Кыргызская Республика

725000

г. **КАНТ** | ВОСТОЧНАЯ ПРОМЗОНА

ГОЛОВНОЙ ОФИС: +996 **312 616 993**

г. **ОШ:** +996 **701 88 44 74**

г. **ДЖАЛАЛ-АБАД:** +996 **701 02 06 60**

г. **БАТКЕН:** +996 **553 50 00 50**

г. **АЛМАТЫ:** +7 **707 212 0021**

г. **ТАШКЕНТ:** +998 **90 900 74 01**

г. **БИШКЕК:** +996 **553 38 89 98**

KANTSLATE.KG

E-MAIL **sales@kantslate.kg**
marketing@kantslate.kg

Бизнес
Ассоциация
JIA

JIA's MISSION

KG

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН
ЖИГЕРДҮҮ ӨНҮГҮҮЧҮ ҮЧҮН ИШКЕРЛЕРДИН ИННОВАЦИЯЛЫК
СОЦИАЛДЫК-ЖООПКЕРЧИЛИКТҮҮ ЖАНА АЧЫК КООМЧУЛУГУН
ӨНҮКТҮРҮҮ

RU

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО, СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО
И ОТКРЫТОГО СООБЩЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ВО БЛАГО РАЗВИТИЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

EN

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE,
SOCIALLY RESPONSIBLE AND OPEN COMMUNITY
OF ENTREPRENEURS AIMED AT THE DEVELOPMENT
OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Мазмуну
Содержание
Contents

JIA
magazine
2021

бет
страница
page

08 — Америка базарын багынткан аймактык ишкер

12 — Бизнес-география: как укреплять регионы

16 — JIA'нын тарыхы: Кыялдануудан жаралган идея

24 — Один из «крутых» братьев. История Суймонкула Жолдубаева и компании Cool Bro's

28 — Өз ара уюмдашуу эркиндиги — күчтүү бизнес коомчулук

31 — Проект «Центральная Азия» — укрепляя ассоциации

32 — Келечек келди: Электро унаалар Кыргызстанга дагы жетти

40 — JIA's strategy: 15000 предпринимателей на базе JIA

42 — Институт улучшения бизнес-климата. Мост между бизнесом и государством

44 — One Stop Shop — всё для бизнеса в одном месте

46 — Бир ишкердин кыялы: миңдеген жумуш орундарын түзүп, миграция агымын ооздуктоо

50 — Ишкердин тарыхы: Мамлекеттик кызматтан ишкердикке чейинки жол

52 — Любые изменения и временные трудности мы воспринимаем как возможность для развития

58 — Өлкөнү ишкерлер багат

60 — В бизнесе только женщины

66
BIF IS A UNIQUE INVESTMENT PLATFORM IN CENTRAL ASIA

Content & design by
CAPITAL

бет
страница
page

66 — BIF is a unique investment platform in Central Asia

70 — Умбриэль Темиралиев: BIF кыргыз ишкерлеринин аң-сезимине төңкөрүш жасады

72 — The Investment Potential of the Kyrgyz Republic: An Outside View

76 — Инвестиция тартам деген ишкерге BIF'тен кеңеш

80 — Как Джамиля Турдакунова открыла кыргызское предприятие в Узбекистане

82 — МСБ Кыргызстана — чемпион в регионе

84 — Чакан жана орто бизнес — туруктуу өнүгүү булагы

90 — Яблоко дохода: история одного экспортёра

96 — JIA — protection of SME

100 — JIA's strategy: Ишкер Академиясы

102 — Умение учиться — главный навык современного предпринимателя

104 — JIA — ишкерлер ортосундагы көпүрө

108 — В «зелёном» тренде: кыргызский мёд на американских прилавках

114 — Будущее уже здесь: о digital-трендах

120 — JIA'нын корпоративдик маданияты

122 — JIA — эксперттик-аналитикалык аянтча

124 — JIA in action

Америка базарын багынткан аймактык ишкер

ИШКЕР: **АНАРБЕК МАЛАБАЕВ**
СҮРӨТ: **РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ**

Америкага экспорттолгон кызыктуу кыргыз продукциясы менен таанышабыз деп Жалал-Абад шаарынын четиндеги ишканага бардык. Кирип барганда эле халат, маска берип, компания жетекчиси Анарбек Малабаев өндүрүштө ХАССП стандарттарын киргизип жатканын айтып берди:

“Ит азыктарына деле кадимки тамак-аштай катаал талаптар коюлат экен. Сырьё бир эшиктен кирип, даяр продукция экинчи эшиктен чыгышы керек”.

Өндүрүш зонасына кирээрибиз менен башкача бир жыт келип, мурундарыбызды жаба калдык. “Америкага экспорттош үчүн ишкерлер ушундай жытка дагы чыдайт да”, — деп JIA бизнес ассоциациясынын аткаруучу директору Фархад Пакыров күлүп калды. Бул мындан үч жыл мурун болгон окуя эле. Ал кезде Жалал-Абаддык ишкер Анарбек Малабаев ит азыктарын өндүрүп, аны Америкага экспорттоону жаңы баштаган.

01

ХАССП
Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP)

02

03

Ойго келбеген бизнес

“Ал жытты азайттык. Көрсө сырьёну туура сактаганды билбей жүрүптүрбүз. Күн ысыкта сасып, курттап, жарабай калып, бир топ эле азап тарттык. Көрсө сырьё жаңы кезинде ошол замат муздаткычта тоңдурулуп, ошондон кийин иштетилиши керек экен. Анткени эт бир сасыса жыты эч кетпейт экен да. Сырьё чогултууда да бир топ кызык окуялар болду. Башында баары эле “муну эмне кыласыңар?” деп таң калышчу”.

Сырьё чынында эле таң калгыдай. Ал кадимки эле аттын жыныстык органы. Андан ит азыктары даярдалат. Даяр продукция жарым фабрикат түрүндө Американын Атланта шаарына экспорттолуп, анан ал жактан кутуларга салынып, соңунда америкалык бренддин алдында сатыкка чыгат. Бир килосу $25-30. Мындай айтканда бул иттердин чүйгүн тамагы, дейт ишкер. Эч нерсеге жарабаган калдыктан Америка рыногун багындырган продукция чыгаруу идеясын ишкер баамчылдыгы менен тапкан.

“Бизге мындан жети жыл мурун “ушундай сырьё чогултуп бересиңерби” деп чет мамлекеттен чалып калышты. Мага, аны эмне кылышат, деп кызык болду. Анан маалымат издей баштадым. Сырын тапкандан кийин, сырьё саткандан көрө өзүбүз өндүрөлү, деп ошону менен иште баштап калдык”.

Анарбек Малабаев эми жаңы деңгээлге чыгууну көздөөдө. Жарым фабрикат кылып сатканда биздин тапкан пайдабыз аз болот экен, андыктан кутуларга салып өзүбүздүн бренд менен сатуунун үстүндө иштеп жатабыз, дейт. Ошондой эле алдыда Канада базарына чыгуу турат.

“Бул продуктун экспорттук потенциалы чоң. Мисалы, биз кыргыздар бери дегенде 2-3 балалуу болуп, анан тапкан-ташыганыбызды алардын билим алуусуна, келечегине жумшайбыз го. Америка, Канада, Европа сыяктуу өнүккөн өлкөлөрдө ашып кетсе бирден бала, болбосо ал дагы жок экен. Анан алар ит, мышык сыяктуу үй жандыктарын багып, ошолорго кам көрүшөт экен. Ит-мышыгын баладай эле жакшы көрүп тамактын жакшысын алып беришет экен. Ал эми бизде болсо сырье

толуп жатат. Биз жылкыны көп соёбуз да. Башында сырьёну чогултуу маселеси кыйыныраак эле, азыр эт калдыктарын сорттоп, өз-өзүнчө саткан базарлар пайда болду. Азыр аймак аймактарда "заготовщиктеribиз" бар".

Ишкер дайым изденген адам

Ишкер Малабаев ит азыктарын өндүрүп баштаганга чейин бир катар традициялуу тармактарда иш кылган. Жалал-Абад мистесин, каперс данын Түркияга экспорттоону алгачкылардан болуп жолго койгон. Жол тапталгандан кийин атаандаштык күчөп, бул ишти билип билбей эле кылгандар көбөйдү дейт ишкер Анарбек Малабаев:

"Түрктөр алып жатса, демек бул жерде пайда бар экен деп кошо жарышып иштегендер көбөйдү. Ал турсун өзүбүздө иштеп жүргөн эле балдар атаандаш компания ачып, базарда демпинг кылып жатышат. Ошондон улам жаңы жол тапташ керек экенине көзүм жетти. Ишкерлер табиятынан изденген адамдар болот. Чыныгы ишкер бирөөнүкүн кайталабастан, өз жолун таптап, жаратмандык кылат.

