

МИР ДОСТАТОЧНО ВЕЛИК, ЧТОБЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ НУЖДЫ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА; НО СЛИШКОМ МАЛ, ЧТОБЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ ЛЮДСКУЮ ЖАДНОСТЬ.

МАХАТМА ГАНДИ

НОВЫЙ ДЕНЬ



АМШ'ЕЫЦ



№ 3 (550) 1 марта 2018 г.

Издается с февраля 2004 г.

Абхазия: актуальное обозрение

ИНЫЕ НЫНЧЕ ВРЕМЕНА...

Для российских инвестиций в Абхазию наступил тайм-аут

В Абхазии давно муссируется скандал вокруг завода по производству пластиковых труб, принадлежащего российскому предпринимателю Михаилу Панову.

Предприятие начало работать два года назад: довольно быстро возник конфликт между собственником и менеджментом в лице двух граждан Абхазии, которые с самого начала запуска строительства завода оказывали всю необходимую поддержку.

Предприятие имеет в данный момент важное, можно сказать, стратегическое значение. Оно является производителем труб, необходимых для реализации инфраструктурных проектов, осуществляемых в рамках Инвестиционной программы, финансируемой из российского бюджета. Заменить поставщиков, конечно, можно. Но цены, предлагавшиеся предприятием, заложены в сметы и контракты конкретных работ. И цены эти существенно ниже российских.

100-процентным собственником предприятия является Михаил Панов - крупный бизнесмен, владелец холдинга «Соцпромстрой». Сейчас уже в СМИ появилась точка зрения и его оппонентов. И собирательно можно сделать вывод о том, что эта история на стыке хозяйственного конфликта и криминального передела доходных бизнес-активов.

Панов выпустил видеоролик, в котором изложена его точка зрения, уже несколько сот человек его «перепостило». Но сама история является классическим примером того, как развиваются конфликты, поставившие крест на инвестиционной привлекательности Абхазии.

В них, а этих конфликтов за последние почти пятнадцать лет были десятки, нет однозначно правых и однозначно виноватых. Их почва даже не в различиях культурного характера, а в том, что Россия и Абхазия находятся в разных исторических временах. Однако до последнего времени, по непонятным причинам, российский средний бизнес стремился наращивать чаще всего проблемные и рискованные активы в республике.

Если вы едете по Абхазии, заметите довольно внушительное количество всякого рода новых объектов, чаще это гостиницы и прочий недострой. Достаточно общего знакомства со строительным процессом для того, чтобы прикинуть, каких значительных ресурсов не хватает на то, чтобы запустить в работу сотни новых бизнесов. Не все, конечно, но львиная доля этих проектов создавались за счет внешнего инвестирования, люди стремились капитализировать личные связи и знакомства. «Найти инвестора» — и сейчас распространенное словосочетание. Но к сегодняшнему дню можно сказать, что в целом российский бизнес потерял интерес к Абхазии.

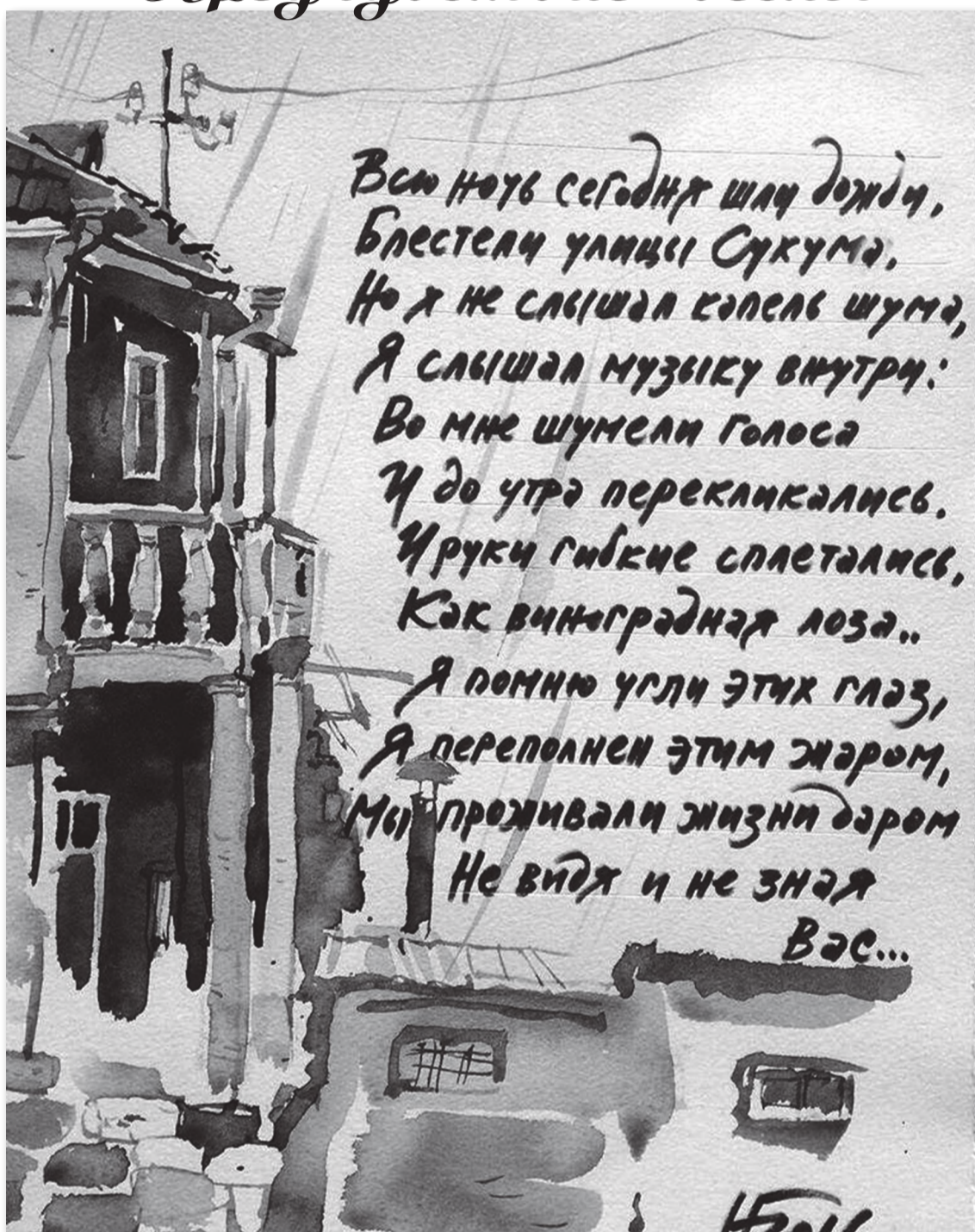
А как раз примерно 8–10 лет назад тогда только что признанная Россией страна считалась перспективной площадкой для вложения средств.

Рейдерство, различные криминальные истории, в которые попадали российские предприниматели в Абхазии, в первую очередь убийство бизнесмена Клемантовича и его помощницы Скаредновой, конечно, основная причина свертывания работы российских компаний в республике. Это и основная причина того, что страна попала по факту в черный список российского бизнеса.

