимодействии с биосферой, изменение способности поверхности Земли отражать солнечную радиацию, изменение содержащегося в океанах количества тепла.

«В течение прошлого столетия среднегодовая температура у поверхности Земли в каких-то географических точках росла быстрее, в каких-то – медленнее, иногда и вовсе убывала. Рост этот не был монотонным, но когда все данные о среднегодовых температурах «на местах» были собраны воедино и по ним была найдена среднегодовая температура по всей поверхности земного шара, оказалось, что она заметно возросла (примерно на 0,7°С). И вот это явление климатологи называют глобальным потеплением климата», – говорит Андрей Подрезов.

Согласно данным Климатического профиля КР, за весь период наблюдений среднегодовая температура росла по всей республике со скоростью 0,0104°С/год, за период 1960–2010 гг. скорость возросла более чем вдвое и составила 0,025°С/год, а за период 1990–2010 гг. скорость роста увеличилась в 6,7 раза и составила уже 0,07°С/год. Она растет и дальше! Существует вненаучная составляющая – в этом максимально виноват сам человек! По данным Межправительственной группы экспертов по изменению климата, в основе глобального изменения климата лежит антропогенная деятельность, а именно выбросы парниковых газов и рост их концентрации в атмосфере. МГЭИК сообщает о последствиях глобального потепления к 2100 году.

Что это за последствия?

Планетарные:

Средняя глобальная температура воздуха вблизи земной поверхности может повыситься от 1,8 до 4,6°С.

80 % дополнительного тепла поглотит океан, что повысит его уровень на 18–59 см.

Самое сильное потепление – на 6,5–7°С – произойдет в холодных северных регионах в зимний период времени.

Возможно, в конце летних сезонов полное освобождение Северного ледовитого океана ото льда.

Начнется таяние вечной мерзлоты (70 % территории России), что приведет к деформации и разрушению строений и транспортных сетей.

Возрастет повторяемость и интенсивность тропических ураганов и их смещение к северу.

Увеличится повторяемость и интенсивность ливней, гроз, сильных ветров и засух во всех районах.

Для Центральной Азии:

Потепление составит 3–5ºС, что несколько выше глобального по Земле.

Сильно повысятся летние температуры – на 5–10ºС, что приведет к пиковым температурам до 45–47ºС; это потребует особой организации жизни людей и даже животных.

Количество осадков в году и по сезонам изменится мало, что на фоне высоких летних температур существенно повысит засушливость климата.

Питание горных ледников останется на прежнем уровне, а их летнее таяние заметно возрастет, что будет означать деградацию горного оледенения.

Для Кыргызстана:

Ожидается повышение температуры на 4,7°С по мягкому сценарию и на 6,1°С по среднему сценарию. При этом более сильное повышение температуры по мягкому сценарию соответствует лету (5,3°С), а более слабое – зиме и весне (4,3°С).

«Так как Кыргызстан находится в середине континента, то более уязвим к процессам изменения климата, чем страны, расположенные вблизи океана, – говорит директор Центра изменения климата в КР Зухра Абайханова. – Это будет выражаться в большей скорости повышения температуры по сравнению с незначи-

тельным изменением количества осадков. То есть климат станет более сухим. Мини-сценарий изменения климата во всей стране можно наблюдать уже сегодня на примере Суусамырской долины, где внутренний климат меняется намного резче, чем по краям долины. Будет наблюдаться тенденция роста количества жарких (с температурой более +32,2°С) дней в году и тенденция сокращения количества холодных (с температурой менее –7,8°С) дней в году. К концу столетия поверхностный сток в сумме по всем бассейнам снизится. Для Кыргызстана основное влияние таяния ледников на поверхностный сток вследствие изменения климата ожидается в том, что максимальный объем – пик поверхностного стока сместится на более ранний период, но величина этого пика уменьшится. За 10 лет в КР объемы парниковых газов не выросли значительно, не в пример загрязнению окружающей среды. Но из-за рельефа местности Кыргызстан может со временем буквально «задохнуться» от этого. Выбросы были обнаружены в 28 секторах, но оказалось, что в 5 из них объемы выбросов составили аж 75 %!»

Таким образом, возникают как новые возможности хозяйственной деятельности, так и новые проблемы.