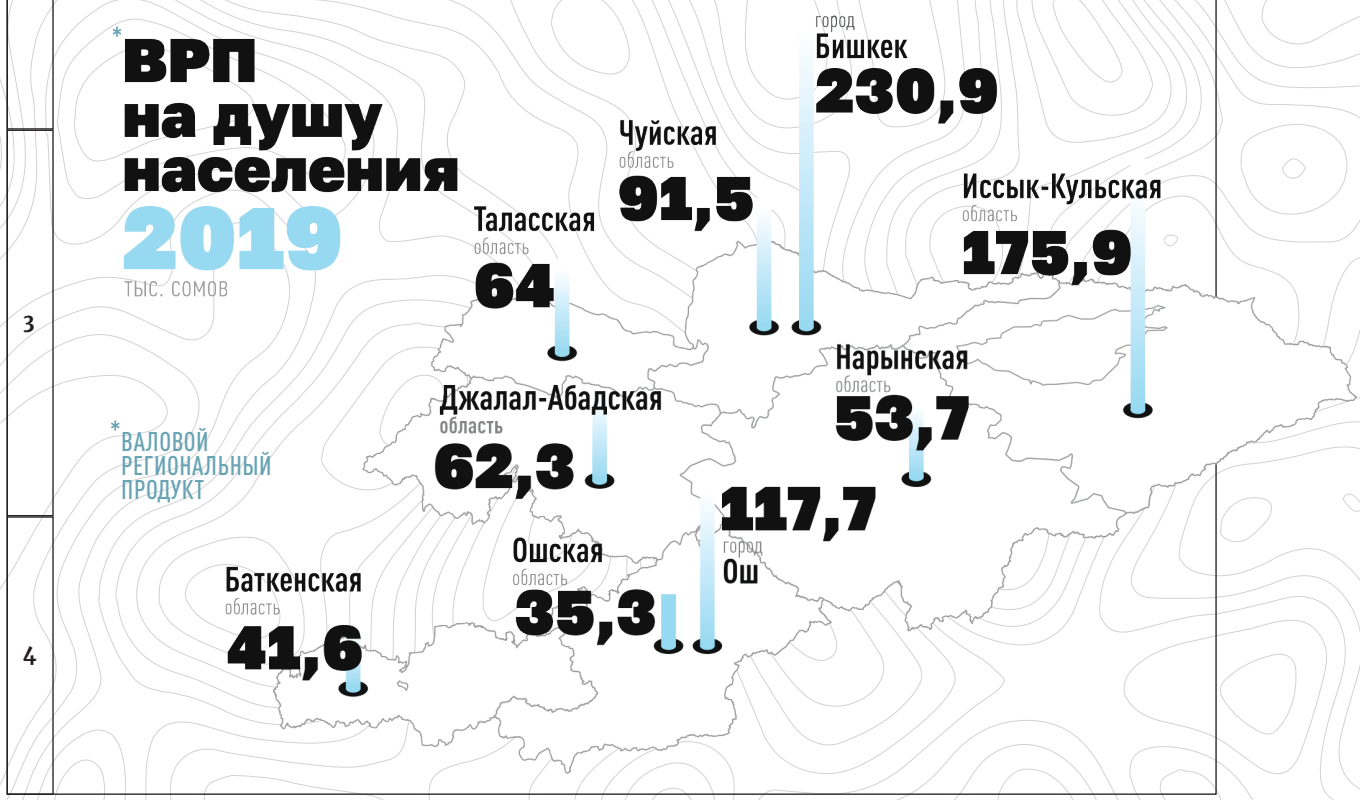
Албетте, сырттан караганда "Американын базарына чыгыптыр" десе оңой эле угулат да, бирок анын артында канчалаган эмгек, кыйынчылык, катачылык жатканы көрүнбөйт. Түнү менен уктай албай калган мезгилдер болот. Бирок, ишкерлер дайым алдыга карап, артка чегинишпейт. Себеби ишкер болгон соң, бир гана өзүң, өз үй-бүлөң үчүн жоопкерчилик албайсың, сен ишкер катары кол алдыңда иштеген ар бир адам жана алардын үй-бүлөсү үчүн жоопкерчиликтүү болосуң. Мына ушул милдет-максаттар сени артка чегиндирбейт".

06

Даяр продукция жарым фабрикат түрүндө Американын Атланта шаарына экспорттолуп, анан ал жактан кутуларга салынып, соңунда америкалык бренддин алдында сатыкка чыгат. Бир килосу $25-30.

Бизнес-география: как укреплять регионы

Разрыв между регионами и столицей растёт. В 2019 году валовый региональный продукт на душу населения Бишкека превысил средний показатель ВРП по стране в 2,3 раза. Бишкек остаётся экономическим центром, куда стягиваются инвестиции, бизнес и внутренние мигранты. Для сравнения: разрыв между Бишкеком и Ошской областью, где самый низкий ВРП на душу населения — 6,54 раза. Экономика в столице развивается гораздо более быстрыми темпами, чем во всей остальной части страны, а значит сильно отличается и уровень жизни людей.



01

Сейчас у нас не то что безработица, нам людей не хватает, которые бы работали,

сетует **Чынара Тынысова**, предпринимательница из Таласской области.

У неё несколько видов малого бизнеса: кафе, баня, гостиница и перерабатывающее молочное производство. Говорит, что кадровый вопрос особо остро встал после пандемии.

— Многие трудоспособные молодые люди уезжают в Россию, поэтому у нас нехватка кадров, дефицит людей. Мы можем предложить зарплату 15000-20000 сомов, а в Россию они едут на зарплаты по 60000 рублей. Мы бы и хотели поднимать зарплаты, но сами видите, что происходит с курсом доллара, растут цены на всё. Поэтому бизнес несёт убытки, людям не хватает денег, вот и уезжают, — рассказывает Чынара.

02

Если не развивать регионы, то будет отток населения, особенно молодёжи в более развитые центры. А у нас, как всем известно, очень много спорных территорий с соседями на юге страны. Порой населённые пункты на границах — единственная защита территориальной целостности страны и преграда для ползучей миграции,

отмечает предприниматель из города Ош **Рахматулла Мадазимов, группа компаний «AAA Group».**

03

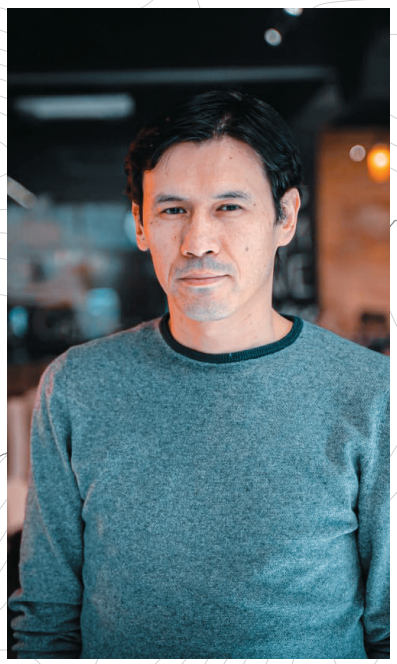
Отток населения для бизнеса не только причина нехватки кадров, но и сокращения рынка. Нет людей, особенно молодых — нет потребителей их товаров и услуг, нет возможности роста. Чтобы понимать, куда двигаться, нужны данные, но даже по такому простому показателю, как потенциал потребительского рынка, или попросту постоянно проживающее население, официальная статистика цифр, которым можно верить, не даёт. Из-за постоянных миграционных процессов нет точной информации, сколько в итоге проживает людей на конкретной территории постоянно.

– Помимо денег есть и другой фактор миграции, — объясняет Чынара Тынысова желание в первую очередь молодых людей покинуть малую родину. — Выезд в другие регионы, в тот же Бишкек, или в другие страны для них означает свободу. В селе кроме работы и делать нечего. Даже в областных центрах не так много способов провести досуг, нет мест для развлечений. Сами молодые люди говорили мне об этом.

04

Впрочем, миграционные тенденции касаются не только людей. Бизнес в регионах для многих предпринимателей становится своего рода трамплином в экономически более активный центр. Предприниматели, добившиеся определённого уровня на малой родине, стараются переехать в Бишкек. Как и для людей, для бизнеса нет необходимых условий в регионах — той же инфраструктуры. И не хватает информации: с одной стороны, до предпринимателей не всегда доходят все новости о решениях центральной власти, с другой — сами чиновники порой не знают о нововведениях, которые упрощают жизнь бизнесмена. А в некоторых случаях представители местной власти предпочитают просто скрывать, когда условия ведения бизнеса становятся проще. Неосведомлённость предпринимателей помогает сохранять коррупционные схемы.

05



Работа государственных институтов с предпринимателями именно в регионах очень слабо развита. Таких институтов может и вовсе не быть. В самом начале своего пути бизнес ассоциация JIA выбрала одним из приоритетов работу в регионах. Мы продолжаем оставаться своего рода мостом между бизнесом в регионах и центром. Участники нашей ассоциации получают разные услуги, в первую очередь консультации по ведению бизнеса. Разрыв в знаниях и владении информацией между предпринимателями регионов и бишкекскими бизнесменами огромен,

отмечает председатель правления JIA **Жоодар Омошов**.

06

Как велик разрыв и в доступности финансирования. Большая часть инвестиций оседает в столице. В 2020 и 2021 годах 30% всех прямых иностранных инвестиций пришлись на долю Бишкека. Но даже в Бишкеке постоянно говорят, как сложно работать при недостатке длинных и дешёвых денег. Что уж говорить о регионах. Другой источник финансирования — кредитование. Но и он не всем подходит. Сложные условия и неподъёмные требования по финансовым займам не позволяют многим предприятиям развиваться.