Но есть и другие причины. В конце нулевых годов бизнес привлекала сравнительная доступность его ведения в Абхазии. Хорошая динамика решения вопросов с государством, низкие тарифы на

(Окончание на 6 стр.) ►

Предчувствие весны



Это сухумское стихотворение на фоне воздушной графики из частного архива. Или рисунок на фоне лирической строки. Возможно, было написано в начале-середине прошлого века. Автор неизвестен. На наш взгляд, как нельзя лучше передает настроение грядущей весны.

МИМОЗА ИЗ АБХАЗИИ

В начале весны в Россию из Абхазии ввозят главный символ женского праздника 8 Марта – мимозу. Акацию серебристую, именно так правильно называется этот нежный и красивый цветок, везут к празднику во все регионы страны. Мимозу перевозят как коммерческими партиями, так и небольшими букетами для личных целей. Более 33 тонн мимозы вывезли из Абхазии в Сочи в преддверии праздника 8 Марта.

Российские таможенники оформляют в сутки около 7 тонн цветов. Как сообщает телеканал «Кубань 24», самые крупные партии поступили на границу в выходные. Так, 24 февраля по одной таможенной декларации был осуществлен пропуск более 11 тонн цветов.

Всего, по данным на 26 февраля, оформлено 33,8 тонн мимозы. Ввоз будет осуществляться до начала марта.

С целью сокращения времени оформления, ускорения прохождения таможенных процедур в отношении коммерческих партий товара применяется периодическое декларирование.

По материалам ИА «Абхазия-Информ».

БИЗНЕС КАК СОСТОЯНИЕ ДУШИ

Женское лицо абхазского предпринимательства

Предпринимательство – это один из важных субъектов экономической деятельности, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельного человека, но и всего населения республики в целом. Переход Абхазии к рыночной экономике поставил нашу страну в новые условия, характеризующиеся возрастающей конкуренцией, сокращением рынка сбыта из-за высоких издержек производства, сложностями поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченностью финансовых ресурсов. Ко всем этим проблемам в последние годы добавился еще и мировой экономический кризис и, как следствие, сегодня положение отечественного предпринимательства крайне сложное. Несмотря на существующие проблемы, предприниматели Абхазии пытаются выжить, используя при этом любые возможности.

Последние годы в роли предпринимателей стали активно выступать женщины, и они весьма успешно конкурируют с предпринимателями-мужчинами. У всех предпринимательниц или как сегодня стало модно говорить – бизнес-леди – разные профессиональные навыки; большинство имеет высшее образование, а то и несколько, но самое главное – женское предпринимательство не имеет возрастного ограничения.

Предприниматель – это не профессия, а скорее, состояние души. А любая женщина – это в какой-то степени актриса, которая примеряет на себя разные роли, что так же является важным качеством в нашем сумасшедшем и конкурентном мире. Может быть, поэтому наиболее важными психологическими характеристиками для женщин-предпринимателей являются: высокая коммуникабельность и смелость в установлении социальных контактов, «нежесткое» лидерство, эмоциональная устойчивость, практическая направленность мышления, организаторские способности и потребность в достижении. Ну и, конечно же, высокая склонность к риску, потому что чем выше степень риска, тем больше шанс на получение высоких прибылей.

Стоит отметить, что развитие малого и среднего предпринимательства в Абхазии началось именно с женщин. Вспомните, как в тяжелые послевоенные годы они часами стояли с тачками на границе, чтобы, продав на российской стороне мандарины и другие фрукты, на вырученные деньги купить для семьи вещи и продукты. Со временем у некоторых появилась возможность закупать чуть больше товаров и реализовывать их уже в республике. В итоге, стали открываться небольшие магазинчики, и малый бизнес начал набирать обороты.

Сегодня наши женщины задействованы во многих сферах, причем не только женских и не только в малом бизнесе. К сожалению, ни в министерстве по налогам и сборам, ни в минэкономике не ведется отдельный учет женщин-предпринимателей, но, как отмечают специалисты, предпринимательницы отличаются законопослушностью, надежностью и ответственностью. Они охотно принимают советы

более опытных коллег, легче вписываются в незнакомую среду, придают большее значение межличностным отношениям, за счет чего выигрывают в освоении новых «узких» ниш рынка.

В то же время, сами женщины-предприниматели сетуют, что их диалог с представителями властей не всегда конструктивен и не находит взаимопонимания. Это происходит в основном потому, что судьбы предпринимательства решают мужчины. У мужчин и женщин вообще не совпадают образы мышления, да и методы управления, и цели в предпринимательстве у них разные: у первых стоит задача получить прибыль любой ценой, а у женщин на первом месте – самовыражение и человеческий фактор.

Сегодня малое предпринимательство Абхазии – это самый уязвимый сектор экономики, который не получает надлежащей защиты и поддержки государства. Результатом этого стал массовый уход предпринимательства «в тень». Ни для кого не секрет, что у нас имеет место скрытая самозанятость и большинство незанятого (официально) населения зарабатывает себе на жизнь, занимаясь незаконным предпринимательством, в том числе и торговлей.

Всем известно, чего стоит оформление одной только отчетности, а сколько необходимо разрешительной документации! Люди просто не хотят загружать себя подобными проблемами, и в результате мы имеем «серый» сектор экономики. Женщине, особенно обремененной семьей, если она к тому же сама зарабатывает на жизнь, очень сложно выкроить время для решения организационных вопросов, которыми сегодня озадачен наш предприниматель.

Сегодня мало кому хочется работать на кого-то, намного важнее ощущение собственной независимости, пусть даже мнимой. Более того, для женщины главное – это свобода распоряжения собственным временем, возможность самой его планировать – когда работать, когда обед готовить, когда с детьми заниматься. Это и есть сегодня важнейший фактор для развития именно женского предпринимательства.

Хотя, стоит признать, что многие женщины были вынуждены заниматься бизнесом в ущерб своей семье. В данной ситуации речь идет не о материальной стороне вопроса: работа отнимает много времени и сил; и семья, а в первую очередь дети, отходят на второй, а то и на третий план. А ведь именно воспитание детей – это основное в жизни многих женщин. Хорошо если рядом есть надежное плечо: понимающий и разделяющий твои проблемы человек...

Начинать что-то новое всегда страшно, но абхазских женщин это не останавливает. На примере нескольких бизнес-леди мы хотим рассказать, как они пришли к необходимости создать свое дело, почему выбрали именно ту сферу, которой сегодня занимаются, ну и, конечно же, выявить проблемы мешающие им работать.

СИСТЕМА ДОЛЖНА БЫТЬ ПОНЯТНОЙ



Директор пансионата «Сосновая роща», член Общественной палаты **Людмила Лолу** одной из первых начала заниматься собственным бизнесом в Абхазии. Работая инструктором райкома партии, она курировала деятельность здравниц Гагрского района. Ей не раз предлагали повышение и даже с квартирой в Сочи, но очень хотелось заняться самостоятельной работой.

– Когда меня направили работать замдиректора «Литфонда», я думала, что все об этой работе знаю,

но я ошибалась! Мне крупно повезло: директор – грузин – жуткий националист, но стоит признать – отличный хозяйственник, многому меня научил и это все потом пригодилось в жизни, – говорит Людмила Ирадионовна.