К чему это может привести?

Эксперты предсказали расширение ЧС на фоне уменьшения их амплитуды. В этом отношении перед страной стоит задача по разработке митигационных мероприятий. Приоритетным путем они считают сокращение выбросов автотранспорта. Этот сектор потребляет не просто невозобновляемое топливо, но еще и завозимое в страну извне. Так, выбросы парниковых газов в столице – Бишкеке – 35 % от всех выбросов страны, даже несмотря на то, что здесь практически отсутствуют выбросы парниковых газов от ферментации. Зато есть выбросы от энергетики и транспорта.

Тем не менее в КР нет на законодательном уровне мер, скажем, по ограничению количества завозимых автомобилей и по определению стандарта завозимых машин. Поэтому к нам завозятся самые старые и самые дешевые машины, которые дают огромное количество выбросов парниковых газов. Ничего не строя, а только принимая законодательные акты в транспортном секторе, можно многого добиться в плане снижения выбросов парниковых газов.

Экономисты полагают, что климатические изменения лежат в основе экономических рисков. От климатических условий ближайшего будущего, от их изменений будут зависеть как прямые биоклиматические условия жизни населения всей планеты, региона и Кыргызстана, а также и вся хозяйственная деятельность. «Например, в КР поднялась снеговая граница в Тянь-Шане, это вызвало проблемы с выпасом скота», – поясняет климатолог Алексей Кокорин.

За фактом признания – принятие адекватных контрмер?

В мире все больше экономик «зеленеет» с каждым днем, и это хороший тренд современности. Какие это могут быть действия, например, для Кыргызской Республики?

Это энергосбережение и энергоэффективность, то есть сокращение зданиями энергопотребления, сокращение выбросов автотранспорта, сокращение потерь электроэнергии, тепловой энергии и природного газа;

сокращение выбросов и увеличение стоков в сельском и лесном хозяйствах за счет сокращения выбросов из почв, эффективного управления животноводством и лесным хозяйством;

развитие возобновляемых источников энергии;

адаптационные действия в следующих секторах: сельское хозяйство, водные ресурсы; лесное хозяйство и биоразнообразие; развитие особо охраняемых природных территорий с учетом сдвига климатических поясов; сфера здравоохранения и социальная сфера и другие.

Национальный план по минимизации ущерба от изменения климата должен охватить все сферы деятельности человека и выбрать приоритетные вызовы.

Призывает встать на «зеленые рельсы» и бизнес-сообщество

Это означает – надо найти здоровый баланс между экологическими вопросами и проблемами экономического развития.

К сожалению, любые ограничения и реформы требуют энергичных действий и больших вложений, а также отказа от спокойного существования в привычном, неизменном режиме ресурсопотребления. Но нельзя нещадно эксплуатировать недра, не заботясь о завтрашнем дне. Люди в нашей стране должны дышать чистым воздухом, пить родниковую воду. Не менее важен и переход на альтернативные источники электроэнергии. Пока современная ситуация в Кыргызстане оставляет желать лучшего.

Председатель экспертной группы «Биз эксперт» Улукбек Кыдырбаев убежден, что встать на «зеленые рельсы» отечественному бизнесу должно помочь партнерство бизнеса с государством: «Задача государства – мотивировать бизнесменов использовать экологически чистые технологии, раскрывать им потенциал «зеленой экономики» и риски «коричневой экономики»; стимулировать предпринимателей внедрять ВИЭ, эффективное ресурсопользование и бережливое производство. Также важно обращаться к уже имеющемуся зарубежному и кыргызстанскому опыту в этом вопросе».

Ирина Байрамукова

Сюрпризы глобального потепления – новый ледниковый период

Именно эта парадоксальная фраза была опубликована на обложке журнала Discovery.

Но так ли она парадоксальна?

Тема эта в последнее время набирает обороты: ведь люди не понимают, почему зимой в Сахаре выпал снег, а вот в Бишкек пришли лютые морозы?! Может, ученые что-то путают и наступает «глобальное похолодание»? Итак…

Первое место в хит-параде экологических проблем уверенно занимает глобальное потепление (ГП)

Исследователи обращают внимание на 2 предполагаемых фактора ГП: 1-й – таяние наземных полярных льдов, 2-й – таяние ледников, уменьшающихся с каждым годом.