— Предпринимателей надо стимулировать открывать бизнес в регионах. Например, предоставлять налоговые льготы, если создаёшь определенное число рабочих мест. Должны быть налоговые каникулы и возможность получить льготный кредит. Бизнес в регионах нужно поддерживать — развитие регионов стратегически необходимо. Помните закрытые границы во время пандемии? Как взлетала в цене мука? Мы могли остаться даже без продуктов питания. Горожанин не будет заниматься фермерством или скотоводством. Стабильность и безопасность — это основа для устойчивого развития, а развития регионов — это основа для развития страны в целом, — говорит Рахматулла Мадазимов.

07

Сегодня и сам бизнес старается, чтобы регионы в целом, не только собственная малая родина, развивались. Каждый год группа бизнесменов из разных уголков страны отправляется бизнес-караваном JIA по областным центрам, где встречается с местными предпринимателями. Эти встречи уже привели к подписанию нескольких договоров о сотрудничестве между предприятиями разных регионов. Есть среди членов JIA компании, готовые расширять географию не только поставок. Не так давно Cool Bro's — крупная компания с фабриками в Чуйской области — открыла в городе Кызыл-Кия швейное предприятие на 300 человек, в будущем в Баткенской области будет запущен ещё один цех. Так сам бизнес старается укреплять регионы.

Бизнес Ассоциация JIA

Кыялдануудан жаралган идея

JIA бизнес ассоциациясы 2006-жылы негизделген. Бизнестин, айрыкча чакан жана орто бизнестин башын бириктирүү идеясы эмнеден жаралган жана JIA өз миссиясына жете алдыбы? Бул туурасында JIA бизнес ассоциациясынын алгачкы төрагалары Алмаз Бейшеналиев, Семетей Өмүргазы уулу жана мурдагы аткаруучу директор Руслан Акматбек эскеришет.

01

Алмаз Бейшеналиев

JIA бизнес ассоциациясынын биринчи төрагасы

Жаш ишкерлер ассоциациясы алгач кыялдануу менен башталган идея болчу. Ошол кезде чет мамлекетте жогорку окуу жайларды жаңы эле бүтүрүп өлкөгө кайтып келе баштаган кыргыз жаштарынын биринчи толкуну жана Кыргызстандын базарында жаңыдан бизнес баштап жаткан ишкерлердин ой толгоосунан келип чыккан. Ал маалда уюшуп биргеликте иш алып баруу, бириккен кызыкчылыктарды коргоо деген сыяктуу түшүнүктөр Кыргызстанда калыптана элек болчу. Бир чөйрөдө болгон ой толгоолорду алгач эки ишкер — Евраз Осмонов жана Сүйүн Алиев колдоого алып, расмий түзүүчү катары киришип, ошону менен Жаш ишкерлер ассоциациясы 2006-жылы 28-ноябрда мамлекеттик каттоодон өткөн.

02

Семетей Өмүргазы улуу

JIA бизнес ассоциациясынын мурдагы төрагасы

Мен ал кезде бизнес кылып баштаганыма беш-алты жыл болуп калган. Бизнес ассоциация дегендин маанисин чет жакка чыкканда түшүнүп калгам. Бир ирет Түркияга барып, ал жактагы чоң компаниялардын өкүлдөрү менен жолукканда, мага алар көңүл деле бурган жок. Ошол эле маалда Украинадан келген бизнес ассоциациянын жетекчиси чуркап чыгып тосуп алып, такыр башкача мамиле кылганын көргөндө “ассоциация деген бул чоң нерсе экен” деп койгом. Ошол себептен бул демилгени угаар замат кош колдоп кубаттап чыктым.

Кыргыз колоритиндеги биринчи бизнес ассоциация

03

Алгач мен ассоциацияга мүчө болчумун, бирок, ал убакта маанисин түшүнчү деле эмесмин. 2009-жылы ошол кездеги координатор Искендер Ормон уулу “Ассоциацияга директор болосунбу?” деп чакырды. Менин эсимде, Искендер байке менен сүйлөшүп чыккандан кийин, офиске барып google’га “ассоциация эмне иш кылат” деп жазгам. 2009-жылдын 2-июну бүгүнкүдөй эсимде: 24 ишкер чогулуп Семетей мырзаны төрага кылып шайлаганбыз. “Эми эмнеден иш баштайбыз?”, — деп башыбыз катып турганда Саламат деген байкебиз бар болчу, ошол киши айтты: “Руслан, ишкерлердин санын көбөйтүш керек, мен эки кой союп кафеме ишкерлердин баарын чакырайын, ошол жерде биз өзүбүздүн максатыбызды, миссиябызды, эмне иш кылаарыбызды элге жарыялайлы”, — деп. Эсимде аябай көп ишкерлер келген. Кыргызстандагы кыргыз ишкерлеринин башын бириктирген, анан ээси Кыргызстандык ишкерлер болгон биринчи бизнес ассоциация ошентип ишке киришкен.

04

Семетей Өмүргазы улуу

Бизде намыс деген бар болчу да. Анткени ал кезде бизнес чөйрөсүндө Бишкек ишкерлер клубу, Соода-өндүрүш палатасы, Эл аралык ишкер кеңеш жана Америка соода палатасы бар эле. Бирок Эл аралык ишкер кеңеш менен Америка соода палатасында көбүнчө чет элдик компаниялар мүчө болчу. Руслан мырза айткандай, таза кыргыз ассоциациясы жок эле. Биз күчтүү ишкерлер күчтүү өлкөнү курат деген миссия менен башыбызды бириктирип, аракет көрүп баштаганбыз.

Глобалдуу дымактагы локалдуу уюм

05

Руслан Акматбек

2007 же 2008-жыл бекен, айтор Хаят мейманканасында чоң бир форум өткөн. Барсам Алмаз байке: “Дүйнөнүн соода көлөмү баланча, андагы Кыргызстандын үлүшү түкүнчө”, — деп сүйлөп жатыптыр. Ошондо менин оозум ачылган, “адамдар ушинтип дүйнө жана дүйнөдөгү Кыргызстандын орду жөнүндө ойлонот экен, кантип акылдары жетет” деп укмуш таң калгам.

06

Алмаз Бейшеналиев

Биз башынан эле Кыргызстанды кантип дүйнөгө таанытып, дүйнөнү кантип кыргыздарга, кыргыз ишкерлерине таанытабыз деп ойлончубуз. Кыргыз ишкерлери дүйнөнү көрүп, жаңы идеялар пайда болуп, бизнес байланыштар түзүлсүн деген максат менен 2007-жылдан баштап кыргыз ишкерлерин чет мамлекеттерге алып чыга баштадык. Эң биринчиси — Кытайдын Гуанчжоу шаарында өткөн чоң жарманкеге 10го жакын ишкерди алып барганбыз. Андан кийин Индиянын Дели шаарында өткөн чоң бир иш чарага 15ке жакын ишкерди алып бардык. Ошентип Түркия, Германияга, Швецария өңдүү өнүккөн базарларга чыгып олтуруп биздин ишкерлердин дагы дүйнө таанымы өсө баштады десем жаңылбайм.

Кыргыз ишкерлери менен JIA тең өстү

08

Алмаз Бейшеналиев

JIA ишкерлер ассоциациясы юридикалык жактардын бирикмеси деп түзүлгөн да. Башында мүчөлөрдү каттай албай кыйналат элек. Анткени, ал кезде көп ишкерлер "жеке ишкер" деп гана катталып, толук кандуу юридикалык жак болуп иш алып баргандары аябай аз болчу. А бирок, бара-бара кыргыз бизнеси менен JIA параллелдүү өнүгүп олтуруп, азыр мына мүчөлөрдүн саны миңге жетиптир. Бул да болсо бир кездеги кыял-максаттардын ишке ашканынын көрсөткүчү.

09

Семетей Өмүргазы уулу

Бир мисал, аты-жөнүн айтпай эле коёюн, бир ишкер бар, ал киши башында "камок" сыяктуу кичинекей бир дүкөндө таттууларды сатчу. Кийин ал киши "Комфорт" базарында курулуш материалын саткан чакан дүкөн ачты. Азыр анын курулуш компаниясы, чоң склады бар. Ал кезде жылдык айлануусу ашып кетсе $10-15 миң болсо керек, азыр болсо миллиондоп саналат.

10

Руслан Акматбек

Ишкерлер JIA менен бирге өстү. Эсимде, биз чогулуп калганда эле "кана, бизде канча ишкер бар" деп санаганда баягы эле Табылды Эгембердиев, Эмил Үметалиев, Аскар Салымбеков менен тизме бүтүп калат эле. Көрсө бизге жаңы ишкерлерди эч ким бербейт экен да. JIA'да кыргыз ишкерлеринин жаңы катмары түзүлдү.

Эмне үчүн “Жаш ишкерлер”?

11

Алмаз Бейшеналиев

Жаш ишкерлер деген ат-бул курактык жактан чечмеленбейт. Кыргызстанда жалпы эле бизнес тармагы, деги эле ишкерчилик түшүнүгүнүн өзү кыргыздар үчүн жаш болуп эсептелет. Анткени, жеке менчикти өздөштүрүп баштаганыбызга 30 жылдын гана жүзү болду. Советтер союзунда жеке менчик, жеке ишкана деген түшүнүк болгон эмес. Андыктан, Кыргызстандагы жалпы ишкердик секторун жаш деп атоого болот.

Илгери үмүт...