После объединения сочинских и гагрских элитных санаториев Л.Лолу работала секретарем парткома объединения с абхазской стороны: в то время на такие должности местных не брали, но молодая, энергичная абхазка была одобрена самой Москвой. Но позже встал вопрос переезда в Сочи, бросать семью не хотелось, да и начался развал Союза...

Людмиле Ирадионовне предлагали разные должности в Гагре, но она сама выбрала директорство в профилактории цитрусового совхоза. Объект был в ужасном состоянии, в дождь с зонтом надо было в него заходить, но нашла спонсора, все отремонтировала и даже, и две машины купила. Только вроде работу наладили – началась война. Приходилось дневать и ночевать в пансионате, иначе все разворачивали бы. Персонал разбежался, платить охране иной раз было нечем, вот и приходилось зачастую вообще одной оставаться в корпусе.

После войны пришлось брать кредиты на восстановление...

– Многие думают, что если ты директор курортного объекта, то ты – богатый человек. А ситуация такова: в одном банке брала кредит, чтобы что-то сделать или закупить, потом в другом опять брала кредит, чтобы закрыть первый и т.д. Все приходилось вкладывать в пансионат, потому что клиент

не будет жить в плохом номере, есть из старой посуды или спать на рваном белье, – говорит Людмила Лолу.

Только последние два года она наконец рассчиталась со всеми долгами и надеется, что теперь будет хоть какая-то прибыль.

Кстати, Людмила Ирадионовна одной из первых в республике взяла пансионат в аренду, первая в Абхазии ввела питание по принципу «шведский стол» и одной из первых, опять же за счет кредитов, приватизировала курортный объект.

– Аренда предприятия – дело не очень надежное, вкладывать в него кредитные деньги весьма рискованно, тем более, если потом его кто-то может забрать, – считает Людмила Лолу.

Что касается проблем, то, по ее мнению, существующая фискальная политика серьезно тормозит развитие экономики в Абхазии. А ввозной НДС тянет на дно малый бизнес.

– Этот налог был изобретен во Франции, в 50-е годы, для равномерного распределения налоговой нагрузки предприятий, участвующих в многоступенчатых производственных процессах. Таких производств в Абхазии нет. Очевидно, что эксперимент по перекалыванию обязанностей по сбору налогов на таможенную службу не удался: поступления в бюджет не соизмеримы с реальным количеством ввозимых товаров. Да и сам метод взимания противоречит здравому смыслу – как можно взимать налог на товар, который еще не продан, а только ввозится? Старый вариант закона был адаптирован под условия Абхазии: по старой схеме НДС взимался с наценки, а не со всего

оборота товара. На мой взгляд, наиболее приемлемая форма налогообложения в туристической области – это налог с оборота или налог с продаж. Он позволит существенно упростить и сделать прозрачными взаимоотношения бизнеса и государства, сократит вероятность коррупционных схем. И самое главное: открытая и понятная система – ключевой компонент для привлечения инвестиций в страну, – констатирует Людмила Ирадионова.

ПУСТЬ НЕ МЕШАЮТ НАМ РАБОТАТЬ



В отличие от других предпринимателей, директор компании «Абхазская Ривьера» **Алиса Гулария** не сосредоточилась только на открытии кондитерской «Дольче Вита». Она так же занимается ресторанным бизнесом, продажей недвижимости и организацией экскурсий, а теперь еще и начала строить отель за счет инвестиционной программы в поддержку крупного и среднего предпринимательства, в рамках инвестпрограммы содействия социально-экономическому развитию Абхазии.

– Я люблю всем заниматься, но берусь за дело только тогда, когда полностью уверена, что у меня все получится, – говорит Алиса.

В тоже время она признает, что без спонсора не смогла бы заняться бизнесом. Кстати, именно он и предложил ей открыть кондитерскую «Дольче Вита», в итоге взяли в центре города здание без окон и дверей, и восстановили его. Что касается сегодняшней ситуации, то заниматься предпринимательством в Абхазии стало очень сложно, особенно если ты честно работаешь. Не все в этой сфере так хорошо, как многие думают. К примеру, по сравнению с 2016 годом, в 2017 году компания «Абхазская Ривьера» просто выживала, а тут еще и налогами задавили.

– Если раньше на Новый год мы всегда продавали много сладостей и тортов, то в этом году были вынуждены бесплатно передать готовую продукцию, чтобы она не испортилась, интернатам, благотворительному фонду «Киараз» и дому престарелых. Мы и раньше это делали, но не в таком большом количестве. Ситуация такова, что хозяйева вынуждены снижать плату за аренду помещений, потому что у людей, в том числе и у предпринимателей, нет денег, – сетует Алиса Гулария.

Она призналась, что уже жалеет, что взяла инвестиционный кредит под строительство отеля.

– Мы хотели расширить бизнес, создать новые рабочие места, а в итоге вынуждены сокращать людей. Кредит – это серьезное обязательство, а нас душат налогами, введя ввозной НДС. При этом со стороны власти нет никакой поддержки предпринимательству. Казалось бы, нас должны были носить на руках, помогать нам, не строить препоны, но этого нет. Мы не просим помощи, но пусть не мешают нам работать, – говорит Алиса Гулария.

МЫ ДЕРЖИМ МАРКУ



У руководителя ООО «Аква-Гефест» **Мзии Амичба** абсолютно не женская профессия: она занимается производством металлоизделий. В свое время женщина окончила техническое отделение АГУ с правом преподавать физику, но уже будучи на практике на «Сухум-приборе» и заводе газовой аппаратуры поняла, что это ей намного ближе, чем преподавание в школе. Сегодня за ее плечами многолетний опыт работы на Вологодском литейно-механическом заводе. В 2010 году она завезла из Германии промышленные станки, которые отличаются наилучшим качеством (таких, кстати, нет не то что в Абхазии, но даже в Краснодарском крае), и открыла в Сухуме предприятие по металлопрокату, горячей и холодной ковке изделий. Сегодня здесь изготавливают оконные решетки, козырьки, лестничные и балконные перила.

– По сути, это – мужская специальность, но я разбираюсь в этом. Моя мечта наконец-то осуществилась и я занимаюсь любимым делом. Это – мое! – с гордостью говорит Мзия Амичба.

По ее словам, в Абхазии есть подобные цеха, но производство со станками одно. Поэтому к ним часто приходят мастера и заказывают определённые детали для своей работы. Но Мзия с первого взгляда может сказать, в каких решетке или козырьке использованы детали, изготовленные на ее предприятии, и какой металлопрокат у них заказывали.

Чаще всего люди приходят в «Аква-Гефест» со своими проектами, но если проект дорог в исполнении, им на предприятии предлагают свое видение изделия. За семь лет работы ни одного нарекания от заказчиков не поступало. Здесь держат марку, понимая, что только качеством можно привлечь клиента. Во всем важны детали: нужно не просто собрать изделие, но и правильно его обработать, и применить нужную краску, потому что у нас море рядом и может появиться ржавчина.