Именно оно прогнозируется одним из вариантов грядущего конца света: полярные льды растают и затопят все крупнейшие прибрежные города мира. В журнале «Сайенс» говорится, что за минувшее столетие уровень океана поднялся на 10–20 см, что еще не предел.

«Изменение состояния ледников для меня как архитектора, эколога и ученого имеет огромное значение. Это феномен изменения климата на планете, – говорит ученый из ФРГ Даниэль Дендра. – Ледники начали упорно превращаться в воду, причем проблема набирает обороты: за последние десятилетия тянь-шаньские ледники, покрывающие поверхность, равную одной трети площади поверхности Швейцарии, в более 15 тыс. кв. км, ежегодно теряли от 0,1 % до 0,8 % поверхности. Самый большой отход ледников наблюдался в горах недалеко от городов Алматы, Бишкек, Ташкент и Урумчи».

По словам гляциолога профессора Константина Макаревича, с 1958 года по сегодняшний день ледник Туюксу в Казахстане, имеющий огромное значение для всей Центральной Азии, потерял около 57 млн кубометров льда. Раньше

он достигал в длину четырех километров, а теперь сократился вдвое. И этот процесс прогрессирует: ученые пришли к выводу, что этот тянь-шаньский ледник прекратит свое существование к 2050 году и тогда в регионе начнется острая нехватка пресной воды. По словам профессора Макаревича, с 1958 года по сегодняшний день Туюксу потерял около 57 млн кубометров льда. Раньше он достигал в длину четырех километров, а теперь сократился вдвое. И этот процесс прогрессирует.

Когда тают ледники, изменяется альбедо – отражательная способность территорий. Становится больше темных поверхностей, чем белого льда, который спокойно отражал солнечные лучи в атмосферу. Соответственно, темные поверхности станут их поглощать, будет еще теплее, льды начнут таять еще быстрее, климатические изменения будут происходить еще более интенсивно.

Все будет не так, и мир погибнет от холода

В этом уверены другие ученые. Новый же ледниковый период будет длиться не менее двух веков!

Новая климатическая схема имеет красноречивое название – «Теплая Арктика – холодный континент!»

Контраст температур между северными и средними широтами становится меньше, как следствие – нарушение естественных процессов переноса воздушных масс по вертикали с севера на юг и наоборот. Отсюда и вывод российского Национального центра льда и снега: растаявшие льды точно зимой принесут лютые холода, летом – палящую жару, длительную засуху или аномально сильные ливни. Причем такой атмосферный блокинг становится все более затяжным. Примеров тому масса: в Европу пришла невиданная доселе жара, от которой только в 2003 году умерло 40 тысяч человек, столько же, сколько во время последнего японского землетрясения. Сильнейшая жара пришла 2 года назад в Москву, где погибло несколько тысяч человек; в 2011 году от жары засохли многие деревья в горах близ Алматы.

По словам начальника отдела метеопрогнозов Агентства по гидрометеорологии Махбубы Касымовой, в Кыргызстане действительно наблюдаются то аномальный зной, то несвойственная для страны низкая температура. Похолодание проходит волнообразно и связано с влиянием азиатского антициклона. Как правило, каждый цикл сопровождается эпидемиями, неурожаями и, как следствие, массовыми переселениями.

Каких же нам ждать «сюрпризов»?

«Сюрприз» № 1

Проблема таяния ледников в горах, в которых сосредоточены немалые запасы пресной воды, актуальна для всего мира.

Как-то президент ОО MoveGreen Мария Колесникова, презентуя новый проект «Ледниковый патруль», призванный повысить знания людей о таянии ледников и о последствиях этого для стран Центрально-Азиатского региона, сказал: «Таяние проходит с разной

интенсивностью в зависимости от метеоусловий. Общая площадь оледенения составляет 4,2 % территории КР. Запасы пресной воды в горных ледниках оцениваются в 650 куб. км, в озерах – 1 745 куб. км. По прогнозам, через 20 лет площадь ледников сократится на 35 %. Это означает потерю почти 200 млн куб. пресной воды».