12
Семетей Өмүргазы уулу

Өкмөт туура саясат жүргүзүп, ишкерчиликке, инвестицияга жагымдуу шарт түзсө, Кыргызстандын экономикасын заматта эле көтөрүп коюуга болот. Бизде иш билген, эмгекчил, дүйнө таанымы кенен, тайманбас жаштар көп. Бул — биздин негизги байлык.

13
Руслан Акматбек

Экономика деген ишкерлердин топтому. Ишкерлер, ишкерлердин башын кошкон JIA сыяктуу бизнес ассоциациялар канча көп болсо, биз ошончо тез өнүгөбүз. Анткени, жаңылыкты, инновацияны, өнүгүүнү дал ушул ишкерлер алып келет.

14
Алмаз Бейшеналиев

Жакшы ишкерлер өзүнчө эле бир университет сыяктуу толтура адамдарды тарбиялайт. Бүгүнкү күндө билим берүү тармагы чала тарбиялап чыгарган адистерди ишкерлер өздөрү такшалдырып, рынок шартына ылайык даярдап жатышат. Ошол эле учурда Кыргызстанга инновация, технологияны да ишкерлер алып келүүдө. Тарыхый аспектиден карап көрсөңүздөр, мисалы, Улуу Жибек-Жолун алсак, ал кездеги жаңычылдыктын баарын батыштан-чыгышка, чыгыштан-батышка карай дал ошол кербендер ташып турган. Андыктан, бизнести бир эле акча жана салык булагы катары карабаш керек. Бизнес коомдогу өзгөрүүлөрдүн башаты, өнүгүүнүн булагы.

JIA бизнес ассоциациясынын жаралуу тарыхы жөнүндөгү аудио подкастты угуңуз

QR code
YOUTUBE

Один из «крутых» братьев

История Суймонкула Жолдубаева и компании Cool Bro's

Бизнес — основной локомотив экономики Кыргызстана. Несмотря на то, что пандемия и политические потрясения ухудшили состояние экономики, большинство бизнесменов стараются взращивать свои предприятия вопреки всему. Они принимают вызовы сегодняшнего дня и ищут возможности расширить свой бизнес, и поддержать регионы.

Компания Cool Bro's одна из первых в Кыргызстане начала работать на заказы европейских ритейлеров. И эта история об одном из пяти её братьев-основателей.

ФОТО: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

Путь от понимания важности производства к самому производству

Идея работать в текстильной отрасли у Суймонкула Жолдубаева появилась в 2007 году, не прошло и года, как он вместе с братьями приступил к реализации задумки. За 13 лет «крутые» братья Жолдубаевы открыли несколько предприятий в разных регионах страны. Их фабрики обеспечивают работой 1500 человек. Но и это не предел, в скором времени планируется открытие еще одной большой фабрики в Араване.

История предпринимателя Суймонкула Жолдубаева началась в студенческие годы в конце 1990-х годов. Тогда он начал производить тару для перевозки товаров, продукцию продавали в Россию. Небольшое предприятие обеспечивало работой около 50 человек. Потом Суймонкул заинтересовался торговлей, его компания привозила канцелярские товары из Дубая. Сам он посещал заводы по производству ручек, карандашей, так и загорелся идеей создать большое производство. И пришло понимание, что нашей стране нужно производство.

Первый швейный цех он открыл в Бишкеке ещё в 2007 году. Но, как это часто бывает в бизнесе, дела не пошли. В Бишкеке была проблема с «текучкой» кадров, постоянно приходилось искать сотрудников. Так пришло еще одно понимание: качество работы и успех предприятия напрямую зависят от стабильности в жизни рабочих. Тогда он решил вывести предприятие из города и открыть фабрики вблизи Бишкека. Главным критерием выбора места было наличие инфраструктуры прежних производств, чтобы можно было использовать наследство, доставшееся от советских времен.

СУЙМОНКУЛ ЖОЛДУБАЕВ:

«Мы начали открывать фабрики. Вначале в сёлах имени Карла Маркса, Нижнем Чуйске, во Фрунзенском, Чуйской области. Каждое предприятие было успешным.

Это и привело в 2018 году к открытию самой большой нашей фабрики под брендом Cool Bro's. На ней сегодня трудятся около 500 человек. Вторую фабрику нашего бренда мы окрыли в 2020 году в Баткене на месте бывшей обувной фабрики, где когда-то работали около 2000 работников.

Сейчас там работают около 500 человек, но мы планируем полностью использовать потенциал этой фабрики и открыть дополнительно 1500 рабочих мест».

Выход на международный рынок через улучшение стандартов производства

В 2016 году Суймонкул и ещё несколько представителей кыргызских компаний при поддержке USAID попали на выставку во Франции. В разговорах с коллегами из Европы и других развитых стран, он понял соответствие продукции мировым стандартам открывает двери для экспорта на дальние рынки. Cool Bro's несколько лет работали над этим вызовом, и, наконец, в 2019 году начали экспортировать свои товары в Европу.

Почему регионы?

СУЙМОНКУЛ ЖОЛДУБАЕВ:

*«Это самый частый вопрос, который мне задают коллеги и знакомые. Решающую роль сыграло то, что, когда компания работала вблизи Бишкека, **в поисках работы в основном обращались люди из регионов**».*

Отметив закономерность, братья Жолдубаевы приходят к решению: зачем заставлять людей покидать дома, когда можно открывать производство в регионах. Стабильность для людей — решающий фактор в любом бизнесе, считает Суймонкул. Ну а кроме того, в некогда промышленных городках, вроде Кызыл-Кии, хватает и кадров, и инфраструктуры. А главное надо помнить про миссию, которая должна быть у каждого бизнеса.

СУЙМОНКУЛ ЖОЛДУБАЕВ:

*«Миссия добропорядочного, честного предпринимателя это не только прибыль, но и то, что ты меняешь жизнь людей, — говорит Суймонкул. — Так и получилось: сразу после первой зарплаты наши работники могли менять что-то в своей жизни. Кто-то начинал ремонт, кто-то иными способами улучшал свои жилищные условия, покупали скот. **Потом люди начинают уделять внимание образованию своих детей. А те, в свою очередь, знаниями помогут Кыргызстану развиваться в будущем**».*

Простая арифметика: если каждый работник получает 20 000 сомов в месяц, то 100 работников — это уже вклад в местную экономику в размере 2 млн сомов, ну а если 500 работников, то местная экономика получает 10 млн. Суймонкул считает очевидным, что будущее бизнеса в регионах. Теперь он убеждает других предпринимателей идти в регионы. Уже удалось уговорить несколько человек.

СУЙМОНКУЛ ЖОЛДУБАЕВ:

*«Это же и для самих предпринимателей возможность роста — выход из зоны комфорта и **благая миссия, которая заключается в решении социальных вопросов, сокращении миграции, чтобы дети росли с родителями**».*

СУЙМОНКУЛ ЖОЛДУБАЕВ:

«Государственные органы должны поддержать текстильную отрасль. Нам нужна инфраструктура, дороги, электричество. При наличии инфраструктуры многие предприниматели охотнее отправятся в регионы и будут там создавать рабочие места. Это приведёт к процветанию регионов и, в конечном итоге, к развитию страны. ***В ближайшие 10 лет у нас есть возможность стать маленькой Италией в нашем регионе. Мы можем стать и законодателями, и производителями моды****».*

Өз ара уюмдашуу эркиндиги — күчтүү бизнес коомчулук

Кыргызстанда 39 бизнес ассоциация катталган. Анын ичинде ондон ашыгы ишкерлердин башын бириктирип, кызматташтык платформаларын түзүү боюнча активдүү иш алып барып келет. Ар кандай маалыматтар боюнча Кыргызстандагы ишкерлердин 20%га жакыны бизнес ассоциацияларга мүчө. Албетте, бул сан аз. Бирок, Кыргызстанда ошол эле коңшу өлкөлөрдөн айырмаланып өз ара уюмдашуу эркиндиги бар, ишкерлерди милдеттүү түрдө каттаган мамлекеттик бизнес ассоциация жок. Андыктан Кыргызстандын бизнес коомчулугунун уюмдашуу маданияты органикалык жол менен калыптанып жаткан процесс.

Бизнес Ассоциация JIA

ЭЛ АРАЛЫК ИШ БЕРҮҮЧҮЛӨР УЮМУНА (IOE) МҮЧӨ БОЛГОН КЫРГЫЗСТАНДАГЫ ЖАЛГЫЗ АССОЦИАЦИЯ

JIA МҮЧӨ БОЛГОН ПЛАТФОРМАЛАР:

- КР ЖКнын төрагасынын алдындагы Бизнести жана ишкердикти өнүктүрүү боюнча кеңеши
- КРнын министрлер кабинетинин төрагасынын алдындагы инвестициялык кеңеш
- Бизнес-акыйкатчы институтунун көзөмөлдөө кеңеши
- Кыргыз Республикасынын Президентине караштуу Антикоррупциялык ишкердик кеңеш
- Бизнес Ассоциациялардын Улуттук Альянсы (БАУА)

01

Темир Ажыкулов

Кыргызстандын сүт өндүрүүчүлөр бирикмеси
Аткаруучу директор

Негизи бизнес ассоциациялардын мааниси биринчиден — кызматташуу, ишкерлердин өз ара карым-катышын бекемдөө. Экинчиси, маалымат менен бөлүшүү, инновация, технология, бизнес чөйрөдөгү жаңылыктар, тренддер болушу мүмкүн. Ошондой эле мамлекеттик органдардын ишкерчиликке тийиштүү чыгарган чечимдер туурасында маалымат менен бөлүшүү. Биригүүнүн дагы бир максаты — бири-бирине жардам берип, бири-бири менен соода кылып, кызматташуу. Ишкерлер канчалык көбүрөөк карым-катышта болсо, алар ошончолук өнүгөт. Бизнес ассоциацияларга мүчө болгон компаниялар көп багыттан бир топ астыга кетип, өнүгүп жатканын өз тажрыйбамда көрүп келем. Бул болсо башка ишкерлердин ассоциацияларга кошулуусуна дем берет. Андыктан бизде уюмдашуу процесси жасалма, таңуулоо жолу менен эмес, ишкерлердин өз каалоосу менен жүрүп жатат. Бул абдан маанилүү процесс. Анткени, өз эркы менен уюмдашкан ишкерлер күчтүү бизнес коомчулукту түзөт.