– Для нас главное – это качество, надежность, долговечность, практичность. Мы хотим изготавливать только красивые вещи, а станки позволяют воплощать в жизнь любые идеи. И поверьте мне, нет ничего более завораживающего и красивого, чем сплетающийся в узоры металл, – считает Мзия Амичба.

К сожалению, по ее словам, заказов в этом году было не очень много: у людей нет денег, им трудно, хотя те же решетки всегда нужны. Летом многие ждали отдыхающих, но их было мало, не оправдались надежды и на урожай мандаринов и орехов. И как цепная реакция – снижение количества заказов в «Аква-Гефест». Тем не менее, здесь надеются на лучшее.

НАПРАВЛЕНИЕ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ



Аделина Джобова занимается новым для Абхазии видом деятельности – карвингом в кулинарии (от англ. carving «вырезание»). По образованию она географ, но война и семья внесли в жизнь свои коррективы. Дети подросли и Аделина поняла, что нужно чем-то заняться. Когда она впервые в 2011 году увидела карвинговое искусство резки, то очень удивилась – как такое возможно?! Начала сама практиковаться на арбузах, дынях и тыквах, а после того, как друзья начали хвалить ее работы, поняла, что за дело нужно браться серьезно.

– Я прошла обучение у специалиста в России, и моя девичья мечта – стать художником, пусть на овощах и фруктах, но в каком-то смысле осуществилась, – говорит Аделина.

В 2014 она принимала участие в общероссийском конкурсе карвинга в Москве: никакого места не заняла, но было интересно участвовать. Сегодня женщина занимается украшением праздничных столов: декорирует их различными овощными и мясными нарезками, а так же красиво оформляет вырезанными на корках рисунками дыни и арбузы.

Кроме того, Аделина Джобова преподает карвинг в центре творчества «Дар».

– Эта профессия становится все более популярной. К сожалению, у нас занимаются только девушки от 13 лет – тайские ножи очень острые и мы соблюдаем безопасность, но я очень жду ребят, потому что это все-таки мужское ремесло, – считает Джобова.

СЕГОДНЯ БИЗНЕСУ ВЫЖИВАТЬ ТРУДНО



Владелица фирмы «Золотой колос» **Нонна Чантурия** не просто так занялась производством хлебулочных изделий. С 22-х лет она работала на 2-м городском хлебозаводе технологом, там же, кстати, и проходила производственную практику.

Нонна Чантурия родом из Гудауты. Закончила ГИСХ по тогда модной профессии – чаеводство и табаководство (она – специалист по табаку), но, выйдя замуж в Сухум, пришлось переквалифи-

цироваться. Устроилась на хлебозавод – тогда это можно было сделать только по очень большому благу, и до начала грузино-абхазской войны трудилась на этом предприятии. В войну работала начальником производства на Пицундском хлебозаводе. Когда война закончилась, завод из-за отсутствия ГСМ остановился и встал вопрос: «что делать, чем заняться?»

Решила открыть собственный цех по производству хлебобулочных изделий. Поначалу было очень трудно, но выручало то, что бок о бок с ней трудились опытные сотрудники, хорошо знающие свое дело.

Стоит отметить, что все эти годы предприятие «Золотой колос» работает строго по ГОСТу. Здесь выпускают восемь видов хлеба, а в кондитерском цеху выпекают булочки, пирожки и хачапуры. Три автомашины каждое утро развозят товар по торговым точкам. В общей сложности в производстве задействовано 47 человек.

Большую часть средств, вырученных от реализации продукции, Нонна Чантурия вкладывает в развитие предприятия. Три года назад она закончила строительство нового цеха площадью 500 м², и лишь магазин оптовой торговли остался в старом здании, где когда-то размещалась администрация военного санатория. До повышения курса доллара владелица «Золотого колоса» успела закупить и новое оборудование для хлебопечения, в нынешней ситуации такую сумму она уже просто не осилила бы.

– Никакой помощи от государства за все годы существования моего предприятия я не получала. Более того, за 23 года не взяла ни одного кредита и все делала только за счет собственных средств, – с гордостью говорит Нонна Чантурия.

В то же время, она сетует на проблемы с электро и водоснабжением, канализацией. Из-за плохого состояния дорог спецмашины часто приходится ремонтировать.

Предприниматель напомнила, что цены на хлеб утверждает государство. Сегодня все, кому не лень, открывают пекарни, но при этом многие уходят от налогообложения. Поэтому тем, кто работает легально, выпекать хлеб стало накладно.

– Сегодня бизнесу выживать трудно, но я не жалуюсь, потому что у меня работа налажена и я имею стабильный доход. Это мое детище, я знаю здесь каждый кирпичик, – подчеркнула Нонна Чантурия.

У нее трое детей: старшая выбрала профессию врача-стоматолога, младшая дочь учится на технолога общественного питания, сын в Стамбульском университете на факультете «Управление». То есть, двое из семьи смогут продолжить семейный бизнес. Да и племянница тоже выбрала профессию «Технология зерна и хлебопечения», а значит, еще одна помощница в деле.

Я ПЫТАЮСЬ ПОНЯТЬ ЧЕЛОВЕКА...



Первое знакомство с Абхазией владелицы ООО «Маршан и Мингю» **Шебнем Маршан** произошло

в 2013 году. Тогда она впервые приехала в республику вместе с тетей, старшей сестрой и ее детьми. Старшая сестра почувствовала себя в Абхазии комфортно и уговорила всех поехать на историческую Родину.

Проснувшись поутру, Шебнем, по ее словам, почувствовала контакт с родной землей и поняла – она дома. В ее ситуации можно было выбрать самый легкий путь возвращения в Абхазию – просто купить дом и спокойно жить на две страны, но молодая женщина выбрала трудный – работу.

Шебнем Маршан по профессии архитектор. Закончив учебу в Стамбульском университете, продолжала обучение в Милане, потом там же работала еще три года.

Вернувшись в Турцию из Италии, начала работать в качестве бизнес-партнера в Стамбульском офисе фирмы. За 20 лет ею было выполнено огромное количество проектов, в том числе и очень дорогих. Но когда встал вопрос переезда в Абхазию, она без сожаления оставила весьма успешную работу и открыла в Сухуме ООО «Маршан и Мингю».

Когда приходишь в офис фирмы, то сразу обращаешь внимание на его внутреннее оформление. Когда Шебнем выкупала это помещение, оно было в ужасном состоянии. Старый дом, сложенные из кирпича толстые стены... Когда все это очистили от штукатурки, поняли, что нет нужды прятать такую красоту.

– Здесь все делалось вручную, и каждый кирпичик, каждая арка – это история дома, история страны, – считает Шебнем Маршан.

Поначалу она хотела открыть только офис по разработке архитектурных проектов, но потом решила привлечь клиентов и дизайном интерьеров – мебелью, светильниками, люстрами и многим другим.

– Интерьеры дополняют проекты, это как бы приглашение к сотрудничеству, Этим я показываю, что могу сделать и что я представляю качественный товар. Увидев, как я обустроила это помещение, клиенты смогут лучше понять мой вкус и доверить мне разработку проектов, – подчеркивает Шебнем.