«Сюрприз» № 2

«Также около 40 ледников представляют угрозу для человека. Лед тает, и вода стекает в долины или, что еще более опасно, формирует озера, сдерживаемые льдами. В истории Кыргызстана есть примеры подобных трагедий», – высказался представитель МЧС КР Таалайбек Темиралиев. Он приводил такую статистику только по Чуйской области: в 1952 году в бассейне реки Туюк-Иссык-Ата в результате прорыва озера Теке-Тор было затоплено несколько сел, уничтожены водозаборные сооружения, автодороги. В следующем году пострадали дома в столице – на волю вырвалась вода озера Тез-Тор, расположенного в долине Ала-Арчи. В августе 1983 года селепаводковый поток из озера Кейды-Кучкач затопил село Сокулук. Уже в XXI веке чудом удалось избежать трагедии в Ала-Арчинском ущелье из-за прорыва озера Теке-Тор.

«По характеру расположения водоемов на территории республики выделено 10 зон концентрации прорывоопасных озер, а также отдельная группа разрозненных. В Кыргызстане планомерное изучение горных озер проводится с 1966 года, после катастрофы, которая произошла 18 июня 1966 года, когда прорвало завальное озеро Яшиль-Куль в долине реки Исфайрамсай. Выявленные опасные озера в Кыргызстане заносятся в специальный каталог, – сказал эксперт Сергей Ерохин. – КР продолжает икать ответ на вопрос, как человеку противостоять бесстрастной стихии».

«Сюрприз» № 3

Усиление таяния ледников сильно влияет на количество и сезонное распределение воды. Сначала отход ледников вызовет повышение уровня воды, но если дожди не компенсируют потери, связанные с таянием ледников, сокращение объема ледников в конечном итоге приведет к снижению объема воды.

По данным исследований, только за последние 30 лет площадь ледников уменьшилась на 15 %. К 2100 году усиленное таяние ледников может привести к сокращению общего поверхностного стока рек более чем в 2 раза и станет серьезнейшей проблемой для энергетики и сельского хозяйства.

«Сюрприз» № 4

Профессор-энергетик Валентина Касымова считает, что изменение климата несет угрозу энергобезопасности страны: сокращения площадей и водоотдачи ледников и снежников и смещения летнего максимума; увеличения водности поверхностного стока рек к 2025–2030 годам с последующим их снижением; снижения гидропотенциала малых и крупных рек: Нарын-Сырдарья, Чаткал, Чу, Талас. Сары-Джаз и др.; сокращения производства электроэнергии на действующих и проектируемых ГЭС. Вывод напрашивается сам собой: делая ставку на строительство ГЭС, надо учитывать изменение в перспективе гидрологического режима рек из-за природно-климатических факторов.

«Сюрприз» № 5

Таяние ледников и связанное с этим изменение климата приведут к увеличению засушливости и засоленности почв, снижению урожайности сельского хозяйства. Об этом говорится в докладе РЭЦЦА: «Из пятидесяти проектов и программ, связанных с адаптацией к изменению климата, около 2/3 связаны с адаптацией в области сельского хозяйства и водных ресурсов, сферах, которые считаются наиболее зависимыми от климата в Центральной Азии».

«Сюрприз» № 6

В Нидерландах впервые просчитали количество затрачиваемых на производство животной и растительной продукции водных ресурсов: на получение 1 кг пшеницы уходит почти тонна воды, 1 кг риса – 3 тонны, 1 кг бобов – 4000 л, 1кг сои – 2100 л, 1кг говядины – 15 000 л, свинины – 6 000 л, курятины – 4 300 л.

При подсчетах учитывались тип и количество необходимого для роста и жизнедеятельности животных корма, полив сельхозугодий. Также дикие животные потребляют речную воду и дождевую, накапливающуюся естественным образом в траве.

Усилится дефицит продовольствия.

«Сюрприз» № 7

Нарастание трансграничных конфликтов. Министр иностранных дел Эрлан Абдылдаев на общих дебатах 71-й сессии Генеральной ассамблеи ООН сказал: «Особую тревогу вызывает интенсивное таяние кыргызских ледников, которые являются природными хранилищами водных ресурсов в Центральной Азии, отдельного внимания заслуживает вопрос водноэнергетических отношений в регионе. Из-за изменения климата также под угрозой исчезновения оказалось биоразнообразие наших горных экосистем».