02

Актилек Түнгатаров

Америка соода палатасы
Аткаруучу директор

Бизнес ассоциациялардын ишкерчиликтин өнүгүүсүндөгү ролу абдан зор. Анткени, бул алды менен байланыш, кызматташтык платформасы. Бизнес ассоциацияларга мүчө болуп активдүү иш алып барган ишкерлердин чөйрөсү кеңейип, кардар, өнөктөш, инвестор табуусу оңой болот. Экинчи маанилүү жагы - бизнес ассоциациялар жеке тармак менен бийликтин ортосундагы диалогду камсыз кылат. Бул диалог экономиканын, ишкерчиликтин өнүгүүсүнө шарт түзө турган туура мамлекеттик саясат жүргүзүлүп, туура мыйзам жана чечимдер кабыл алынышы үчүн зарыл. Мындай айтканда бизнес ассоциациялар бизнес кылуунун шарттарын жеңилдетүүгө багытталган иш-чараларды алып барып, ишкерлердин үнүн бийликке жеткирет. Бизнес өнүксө, иш орундар түзүлөт жана салыктар топтолуп, мамлекеттин казынасы толот, демек, өлкөнүн социалдык жана экономикалык өнүгүүсүнө шарт түзүлөт.

03

Гүлнара Каликова

“Каликова & Ассошиэйтс” юридикалык фирмасы
Негиздөөчү, юрист

Ассоциация түзүү жана өнүктүрүү абдан кыйын. Анткени, бул ар кандай адамдардын жана уюмдардын кызыкчылыктарын бириктирүүгө багытталган оор жумуш. Бизнес чөйрөсүндө ассоциация түзүү эки эсе кыйын Андыктан, биригүү — жалпы кызыкчылыктар жана өнөктөштүк аркылуу гана ишке ашат. Эмне себептен бизнес үчүн биригүү маанилүү? Биринчиден, жалгыз бир компания мамлекеттик органдарга үнүн жеткире албайт. Анын үстүнө, ар бир компания өзүнүн позициясын айтууга батынбайт. Бекеринен алар “бизнес унчукпоону сүйөт” деп айтышпайт да. Бирок, бизнес коомчулугу өз кызыкчылыктарын коргоп, алдыга жылышы керек. Айрыкча жалпы кызыкчылыктар көп, мисалы, лицензиялоо, салык системасы, мамлекеттик органдардын тескөөсү жана башка. Мына ушул жерде бизнес ассоциациялардын ролу алмаштырылгыс, анткени алар бизнестин үнү болуп калышат. Кыргызстанда көптөгөн бизнес уюмдар бар, бирок, алардын айрымдары гана реалдуу иштеп, ишкерлердин башын бириктирип жатышат. Булардын арасында JIA — лидерлердин бири. JIA Кыргызстандын бардык региондорунан миңдеген ишкерлерди жана уюмдарды байланыштыра алганы чоң урматтоого татыктуу. Ондогон кызыктуу демилгелер, жүздөгөн бириктирүүчү иш чараларды өткөрүп, миңдеген ишкерлер JIA аркылуу өнөктөштөрдү тапкан.

Проект «Центральная Азия» — укрепляя ассоциации

Если в секторе создается ассоциация, это говорит о том, что участники рынка стали достаточно зрелыми, чтобы видеть друг в друге не только конкурентов, но и единомышленников. Объединяясь, предприниматели готовы выступать единой силой в достижении общих целей и в защите общих интересов. Весь 2021 год проект «Центральная Азия», финансируемый Федеральным министерством экономического сотрудничества и развития Германии, работает над развитием потенциала ассоциаций стран региона. В рамках проекта в Алматы прошла II Республиканская научно-практическая конференция «Вызовы и перспективы развития отраслевых ассоциаций и их роль в системе социального партнёрства» и экономический форум. В Бишкеке планируется форум предпринимательниц. В течении года спикеры из Германии и других европейских стран делились с представителями бизнеса Центральной Азии своим опытом строительства и развития ассоциаций.

> ***— Ассоциациям надо уметь искать компании, которые будут платить за членство. Важно понимать, какие услуги можно предложить свои потенциальным резидентам. Мы пригласили представителей ассоциаций работодателей Германии, чтобы во время онлайн-встреч они делились своим опытом с представителями бизнес-ассоциаций стран Центральной Азии. Главная тема нашего проекта — это построение социального диалога в секторе занятости. Для развития рынка труда нужны дискуссии между сильными объединениями и работодателей, и работников,*** — говорит Сьюзан Бах, генеральный менеджер ассоциации Bildungswerk der Wirtschaft..

Темы вебинаров были посвящены по большей части различным аспектам образования. Участникам, например, рассказали об опыте совместных проектов с научными и образовательными центрами. Во время онлайн-дискуссии менеджеры германских компаний обсудили дуальное обучение, когда практическая часть учебы проходит на производстве. В такой системе очень активно взаимодействие бизнеса и образовательной системы. Последняя, предоставляя услуги частному сектору, готовит тех специалистов, которые нужны именно этой компании. Причем сами работодатели участвуют в составлении учебной программы. И роль ассоциаций в этом процессе велика. Сами ассоциации могут оказывать услуги своим участникам. Об этом также говорилось во время вебинаров. Одна из важных встреч в рамках проекта затронула тему цифровизации и ее влияния на рынок труда.

> ***— В следующем году мы продолжим проект. Среди основных тем 2022 года — профессиональная ориентация. Ассоциации могут вносить серьёзный вклад в развитие профессионального образования. Это очень важно, в первую очередь, чтобы молодые люди реже уезжали в другие страны в поисках работы. В некоторых землях Германии есть проблема оттока молодых специалистов. И, думаю, Казахстану, Кыргызстану и Узбекистану, где есть проблема миграции, будет интересно узнать о том, как наши ассоциации старались принимать участие в решении аналогичной проблемы,*** — говорит Франциска Ворбек, координатор проекта «Центральная Азия».

Представители ассоциаций, участвовавшие в обучении и встречах, на базе полученных материалов и знаний создадут свои собственные семинары, чтобы передавать знания членам своих ассоциаций и партнёрам.

Келечек келди:

Электро унаалар Кыргызстанга дагы жетти

“Кыргызстанга электро унаалар келгиче качан?” — деп көпчүлүк кыргызстандыктар үчүн тээ алыскы келечектей сезилчү. Бирок, демилге көтөрүп көнгөн кыргыз бизнеси бул ирет дагы өз сунушу менен чыкты. “Asman Electronics” компаниясы Кытайда өндүрүлгөн Skywell электро унааларын Кыргызстанга ташып келүүдө. Компания жетекчиси Кадыр Алы, башкы максатыбыз — коомдук транспорт, такси кызматтарын, элди жашыл унаага отургузуп, көк асманды көрсөтүү — дейт.

СҮРӨТ: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

01

Компаниянын аты эмне үчүн “Asman Electronics”?

Анткени, көк асманды сагындык да, асманыбыз түтүн каптап эле бозоруп калбадыбы... Биздин компания “канткенде таза аба менен дем алабыз?” деген актуалдуу суроого жооп иретинде пайда болду. Алыс барбай эле Бишкек шаарын алалы, Бишкекте 370 000 машина расмий каттоодон өткөн, демек, ар бир 3 кишиге бирден машина туура келет. Бул аябай көп. Анын үстүнө бизге көбүн эсе эски машиналар келип жатпайбы, ошолордон чыккан газ менен ууланып жатабыз. Дүйнө боюнча абасы эң кир шаарлардын катарына кошулуп, абанын булгануусу стандарттан 6 эсе жогору. Демек, биз күнүнө ууланып жатабыз. Аны менен катар бул унаалар аябай тынч жүрөт. Эгер шаарда электро унаалар көбөйсө, аба тазарып, ызы-чуу дагы кыйла басаңдайт.

* ИЛОН МАСК

2021-ЖЫЛДЫН ОКТЯБРЬ АЙЫНЫН СОҢУНДА TESLA КОМПАНИЯСЫНЫН КАПИТАЛИЗАЦИЯСЫ $1 ТРЛН ЧЫГЫП, АНЫН НЕГИЗДӨӨЧҮСҮ ИЛОН МАСК FORBES ЖАНА BLOOMBERG БАСЫЛМАЛАРЫНЫН РЕЙТИНГИНДЕ ДҮЙНӨДӨГҮ ЭҢ БАЙ АДАМ БОЛУП КАЛДЫ

ИШКЕР: КАДЫР АЛЫ

02

Чын эле жүрүп бара жатканда үнү чыкпайт экен. Албетте, экология, таза аба маселеси негизги фактор деңизчи. Андан кем эмес дагы фактор — бул күндөн күнгө кымбаттап жаткан күйүүчү майдын баасы болсо керек...