Она понимает, что в Абхазии не каждый может заказать действительно серьезный архитектурный проект, но у нее достаточно клиентов.

– Для меня крайне важно установить душевные отношения с клиентом. Я пытаюсь понять человека, что он хочет. Я должна почувствовать, что действительно смогу с ним сработаться. Когда рисую эскизы для проекта, то подхожу к этому процессу так, как будто я делаю его для себя и что именно я буду тратить свои деньги на его реализацию, – отмечает архитектор.

По словам Шебнем Маршан, перед открытием фирмы она сравнила стоимость услуг здешних архитекторов и теперь старается использовать ту же ценовую политику, ну, может быть, чуть-чуть дороже. Ее проект предусматривает не только строительство домов и квартир, но и расчёт коммуникаций, и дизайнерское оформление. Клиенты, конечно же, попадают разные: кто-то говорит, что фирма делает дорогие проекты, кто-то считает цены вполне приемлемыми. Кстати, бывают ситуации, когда архитектор может сделать для клиента что-то абсолютно бесплатно.

– Когда мы открывали офис, я решила не спешить с рекламой. Мне хотелось сначала понять местных людей, чтобы они узнали меня, зачем я здесь. Я работаю в Абхазии уже год и три месяца, и моя работа по сути и есть реклама. Моя работа – это не просто бизнес, – бизнесом я могу заняться в любой стране! Моя работа – это состояние души. Я могла остаться в Стамбуле и неплохо там зарабатывать, но решила вернуться в Абхазию, – констатирует Шебнем Маршан.

У нее есть серьезная проблема – незнание абхазского и русского языков. Девушка знает турецкий, итальянский и английский, и на последнем она с помощью сотрудницы фирмы и общается с клиентами.

– Я понимаю и русский и абхазский, но говорить не умею. Одно время посещала занятия, но из-за специфики работы – частых командировок за границу, времени на изучение языков не оставалось и занятия пришлось отменить, – с сожалением говорит Шебнем и добавляет, что языковой барьер конечно же мешает работе, но ее выручает природное и профессиональное чутье.

В Стамбуле и в Италии, по ее словам, работать конечно же легче. В Абхазии не все строители умеют читать архитектурные проекты, и не все клиенты ценят дизайнерские разработки.

– В Абхазии многие одеваются дорого и со вкусом, но что касается строительства домов, то зачастую просто удивляешься тому, какой конечный результат хотят в итоге видеть клиенты. Не всегда наличие средств говорит о наличии вкуса, – считает Шебнем Маршан.

Поэтому, когда к ней приходят заказывать проект, она, выслушав клиента, зачастую предлагает свое видение, свои идеи.

– В последнее время я чувствую удовлетворение от работы. Поверьте, для меня не столь важен карьерный рост или деньги, иной раз приятная беседа с клиентом заменяет многое. Для меня важнее человек, работа в итоге когда-то закончится, но личностные отношения останутся, – подчеркивает молодая архитектор.

Женщина не жалеет, что приехала в Абхазию. Она считает, что в жизни человека все predeterminedено свыше, как должно быть...

– Я здесь, чтобы что-то дать Абхазии. Я хочу стать примером для приезжающей в Абхазию молодежи, принести пользу моей стране, ничего не требуя для себя взамен, – говорит Шебнем Маршан.

Вот такие они, абхазские бизнес-леди – абсолютно разные, но безумно интересные и безусловно – талантливые! И жизнь каждой из них – это целая история! К сожалению, объем газетной публикации не позволяет нам рассказать о каждой из них более подробно, но и такая информация наверняка будет интересна читателям.

Женский бизнес в Абхазии представляет собой важную, быстро растущую часть малого и среднего предпринимательства. Как видите, наши женщины могут всё: сами себя защитить, сами заработать, сами обеспечить семью. Они достойны восхищения только потому, что решили «пуститьсь в свободное плавание» в нашей экономически-неустойчивой стране.

Абхазские женщины-предпринимательницы всего добиваются и не пасуют перед трудностями. Они не только занимаются интересным для себя и нужным для республики делом, но и справляются с существующими проблемами.

Наши бизнес-леди пришли в бизнес и по доброй воле, и по необходимости, но с самыми серьезными намерениями. Они не только стремятся к независимости и самостоятельной работе, но и мечтают полнее раскрыть свои профессиональные способности и возможности, попробовать себя в новом деле. Ну и, конечно же, экономически помочь своей республике.

Тема женского предпринимательства продолжает оставаться актуальной для Абхазии. И мы надеемся, что уже в скором времени в нашей стране будет создана продуманная комплексная эффективная система поддержки женского бизнеса, и органы государственной власти станут уделять максимум внимания его проблемам. В этой связи не мешало бы предусмотреть определенные преференции для женщин-предпринимателей. Это особенно важно для тех, кто только приходит в бизнес, на начальном этапе реализации проектов.

А пока пожелаем всем этим бесстрашным и трудолюбивым женщинам сил, терпения и успеха.

Аибашыбы Леон иорден запашыоу, хэажэкрыра 15-16-тэй ажылыра иалахэыз, аибашыца ртоурых игэацантэ иауа еиғазхэоз, иахыагы зыхыз хэам ахырацоу згэы знархыа, гыла-пыла урт ирызхэыца, Фридон Аозба командирс дызмаз, Гэдоутатэй ажылыратэ батальон акны авзвод командирс иамаз Дмитри (Дима) Аозба.



- Ишпауғалашиэо хэажэкрыра 15-16-тэй ажылыра?

- Зеггы рацхья иргылыны аибашыра иазхиан, сихон цхьяка. Аха, хэажэкрыра 15 рзы, асаат оба (уахынла) адца ыкан ажылылары, Гэымста ахахала илбааз хайбашыца хара харуаа ищырцаз арткэацгакэа ирхацжесит. Дтахесит Папба Арам, ишпацкэа рыобагы снахит Папба Виачеслав, ахэра иоуит Дармаа Гули... Уи ашптах ажылыра аанкылан... Ускан ажылыра иазхиаз зеггы хайбашыца агэкахара аарныщит. Икацхо хзымдыруа хааилахесит... Аха хтыцкэа реы хаанхсит... Хэажэкрыра 15-16-тэй шыкало хайлдыркааит... Уи апх ахаан исхаштуам...

- Гэымста ахыра ишпакалеи? Иттахар хэа ишэоз рацаабызма?

- Адца хауит асаат акы еипш уахынла, ажылылары. Зеггы хахиан. Авиациси артиллерисеи аус руит... Исхэар стахуп Гэымста ирны нак инез азэггы апсра дазхэпцзомызт. Уи иазхэыцуаз уахы изымцаз роуп. Зеггы реиха ихадан адца ихамаз анагара. Чақ Чкотусеи сарсеи азы харны Туна Хыбба ионы арымала хавсны хнаскьесит. Ищырицит ақыртцэа ртанк. Аха рацхья иахзеилымкааит, харуаа иртэыз цыахпьесит. Убри аамтазы Фридон Аозба дхэазаны хахыказ дааит. Чақи сарсеи ицаажэар шахтахыз иаххэсит. Уи ихайхэсит агацэа ишыртэыз, настгы абас наципесит: - Икашэымцан, атанк хтаххоит! - хэа дцас ихайтесит... Уи атанк итахмырхаз, хачкэынцэа

ИГЭТШЬААГАЗ АЖЭЫЛАРА

иашызы рацааохсит... Уи аамтазы икацхо хзымдыруа хаиалхесит, ана-ара ихэны ишптаз апхыраара иахэон, арахь рааигэара узнеизомызт, арацна аус аузомызт... Нас свзвод схала адца рысцит ихыапырц...