Что же делать?

Эксперт в области изменения климата Алексей Кокорин убежден, что надо человечеству, а значит нам с вами, изменить отношение к окружающей нас среде – нашему дому. По его словам, сегодня на изменение климата влияет антропогенный фактор: в погоне за удобствами ежеминутными человек сам добровольно рубит сук, на котором сидит.

Наращивая экономический потенциал всеми «правдами и неправдами», человек забывает об экологии. А рецепт прост (как и все гениальное), его еще Сократ предложил: «Если хочешь стать счастливым, то не увеличивай желания, а разумно снижай потребности!»

«Ведь в Кыргызстане на долю населения приходится примерно половина выбросов, влияющих на климат», – констатируют экологи ЭД «БИОМ». – Глобальное потепление может быть снижено, если каждый станет снижать выбросы парниковых газов».

Кто же, если не я?

И пока современный Кыргызстан, наряду с другими странами, находится на этапе создания теории «устойчивого развития» и поиска необходимых ресурсов для практических действий в этой области, каждый гражданин может бережливо относиться к топливноэнергетическим ресурсам (хотя бы почаще выключать свет, уходя из помещения; гасить за ненадобностью домашние электроприборы, чинить протекающие смесители и колонки и пр.), сажать и поливать деревья, сохранять лесной фонд страны, отказаться от езды на старых автомашинах, переходить в быту на энергоэффективные технологии, почаще ходить пешком или ездить на велосипеде, а не на автотранспорте.

И неважно, как правильнее называть то, что происходит на нашей планете – глобальным потеплением или же не менее глобальным похолоданием. Важнее спросить каждому самого себя: как я лично использую любую возможность уменьшить влияние на климат.

Лучше экономить сейчас, стараясь сохранить природные экосистемы. Иначе если не нам, то нашим детям и внукам платить за бездушное отношение к окружающей среде придется самым дорогим, что у нас есть – жизнью.

Ирина Байрамукова

С СЕРЕБРОМ
— ICE —

+15°C

МУЗДАГАНДА
ШИШЕНИН
ТҮСҮ ӨЗГӨРӨТ

-5°C

БУТЫЛКА
МЕНЯЕТ ЦВЕТ
ПРИ ОХЛАЖДЕНИИ

ОХЛАДИ

МУЗДАТ

АЛКОГОЛДУ АШЫКЧА ПАЙДАЛАНУУ СИЗДИН ДЕН-СООЛУГУҢУЗГА ЗЫЯН. АЛКОГОЛЬ 18 ЖАШКА ЧЫГА ЭЛЕК АДАМДАРГА, КОШ БОЙЛУУ ЖАНА БАЛА ЭМИЗГЕН АЯЛДАРГА, БОРБОРДУК НЕРВ СИСТЕМАСЫНЫН ЖАНА ТАМАК СИҢИРҮҮ ОРГАНДАРЫНЫН ООРУЛАРЫ БАР АДАМДАРГА КАРШЫ КӨРСӨТҮЛГӨН.
ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ. АЛКОГОЛЬ ПРОТИВОПОКАЗАН ЛИЦАМ, НЕ ДОСТИГШИМ 18 ЛЕТ, БЕРЕМЕННЫМ И КОРМЯЩИМ ЖЕНЩИНАМ, ЛИЦАМ С ЗАБОЛЕВАНИЯМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ И ОРГАНОВ ПИЩЕВАРЕНИЯ.

Лицензия 001818 от 11.12.17г бессрочная

Баркад

Насладись высоким качеством нашей продукции!