Акыркы эки жылдан бери кишилер экономдоо жагын ойлонуп калышты, керек болсо, бул азыр биринчи фактор болуп калды. Мен акыркы алты жылда гибрид унаа айдап калдым. Аябай эле үнөмдүү болот экен. Анан кадимки машинеге олтурганда бензинге короткон акчамды санап эле жиним келет эле. Эми электромобилге отургандан кийин асман менен жердей айырманы сездим. Бензин, газ, май деп башың оорубайт. Мисалы, күйүүчү-майлоочу майга кеткен чыгымды санасак, бир машинеге бир жылда орточо $2000 кетет. Биз сунуштап жаткан электро унаалардын баасы 10 000 доллардан 40 000 долларга чейин. Эксплуатация мөөнөтү 15 жыл, заряд каражатына 8 жылдык кепилдик берилет. Демек, электрокар колдонуу мөөнөтү бүткүчө эле өзүн актайт. Анын үстүнө тейлөө жагынан дагы кыйла арзан болот, анткени деталдары аз.

03

Өнүккөн өлкөлөр жарандарын электромобилге өтүүгө шыктандырып, бир топ мамлекеттик колдоо программалары бар. Кыргызстанда деле электро унааларды ташып келүүдө бажы төлөмдөрү нөлгө барабар жана салык жеңилдиктери каралган. Дагы башка кандай мамлекеттик стимулдаштыруу программалары болушу керек?

Кытай өкмөтү электромобиль алгандарга 20-30% субсидия төлөп берет. Кытайда азыр жылына 1,5-2 млн электромобиль колдонууга кирип жатат. Кореяда субсидия 40%га чейин. Казакстан болсо, Нурсултан шаарында коомдук транспорт системасына ушул жылы 100 электробустарды колдонууга киргизди. Алардын баасы кымбат, бирок, мамлекет субсидия төлөп берип жатат. Албетте, биздин мамлекеттин акчалай жардам бергенге дарамети жетпейт, бирок, Украина, Беларусь мамлекеттери сыяктуу жашыл номерлерди берсе жакшы болмок. Алар электро унааларга троллейбустун же автобустун линиялары менен жүрүүгө уруксат берип, көп унаа токтоочу жайларды бекер кылып коюшкан.

ЭЛЕКТРОКАР
КОЛДОНУУ МӨӨНӨТҮ БҮТКҮЧӨ
ЭЛЕ ӨЗҮН АКТАЙТ
01 KG
581 AK

04

Чынында бул электромобилдердин баасы кыргызстандыктардын чөнтөгүнө туура келе бербейт. Анткени биз көбүн эсе экинчи рыноктон эски унааларды алып минебиз. Демек, бул жагынан лизинг программаларын караштыруу керек го?

Жеңилдетилген түрдө сомдук лизинг менен берели дегенбиз, ошондо элдер көп алат. Анткени, азыр лизингдин базар баасы 16%дан 32%га чейин жетип кетип жатат. Бул абдан кымбат. Эгер мамлекет бизге 4% менен жеңилдетилген кредит берсе, биз аны элге 10%дан ашырбай сом менен берсек, ошондо көптөр электрокарга өтмөк.

05

Албетте, мамлекеттин колунда акча жок. Бирок, азыр дүйнөдө жашыл экономиканы колдогон көп фонддор бар, алар өтө төмөн пайыз менен каражат беришет. Мамлекет мына ошолордон жашыл каражаттарды тартып келип, анан аны силер сыяктуу ишкерлерге берсе болот да?

Ооба, азыр жашыл экономиканы, экологияны коргоо боюнча ар түрдүү фонддор көп. Бирок, алар бизнесмендер менен эмес, мамлекет менен иш алып барышат. Мамлекеттин кепилдиги менен ал жактан каражат тартып келип, аны эффективдүү иштетип, убагында кайтарып турса, ал тараптан акчалар келе бермек. Өтө көп мамлекеттер ошентип иш алып барышат. А бизде болсо мурда ошондой акчаларды алып, бирок, же максаттуу иштетпей, же убагында кайтарбай койгон үчүн ишеним кетип калган. Бирок, дагы деле бул багытта иштөөгө кызыктар тараптар көп. Биз деле бюджеттен акча сураган жокпуз, ошондой фонддордон төмөнкү пайызда акча алып, аны ишкерлерге берип турса жакшы болмок. А мамлекет болсо андай фонддордон алып, аны кайра банктар аркылуу берип жатат. Банктар болсо өзүнүн кызматтарын кошуп олтуруп, 1% менен келген кредит ишкерлерге жеткиче жок дегенде 10% болуп кетип жатат.

07

Демек, кандайдыр бир Улуттук жашыл фонд жөнүндө сөз болуп жатат го дейм. Эгер мамлекет ошондой фонд түзсө, анда дагы бир чоң көйгөйдү чече алмак да. Азыр суунун башында туруп сырттан энергия сатып алып жатабыз. Электромобилдер болуш үчүн дагы электороэнергия керек да...

06

Көптөр, “өзүбүзгө электроэнергия жетпей атса эмнеге электро унаа минебиз” деп ойлойт. Бул кыска ой. Кыргызстан суу потенциалынын 10%ын гана колдонуу менен 90% керектөөнү камсыздап жатат. Калган 90% потенциал колдонулбай эле турат. Эгер биз ошонун жок дегенде 50%ын колдонсок, бизде электроэнергия жетиштүү деңгээлге чыгат. Унаалардын көпчүлүгүн электро унаага өткөрсөк, канчалаган акча биздин экономикада калмак. Орто эсеп менен жылына 60 миллиард сомго күйүүчү-майлоочу каражаттарды сырттан сатып алабыз. Эгер электро унаалардын санын көбөйтсөк, алар импорттолуп келген бензин, дизель жана башка күйүүчү майларды колдонбостон, өзүбүздөн чыккан энергияны колдонмок. Демек, акча өзүбүздө калып, өз экономикабызда айланса алда канча пайдалуу болмок.

Дагы бир маанилүү суроо — бул инфраструктура маселеси. Электро унаалар үчүн тийиштүү инфраструктура түзүлүшү керек да. Бул маселени чечүү жолдору кандай болот?

Албетте, биз кардарларыбызга унаа алып келип бергенден кийин, андан аркы тейлөө кызматтарын дагы толук көрсөтөбүз. Инфраструктура боюнча дагы өз бизнес долбоорлорубузду өкмөткө сунуштаганбыз. Мисалы, заряд станцияларын кафе-ресторандарга орнотуу боюнча. Алар дагы кызыктар болмок, анткени унаасын заряддаганы токтогон айдоочу кафеде күтүп олтуруп тамак-аш буюртма кылат да. Негизи инфраструктура маселесин деле бизнес чечкени оң болот деп ойлойм. Бирок экономика министрлиги, Энергохолдингге тапшырма берип, өз күчүбүз менен бирдиктүү стандартта чечкенге аракет кылабыз, дешти. Бул, албетте, жакшы ой. Бирок, канчалык деңгээлде ишке ашат, аны айтуу кыйын... Суунун башында туруп өзбүздү электроэнергия менен камсыз кыла албай жатабыз. Анан бул маселени чече албаган мамлекеттик орган электромобилдер үчүн инфраструктура түзүп бере алаарына анча ишене албай турабыз. Андан көрө, техникалык жолдомо түзүп, ачык тендер аркылуу бизнеске берсе болмок.

08

Бул маселени мамлекеттик-жеке өнөктөштүк принцибинде чечсе болот да?

Эң туура жол — мамлекеттик-жеке өнөктөштүк жолу. Бирок, акыркы кезде, биздин билишибиз боюнча, болгону үч долбоор ишке ашыптыр. Эгер мамлекет жеке тарап менен кызматташканды үйрөнсө, көп нерсени ишке ашырып кетсек болмок.

ЛИЗИНГ

МӨӨНӨТҮ 5 -ЖЫЛ

15% ЖЫЛДЫК ПАЙЫЗДЫК СТАВКАСЫ

30% БИРИНЧИ ТӨЛӨМ

САТУУ БӨЛҮМҮ

+996 (990) **24 00 00**

asman.electronics@gmail.com

БУЮРТМА БЕРҮҮ ШАРТЫ

30%
БИРИНЧИ ТӨЛӨМ

45 КАЛЕНДАРДЫК КҮН
БУЮРТМА МӨӨНӨТҮ

asman_electronics.kg

asman_electronics.kg

Бизнес Ассоциация JIA

СТРАТЕГИЯ 2021-2027

2021 ГОД

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НА БАЗЕ JIA

1500

ЖАРАТМАН-РЕЗИДЕНТЫ

1200

target

ФОТО: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

2027 ГОД

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НА БАЗЕ JIA

15000

ЖАРАТМАН-РЕЗИДЕНТЫ

4000

Институт улучшения бизнес-климата — мост между бизнесом и государством

В стратегии бизнес-ассоциации JIA есть пункт — институт улучшения бизнес-климата. Название замысловатое, сразу и не поймёшь, что это значит. А главное, как сейчас улучшать бизнес-климат? Но исполнительный директор ассоциации Фархад Пакыров в интервью всё объяснил.