- Ишпакалеи ура увзвод рхьацра? Иттахаз рацаабызма?

- Гэымста ахыкэ иказ аитахэара удааоуп. Хара хпулемиотчикцэагы ақыртуа снаиперцэагы иаакэымцзакэа ахысра иасын... Зеггы хаицэызит, хи-пси хэа идэыкэлаз рацааохсит. Хкомандир Фридон Аозбеи, хкомиссар Алик Нанбеи, хбыза Герман Акаобеи шыны иахышыптаз хнархагылеит. Фридон ихы-иыи лапаза, дыцэоушэа дышптан. Алик Нанба акаска ихан, ихы иаахесит... Уи алацаажэара удааоуп... Германгы адгыл иеаларпс деицыхны дышптан... Ахкэа шхавкькьоз Гэымста ахыкэанза иаахесит...

- Икоума ацхыраара зышэцыз реы ишэывагылаз?! Рхы ишпамапыргоз аибашыра адэаеы хайбашыца?

- Икан ацкэынцэа ахэцэа ралгарасы ицхырауаз. Аха уи аамтазы ирацэан урт ирызхыамцшкэа иааныжыны ипоз. Иаазгар стахуп сырцштэцэак. Иттахаз аибашыца рыбао аахгон... Ахысра акаамет ыкоуп... Сылацш найкэпшесит хазцаз аибашыца иашыа... Уаангыл, ари иахго ура дуашыоуп хэа сыбжы ихыызгесит... Даасыхэапшит, аха даанымгылазесит... Иахья ичын дацаеырбо данцаажэо, хэажэкрыратэй ажылыра атэы анихэо, сыбла даахгылоит Афырхаца зыбао аагара халымпцаз, нас аиашыратэ нышэынтрасы ишпааз... Зыпсыеицэырхара иашытаз мацзамызт... Урт зызхэыпоз сакын...

- Ура иузааигэаз уызыца иттахаз ыказма хэыжэкрыратэй ажылылары?

- Иттахаз зеггы рзы сгэы сыхьусит, иблусит. Аха Гэымста иттахаз рыбао анаахга ашптахь, зыпсы таны, ишптаз, ашыабара иасыз Зизариа Автандил харуаа реынза даахгесит... Сшыацкэа ныкэазомызт, исгэалашэазом шакантэ - иттахаз ихэызи ххэазаны иаагаз. Убаскан, иахыагы дсыздырзом, азэы абас сеихэсит: - Дима уцсы тоума?... Нахьхы ишыны ишптоу дарбан?! Ура цэггала дуеицшуп» - хэа. Иаразнак издырит, уи Даур Аозба иакэын. Ссызцэа исыцыз абас расхэсит: - Саташэымцан, сара хыпхэышыа сымазам. Нахьхы дышыны дышптоуп 19 шыкэса хзымпыц Даур Аозба... Даур хэычы арака дызааныжызом... хэаны срыщрыцит... Сшыталесит, азнаказы дысызмцшаар хэа спшесит... Дсыпшааит... Ауа дыиазгесит. Даур Аозбеи сарсеи

хабдуца еишыцэан. Онык ауп изыоньпыц. Иара иаби иани Акэа иалахан икоуп. Аибашыра ацара иеаназык сара ус иасхэсит: Уаби уани уашы Леонинград инхо ишпа иецит. Уаргы уахы уца хэа лдэыкэспесит. Аибашыра дацэысхьчаразы. Иара Шэача данниси, иашы ишпа ател дасит. Атрубка шытызхыз итаца урт Акэа ишыказ иалхэсит. Даур дхынхэит. Исаххыгзесит. Данысыпшаа Гаграа сыщырхыраан ицсыбао аазгесит.

- Даур Аозба иеици хэажэкрыратэй ажылылары иузааигэаз, иттахаз дыкоума?

- Убас исааигэаз, аибашыра иалагаанзагы издыруаз, зан д-Аозпхаз, хапала еибашыыз, Гэыпцтэй ацкэын Сарсаниа Даур Зоркан-ица иакэын.

Даур хэажэкрыратэй ажылылары ахэра гэгэа иоуит. Убас дышхэызгы ихала Гэымста азы дырит. Уака амедиахэшыа ихэра асахэара дшасыз дасазнык ахы икэпшесит. Изласгэалашэо ала ахэра сазхэоз амедиахэшыагы дтахесит. Иара Гэдоутатэй ахэштэтыртыасы дааргесит. Уака сыпшэма Етери даниба ихы-иыи ааихалашан, ус леихэсит: - Етери, ача айкэапцэа о-сак стахуп, исаага! - хэа. Уи иитахыз Етери иаалгесит. Аха, уи иифар иитахыз афара дахызмесит...

Даур Аозбагы Даур Сарсаниагы сара аоныка иаазгесит... Апсуацас рыкэ-рпс каспесит. Саб аныпшэ дахымаз ивараы аныпшэ иамаздеит... Урт зыкэпоз Аиааира калесит... Уи ашптахь... рыпсыбао ртаацэа иргесит.

- Иахыатэй аамтазы аибашыцы итагылазашыа зеищироузеи?

- Аибашыра иалсыз, зыпсы еикэахаз - ирыдруа ашэкэы ианырцароуп, ателсхэапцра аус ауроуп... Шэахэапцш иттахаз хайбашыца шакаоы рызбахэ мхэакэа иаанхаз?! Урт реихараоык ранацэси рабацэси рыпсцазаара иалцхэсит... Нас шака мхэакэа иаанхазеи... Исхэар стахуп аибашыраы иашацэкэаны еибашыыз хгэалахаршэалароуп, рызбахэ ахэара шатаху есхыпшыгы иаадыруазароуп. Азэы илшоит ихала ихы ацэыргара, аха уи злам рацаэзоуп...

- Хайбашыца Аиааиреи хэажэкрыратэй ажылылары 25 шыкэса рхытра инамаданы узеицгашыара.

- Хажэлар ирхыргаз ашптахь азэй-азэй хайзхэышуа, абзиарахь, ахаракыракэа рахь ххало хкалааит. Убаскангы, уажэгы еснагыгы хашптра рыкэымкэан иаанхааит Апсны зхы акэызцаз зеггы.

Игэытшыаагаз ажылылары 222-оык иттахаз рыхызкэа хашптра рыкэымзааит! Урт ргэалашэара, рнысымоа аизгара, ахэара, адырбара ихадазааит зеггы рзы!

Гугуца Цыкырба

ИАХТАХЭМА

АЦСУААИ-АБАЗАКЭИ ИАХЗЕИШУ АЛФАВИТ?