БЕШБАРМАК

МАНТЫ

ПЕЛЬМЕНИ

КОЛБАСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

СПАГЕТТИ С СОУСОМ

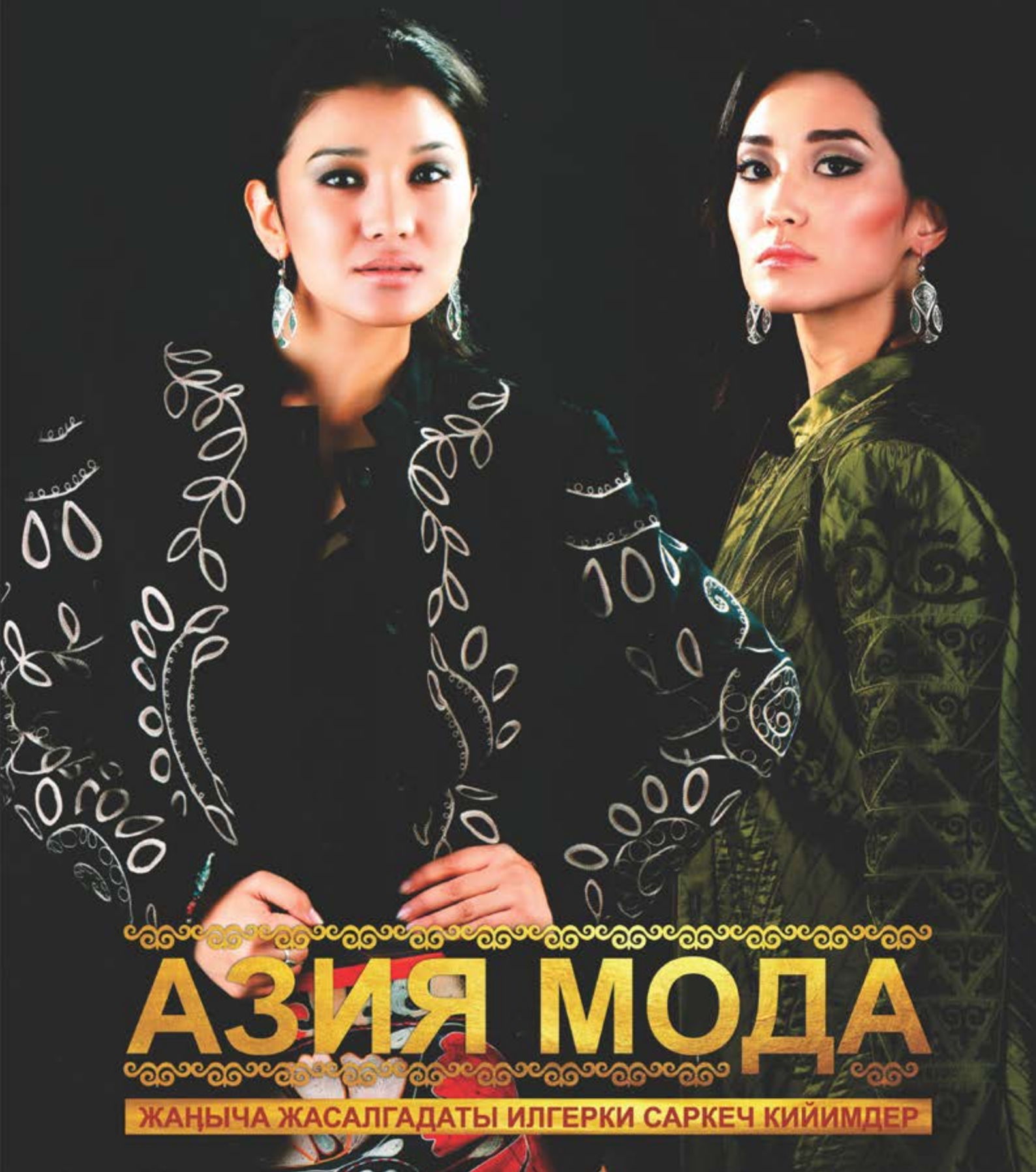
ОсОО «Баркад», Кыргызская Республика, 720054, г. Бишкек, ул. Интергельпо1/8
Тел.: +996(312) 461332
E-mail: office@barkad.kg
www.barkad.kg

Z & Z

ZEINEP & ZEBI

EXCLUSIVE FASHION HOUSE

Кыргызская Республика,
г. Бишкек, ул. Абдумомунова, 218
тел.: +996 312 66 19 38
Instagram: zeinepzebi



АЗИЯ МОДА

ЖАҢЫЧА ЖАСАЛГАДАТЫ ИЛГЕРКИ САРКЕЧ КИЙИМДЕР