– Одна из главных функций ассоциации — выступать мостом между бизнесом и государством. Ассоциацию можно назвать голосом бизнеса, поэтому предприниматели и объединяются, чтобы поднимать инициативы по улучшению бизнес-климата в стране или защищать свои интересы. В Кыргызстане по сравнению с другими странами Центрально-Азиатского региона государственно-частный диалог выстроен лучше. Это видно на примере работы инвестиционного совета при правительстве, бизнес кенеша при парламенте. Сейчас создаётся антикоррупционный деловой совет, где мы будем поднимать различные инициативы и озвучивать вопросы, которые волнуют предпринимателей.

Работа этих структур показывает, что мы обсуждаем многие вопросы с государством, когда меняется законодательство или вносятся какие-то документы, которые будут влиять на частный сектор.

На этих площадках идёт бурное обсуждение, что-то мы отстаиваем, в какие-то документы вносим дополнения. Несмотря на текущую ситуацию, можно сказать, что мы постепенно укрепляем диалог между государством и бизнесом. Конечно, рано говорить, что всё работает как часы, нам ещё многое надо сделать. Надо усиливать ассоциации, усиливать человеческий потенциал. Поэтому в действующей стратегии JIA один из главных компонентов — это институт улучшения бизнес-климата, где мы видим сильных профессионалов-экспертов по защите интересов предпринимателей от недобросовестных госорганов. Кроме того, у нас будут специалисты, с которыми мы планируем готовить предложения, позволяющие улучшить бизнес-климат.

01

Фархад ***Пакыров***
Бизнес-ассоциация JIA
исполнительный директор

Может на примерах будет понятнее о чём речь...

– Например, у нас сейчас принята политика открытого неба. Документ был разработан при совместной работе государства и общественных организаций. Приняли политику, и результат — стало летать больше авиакомпаний. Второй пример — безвизовый режим, проект также был разработан совместно государством и общественностью. Результат — вырос поток туристов. Это примеры предыдущих успешных проектов, где партнёрство государства и бизнеса принесло свои плоды. Мы видим, что при работе с государством в рамках института, мы сможем реализовать больше проектов, которые будут способствовать улучшению инвестиционного климата.

Другой пример: у нас очень сложно получить разрешительные документы или какую-то экспертизу, лицензии. Много проблем предпринимателям создают бюрократия и высокий уровень коррупции. Мы хотим пригласить государство к диалогу и разработать процедуры, которые бы упрощали жизнь бизнесу.

Госорганы итак были всегда неповоротливые, но сейчас мы наблюдаем, как из-за сложной ситуации в стране, в экономике, с бюджетом пытаются «выжать последние соки» из бизнеса. В таких условиях вы всё ещё видите возможность диалога, на который рассчитываете?

Именно в такие сложные в социально-экономическом плане времена страна нуждается в той поддержке, которую мы планируем в рамках института. Попытки продвинуть закон о ЧП в экономике, поправки в уголовный кодекс, разрешение участковым проводить проверки предпринимателей — мы активно участвовали в обсуждении этих вопросов. Очень жаль, что от этих инициатив полностью не отказались, их вернули на доработку. Но реакция на такие предложения важна. Гражданское общество должно проговаривать риски и высказывать свои возражения. Пункт нашей стратегии «Институт по улучшению бизнес-климата» и был разработан для того, чтобы мы могли активно представлять интересы предпринимателей.

Не будет ли он похож на что-то вроде инвестсовета?

Нет, чтобы поднимать вопросы на инвестсовете, необходима хорошая подготовка. Инвестиционный совет — это площадка, а институт по улучшению бизнес-климата будет готовить вопросы и темы для обсуждения на таких площадках.

Мне казалось, что вы и сейчас этим занимаетесь...

Мы этим занимаемся, но, надо признать, не на должном уровне. У нас не хватает некоторой экспертизы по отдельным вопросам. Мы хотим, чтобы наш подход был более профессиональным.

Время — деньги. Фраза избитая, но оттого не перестаёт быть правдивой. Для предпринимателей в некоторых случаях время даже ещё более важный ресурс, чем деньги. И куда сейчас этот ресурс утекает? На хождение инстанциям и госструктурам, в дороге от одного места до другого, в очередях банков...

Теперь представим другую ситуацию. Решил человек инвестировать в бизнес, а чтобы собрать информацию о как можно большем числе потенциальных проектов, нужно опять же время и понимание, к кому обращаться за информацией. И как иностранному бизнесмену, который ищет партнёров среди местных производителей, понять к кому обращаться?

ONE STOP SHOP | всё для бизнеса в одном месте

Бизнес в Кыргызстане как нелюбимый ребёнок — растёт и развивается сам по себе. Молодые люди, которые задумались о собственном деле, не знают куда идти, чтобы получить больше информации. Ограничен доступ к информации и у действующих предпринимателей. Как правило, многие обращаются в бизнес-ассоциации. Сейчас JIA планирует идти дальше и собрать на одной площадке все возможные услуги и программы для бизнеса. One Stop Shop — формат «единого окна» — будет работать по трём направлениям.

01

Первое — услуги и консультации. На площадке будут собраны различные виды сервиса, необходимые бизнесменам: консалтинг и представительства международных программ развития, частные услуги предпринимателям и возможно государственные. Всё, что необходимо бизнесу для повседневной работы. В центрах для консультантов будут организованы коворкинги.

02

Второе направление — информирование как предпринимателей, так и инвесторов. В центре будут расположены офисы представителей международных программ развития, донорских организаций и институтов финансирования.

03

Третье направление — мост между бизнесменами Кыргызстана и потенциальными иностранными партнёрами. На площадке будет размещен шоу-рум товаров Made in KG. Чтобы иностранные предприниматели могли в одном месте найти нужную им продукцию и её изготовителей, а также провести встречи с представителями интересующей их отрасли в Кыргызстане.

ПЕРВЫЙ ЦЕНТР ОТКРОЮТ В БИШКЕКЕ, ЗАТЕМ В ПЛАНАХ ОШ. АКТИВНЫЙ ДЖАЛАЛ-АБАД СТАНЕТ ТРЕТЬИМ В ОЧЕРЕДИ НА ОТКРЫТИЕ ONE STOP SHOP

Бир ишкердин кыялы: миңдеген жумуш орундарын түзүп, миграция агымын ооздуктоо

Оштук ишкер Канат Акаев бизнести печенье өндүргөн чакан цехтен баштаган. Азыр таттуулардын түрүн, нан азыктарын чыгарган ири цехти иштетет. Башында жыйырма кишини иш менен камсыз кылса, азыр жумуш орундары эки жүздөн ашат. Ишкерчилик — бул тынымсыз процесс, баштаган соң таштай албайсың дейт.

ИШКЕР: **КАНАТ АКАЕВ**

СҮРӨТ: **РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ**

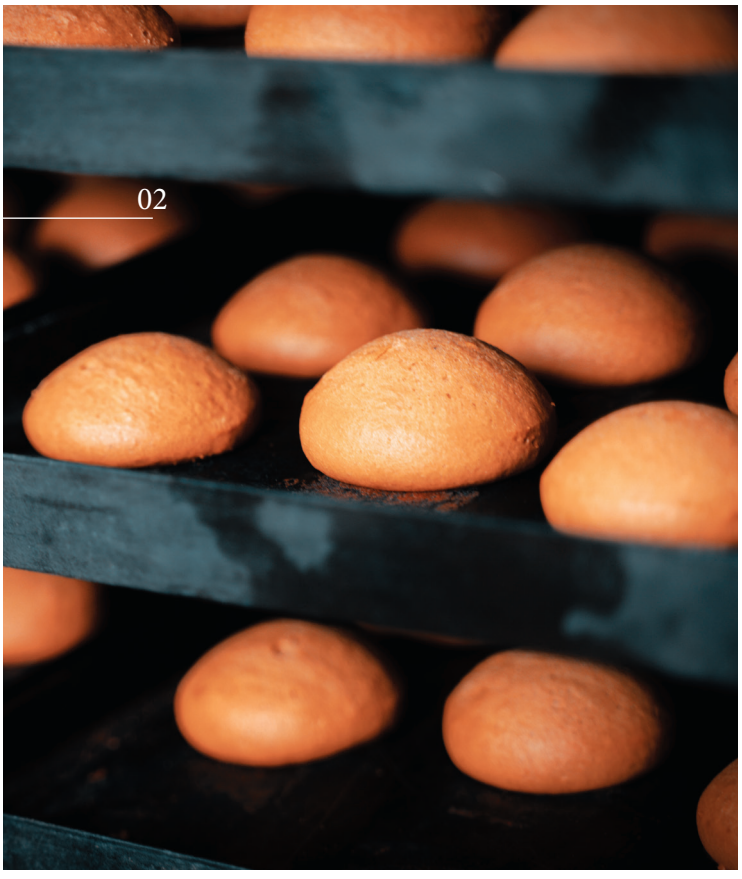
КАНАТ АКАЕВ:

01

“Сербияда университетте окуп калдым, бизнес менеджмент багыты боюнча. Ал кезде мурдагы Югославиянын аймагында согуш болуп жаткан кез эле. Сербия дагы бизге окшош кичинекей мамлекет экен, бирок, өндүрүш абдан өнүгүптүр — нандан баштап автомобилге чейин чыгарышат экен. Туш-туштан бомбалоо болуп жаткан маалда дагы эл ачка калбай, өз өндүрүшү менен өзүн багып жатканын көргөндөн кийин, өндүрүш кылыш керек экен деген ойго келдим”.