Ишдыру еипш, Нхыц (Аоада)- Кавказ инхо абазакэеи апсуааи бызшэала зынза еизааигэо жэларкэоуп. Абазакаэа ажэйтэан, ашэышыкэсцэак рацхья Апсны инхон. Урт дарей харей жэларыкны хакан, бызшэак ала хцэажэон.

Иеиуеицшым атоурыхтэ хтыскэа ирыхкэаны нхарала дарей харей ханеицэыхараха, хбызшэакэагы хаз-хазы икоу бызшэакэаны ишыацэгылеит. Иахья апсуеи абазеи бызшэакэа мацк аипшымзааракэа рымазаргы, урт аипшымзааракэа апсуааи абазакэеи хаилибакаара иацырхагазам.

Шыта акыр цуеит апсуа-база жэларкэа рхатарнакцаа гэтакыс ирымоижытеи апсуааи абазакэеи иахзеицшу алфавит апцара.

Апсуааи абазакэеи иахзеицшу алфавит хэожэларык ицеггы хаизааигэанатэуеит, хаиашыареи хакзаареи арыгэцэоит, хбызшэакэеи хкультуреи реицэырхара иацхрауеит.

Ацарауаа иеицэдыршэахэсит апсуааи абазакэеи иахзеицшу алфавит акык-обак авариянткэа. Аха урт адгылара рмоуит.

Апхыацэа ишэыдагалоит артцафы, фы-шэкэык равтор Хараниа Витали Леуа ица иеицэыршэаз апсуааи абазакэеи иахзеицшу алфавит авариянт.

Автор алфавит айкэыршэараан принцип хадас ишэтихит ацэахэа итазо анбанкэа рыла алфавит апцара.

Ацэахэа итазо анбанкэа хэа автор дзышыто цакатэй ацэахэа иахымгакэа(илбаагамкэа) иуоуа анбанкэа роуп.

Ацэахэа итазо анбанкэа аора дырмариоит, аоымтагы (аткстгы) дырцшзоит хэа ипхызаны мацара акэым, ацэахэа итазо анбанкэа рыла алфавит зейкэыршэаз, ауадаора иацу мариарц, аора ласны, ацдарзын агэынкылареи еигьхарц, нбанк аора, артара хца цшыба саат иакэырхарцыуа аркэафрей ирызкуп.

Автор аораан анбанкэа зеггы оурылагы еикарахар аоымта еихагы дырцшзоит хэа дазхэыцны, уи ихы иаимырхэсит аораан анбанкэа ирылахэхэо, хыхьтэй ацэахэа итыго анбан хэыцкэа б, в, к, кь, кэ.

Уи ихы иаимырхэсит алфавит афы иара убас, акышэхаргыжэратэ дырга (э), уи аораан ауадаоракаэа ацуп хэа ипхызаны. Иахыатэй апсуа бызшэа афавит афынтэй автор алфавит айкэыршэараан ихы иаирхэаз ацэахэа итазо 23 нбан роуп: Урт иреиуоуп: а, п, н, г, гь, е, ж, жь, с, т, и, к, кь, л, м, о, х, хь, ш, шы, ы, о, ь.

Ипсахуп ацэахэа итамзои акышэхаргыжэратэ дырга зыдгылои 40 нбан ршышыа. Урт абарт роуп: У, Б, В, Ф, Д, Цб, Ц, К, Кь, Кэ, П, Г, Гь, Гэ, Гэ, Ц, Цэ, Ч, Чэ, Тэ, Ть, Тэ, Дэ, Е, Еь, З, Зь, К, Кь, Кэ, Р, Х, Хэ, Жэ, Кэ, Шэ.

40 нбан рыпсахраан автор ихы иаирхэсит ацэахэа итазо 11 нбан: г, ш, и, к, л, н, п, с, т, х, ж.

Абарт 11 нбан иеиуеицшым ацхыраагзатэ дыргакаэа (_ , _ , _ , _ , _ , _ , _ , _ , _ , _ , _) рыццан ипсахуп 40 нбан.

Иахья ихамоу апсуа алфавит, апсуа-база алфавити авариянт фыци, реицэырцшразы ишэдагалоит анбанкэа, урт рыла икыцхыу хэоуцэаки.

Алфавитаф реыцу анбанкэа:

Зышыа дыргакаэа цсаху анбанкэа реицэыш:

Г	П	З	С	Кь	Рь	Ф	И	Т	Н
В	Н	З	С	Кэ	Р	Ф	И	Т	Н
Ж	З	Жь	С	Кь	Р	Ф	И	Т	Н
З	З	Кэ	Кь	Р	Л	Ф	И	Т	Н
Ц	Ц	Кь	К	М	М	Ц	И	Т	Н
Ж	З	Кь	Кь	М	М	Ц	И	Т	Н
Д	Н	Кэ	К	М	М	Ц	И	Т	Н
Ж	Н	К	К	У	И	Ц	И	Т	Н

А	П	Н	З	Зь	З	Зь	Зь	И	И	Е	Ж	Жь	К	С	С
И	К	Кь	Кь	Кь	Кь	Кь	Кь	Л	М	Н	О	П	Н	Л	С
Т	М	М	М	И	И	Х	Хь	Х	Х	И	И	И	И	И	И
И	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И

- Аниа апстабаала аниша Исакиааи Исагана Ани-жыиайак аампосан иишйишесит ашыкэ мбала еихшаны ашыкэа итала Ипаит иипт тала.
Мшашан, жэайлан, хэайлан, мшайшан, шхашыан, шхашышан, шхашан, нанха, шыншан, пшашан, еиштыма, ншанкыма.

Анцэа апсцазаара аниша Ахақшаоы Псатана Абыжышацэак аалыпхыан ирыдылтеит ашыкэс мзала еихшаны ахызкэа рытара. Абарт роуп дара:

Мзашан, жэабран, хэажэран, мшацшан, шыашэан, шыацшын, зтабан, нанхэа, цэыпцран, бцашан, еинтэыла, ныхэанкыла.

Автор дырзыцшуп алфавит иазкны апхыацэа шэгаанагаракэеи, шэызгэатаракэеи, шэажэалагалкэеи.

Апснытэй ахэынцкэарратэ унверситет, Апсуа бызшэа акафедра арцааы аишабы, А. Шь. Шьынкэба

▶ электроэнергию. Но со временем оказалось, что эти плюсы сильно перекрываются минусами — все поблажки бизнес мог получить только за счет местных партнеров, которые могли, как в истории с этим заводом Панова, сначала помочь, потом отнять.

К сегодняшнему времени стало понятно, что никаких плюсов инвестиций в страну нет. Рынок узкий, его почти нет. Риски огромные. Они были бы меньше, если бы не затяжной политический кризис, который разрушает государство и делает возможным всевластие разных властно-силовых групп, которые и являются по факту реальной властью. Государство слабее их, оно может быть модератором конфликтов; может, исходя из имиджевых соображений, активно разруливать подобные конфликты. Но оно в любом случае слабее этих силовых конструкторов.

На самом деле многие российские предприниматели, предпринявшие попытки работать в Абхазии, вели дела таким образом, что печальные итоги этих предприятий вполне закономерны. Они шли в страну за продолжением формата жизни 90-х.

Импонировала возможность немедленно наладить связи, как им казалось, с высоким кругом людей, но республика — «страна директоров», просто обыватели в ней не живут, и у каждого есть связи. Знать условного начальника районной милиции, также как и «племянника президента» — это не преимущество. Россияне этого не поняли. Они хотели работать «по понятиям», чего в России на стыке нулевых и нынешнего десятилетия уже не было. Обходить законы, использовать административный ресурс, как, кстати, и в этой истории. Оппоненты Панова сообщают, что препятствовали созданию в стране других предприятий по производству аналогичной продукции, дабы не допустить конкуренции. Вряд ли это был законный способ работы, но, видимо, Панова на тот момент времени такое положение дел устраивало.

Но российский бизнес не понял одного: да, там 90-е, но не для россиян, а для местных. А ресурс россиян как раз является «топливом» для нормального «развития» национального бизнеса. Страна, не интегрированная ни в какие цепочки международной правоохранной деятельности — абсолютное раздолье для рейдерства и криминала.

Трудно объяснить, чем руководствовались десятки российских предпринимателей, приходивших в Абхазию на протяжении последних десяти

ИНЫЕ НЫНЧЕ ВРЕМЕНА...

лет. Есть истории, когда строились целые гостиницы вообще без документов, на основе личных договоренностей, личных отношений между инвестором и местным партнером. Причем такие ошибки допускали люди, у которых огромный опыт в бизнесе, и в России у них значительные активы, естественно, существующие в правовом поле. За чистую монету принималось застольное славословие, за искренность — пьяные понты.

Одним словом, такое восприятие вольницы для бизнеса; страны, где можно делать что угодно, такой имидж сформировался у Абхазии на протяжении последнего десятилетия, но итоги печальны.

В стране есть легальный бизнес, в бизнесе очень много порядочных людей. Но действительно в среде партнеров российских компаний, зная историю, можно говорить об этом с уверенностью, очень много сомнительных, нечистоплотных персонажей, не имеющих никакого опыта в бизнесе и вообще в какой-либо системной деятельности. Проныры, освоители бюджетных ресурсов, криминализованные бывшие или нынешние чиновники, сотрудники правоохранительных органов. Опасная публика. Кстати, чего нельзя сказать о партнерах Панова, они — люди с хорошей репутацией. Можно предположить, что в этой истории свою роль сыграли и различия в стилистике ведения бизнеса. Жесткий, авторитарный, приказной стиль общения, свойственный в принципе культуре российского единоначалия, сам по себе может вызвать конфликт в стране, где совершенно иная культура.

Вместе с тем, российские бизнес-проекты приходили без какой-либо оценки рисков, перспектив, без мониторинга состояния рынков. Не делались даже первичные, по открытым источникам, оценки политической, экономической ситуации в стране, возможности инфраструктур и все прочее, что нужно для того, чтобы понимать, что происходит на территории, где планируется работать.

И вместе с тем, все-таки окончательно инвестиционную привлекательность Абхазии убили неверные культурные установки, которыми руководствовались и абхазский бизнес, и элиты в более широком смысле слова.

Нельзя было воспринимать страну как почти законную площадку для расщепления российских финансовых ресурсов, неважно из каких, государственных или частных, источников они приходили. У людей это уложилось в общественном сознании, давно оформилось понимание о какой-то экстракриминализации отношений в России, о том, что нормальным является кидалово, рейдерство, криминал вообще. Проще говоря, в Абхазии не смогли разглядеть принципиальный водораздел между 90-ми годами и следующей за ними эпохой в российской жизни. Не увидели изменения ценностей, успокоения и стабилизации жизни. Нормализации и декриминализации социальных отношений.

Также в абхазском общественном сознании под влиянием мифологии, произведенной ранее гуманитарной интеллигенцией, не только тут, но и вообще везде, создававшей культ «святых земель», оформилось понимание о какой-то особой ценности страны, ее ресурсов: о том, что за них готов бороться чуть ли не весь мир, и, конечно, бизнес готов платить ренту только за право работать в стране. Однако оказалось, что красивые пейзажи и древняя культура — не тот товар, за который можно получать пожизненную ренту.

В Абхазии планировали бесконечно долго накачивать себя ресурсами из освоенных внешних инвестиций, возможно, обустроить на эти деньги страну, при необходимости отжимать финансы криминальными путями. Но вот беда — деньги закончились.

Внешний поток сильно сократился, конкуренция возросла в разы, и конечно, основная часть публики, причем находившаяся в процесс реализации конкретных, чаще строительных, проектов, которые требуют многомиллионного финансирования, оказалась не у дел. Щедрый денежный поток 2008–2015 годов не был использован для закладки фундамента экономического развития, сначала предполагалось наесться досыта, но по результатам одни потери.

Абхазия остается однозначно перспективной площадкой для инвестиций, для российского бизнеса — все-таки это ближайшее к холодной северной стране место с нормальным климатом. Но, видимо, нас ждет «инвестиционный тайм-аут», по крайней мере, до тех пор, пока жизнь в республике не начнет налаживаться, пока не возникнут цивилизованные правила игры.

Антон Кривенюк

ДАЮЩИЙ ВОВРЕМЯ, ДАЕТ ВДВОЙНЕ *Bis dat qui cito dat*

Мы, актеры Абгосдрамтеатра, участники спектакля «Пешиком» по пьесе Славомира Мрожека в постановке Валерия Кове, выражаем огромную благодарность г-ну Манфреду Петричу из Швейцарии за своевременную спонсорскую помощь в организации поездки на два международных театральных фестиваля в городах Нальчик и Владикавказ. Спектакль занял главные призовые места.

Как нам известно, это не первый случай, когда Манфред Петрич оказывает безвозмездную и весомую поддержку культурным, спортивным и образовательным акциям в Абхазии.

Искренне хотим пожелать ему здоровья, удачи, хорошего настроения и успехов в его благородной деятельности.

С.Габниа, народный артист Абхазии;
В.Кове, народный артист Абхазии;
Т.Гамгиа, заслуженная артистка Абхазии;
Л.Джикирба, заслуженная артистка Абхазии;
Л.Ахба, заслуженный артист республики Адыгея и Абхазии;
Т.Чамагуа, заслуженный артист Абхазии;
К.Хагба, актер театра;
А.Малия, актер театра;



Адрес редакции:
г. Сухум,
ул. Морская, 16.
Тел. 927-02-78
Подписано в печать
01.03.2018, в 9.15.

Издается на русском и абхазском языках.

Редактор: С.Арутюнов (гл. редактор), Х. Авидзба, З.Гиндия, Г.Джикирба, А. Кривенюк, Д.Минченко (Москва), Т.Надарая, А.Тарба, К. Хагба, З.Хварцкия. E-mail: fardjan@rambler.ru

Гонорары выплачиваются за заказанные редакцией статьи. Свидетельство о регистрации №1.

Мнение авторов иногда совпадает с мнением редакции

Издание распространяется по всем городам и населенным пунктам Абхазии.

Требуйте в киосках
Абхазпечати.

ЗАО «Арашь». Сухум, ул. Эшба, 168

Цена свободная.

Тираж 2500.