Билим жана технология — бизнестин негизи

“2008-жыл Кытайдан бир гана жабдуу алып келип иш баштаганбыз. Анда печеньенин бир гана түрүн чыгарат элек. Азыр ассортимент кенен. Улам өнүктүрүп жатабыз”, — деген ишкер өнүгүү процессинде кыйынчылыктар такай болоорун жана аларды бир гана билим менен жеңүүгө болоорун айтат: “Башында технологиядан аябай кыйналдык. Кыргызстандан жакшы технолог таппай, Голландиядан, Россиядан технологдорду чакырдык. Алардан тажрыйба алып, үйрөнүп олтуруп өзүбүздүн 2 технологду даярдадык. Негизи, кыргызстандык бизнес үчүн кадр маселеси аябай курч. Даяр кадр жок, баарын өзүбүз үйрөтүп, таптайбыз. Бул такай процесс”.


02

Ишкерчилик — бул коомдук миссия

Ишкерчилик Канат Акаев үчүн жөн гана акча табуунун айласы эмес, бул кандайдыр бир деңгээлде коомдук миссия.

“Азыр ижарада турабыз. Буюрса 1-2 жылда чоң заманбап ишкана салсак деген ниетибиз бар, ошого карап аракет кылып жатабыз. Чет жакка көп барып калам, өзгөчө Россия жакта биздин кыз-келиндер пол жууп иштеп жүргөнүн көргөндө намыстанам.

Кыргызда “Көрсөң эгер карып болгон зайыпты, ошол элдин жигитине кой айыпты” деген сөз бар го. Мына ошол кыз-келиндерибиз, жаштарыбыз чет жакка кетпей, өз жеринде татыктуу жумуш менен камсыз болсо деп ниеттенип, жумуш

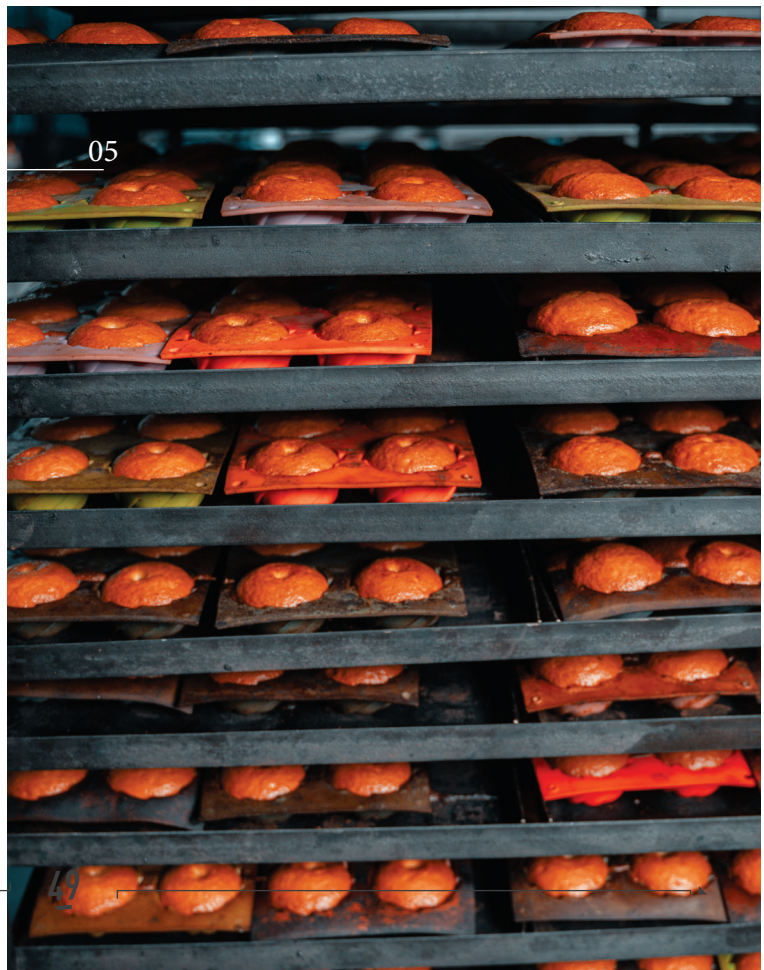
03

04

орундарын көбөйтүү аракетиндебиз. Азыр бизде иштегендердин 70%ы кыз-келиндер”.

Күчтүү ишкер — өнүккөн экономика

Ишкер Ош шаарындагы ишканада бери дегенде 1000 жумуш орун түзүп, ушундай эле өндүрүштү Бишкекте ачууну көздөйт. Негизги максаты импорттон болгон көз карандылыкты азайтып, жумуш орундарын түзүү менен миграция агымын ооздуктоо. “Жумуш орун түзүүгө потенциал бар. Бир эле таттуу азыктар базарын алсак, ошол эле Россия, Казакстандан тонналап таттуулар келет. А биздин эл аны сатып алганда, акча четке чыгып кетип жатат. Мындай айтканда, биз башка өлкөлөрдүн өндүрүшүн колдоп, ал жакта жумуш орундары көбүрөөк түзүлүшүнө жардам берип жатабыз. А эгер биз өндүрүштү көбөйтсөк, инвестиция келет, жумуш орундары түзүлөт, салыктар көбөйөт, экспорттун көлөмү өсүп, акча өзүбүздө айланат”.



05

Ишкерд
тарых

Мамлекеттик кызматтан ишкердикке чейинки жол

ИШКЕР: **ГУЛНАРА САТЫБАЛДИЕВА**

Кокустан келип бизнес чөйрөсүн багындыруу

Гүлнара Сатыбалдиева өзүнүн ишкердикке келүүсүн кокустук деп атайт. Албетте, 15 жылдан ашуун убакыт мамлекеттик кызматта иштеп, ал жакта кесиптик жактан өсүп, пландарга жана амбицияларга бай болгон. Бирок, артка кайрылып караганда, бул нерселер такыр кокустук болбогонун көрсө болот. Анткени, 1984-жылдан баштап эле Гүлнара Фрунзе, андан кийин Бишкек шаарларынын курулуш тармагына көп салым кошуп, “Ала-Тоо”, “Жеңиш” аянттарынын, АгроПром, Бакыт Үйүнүн курулушуна активдүү катышып, курулушка болгон кызыгуусу жана архитектуралык түшүнүк пайда болгон.

Түштүк Кореядан инвесторлор келип, шаардын бир кичи районун толугу менен куруп берүү боюнча келишимге кол коюлуп, Гүлнара айым алар менен түздөн-түз иштешип калат. Алар менен чогуу иштеп, курулуштун жаңы технологияларын, стандарттарын өз көзү менен көрөт. Ошол маалда Гүлнаранын ишкердикке болгон шыгын көрүп инвесторлор аны аткаруучу директор катары чакырып, “кокустан” биздин каармандын жеке компаниядагы тажрыйбасы башталат.

> *“Бул курулуш мен үчүн гана эмес, жалпы Кыргызстандын курулуш тармагындагы биринчи компаниялар үчүн үлгү болчу. Биз ошол убакта биринчи жолу каска эмне экенин, шаарда суу токтосо резервуар болоорун, жер астындагы паркингди биринчи жолу көргөнбүз. Ошол технологияларды жана усулдарды компаниялар азыркы убакытка чейин колдонуп келишет”.*

Жеткиликтүү үй куруу каалоосу

Тилекке каршы бул долбоор токтоп калат. Андан соң “Альфа Девелопмент” компаниясы Гүлнараны өз катарына чакырып калышат. Мунун себеби, ал мамлекеттик кызматта да, жеке компанияда да иштеп көп тажрыйбага ээ болгону эле. Айрыкча, азыркыга чейин уланып келген уруксат кагаздары, мамлекеттик кызматтар менен иш алып барууда, көйгөйлөрдү чечүүдө болгон жөндөмдөрү өзгөчө керектүү болгон.

> *“Биз Грузияда болгондо, алар бардык уруксат кагаздарын, мамлекеттик кызматтарды бир жерден беш мүнөттө алып, болгон шартты түзүп беребиз деп айтышты. Эң негизгиси ишкерлерге болгон сый аябай жогору деңгээлде, ага салыштырсак, бизде кемсинткен абалдабыз”.*

Компаниянын максаты жана миссиясын жеткиликтүү үй куруу катары көрөт. Өзгөчө, жөнөкөй инсандардын өз балдары, небereлерине үй алганда, көңүлү жылый түшөөрүн айтат.

> *“Мамлекеттик кызматта жүргөндө аймактарда ар кандай өзгөчө кырдаалдар болгондо элдерди көп аралап, элдердин ак өргөгө болгон муктаждыгын көрдүм. Ошондон улам болсо керек, бизнеске келгенден кийин социалдык катмарга жеткиликтүү турак-жай курууну максат кылып, ошонун үстүндө иштеп келем”.*

Любые изменения и временные трудности мы воспринимаем как возможность для развития

ОсОО «Кант ТШП» (Кантское трубно-шиферное предприятие) входит в число 10 крупнейших производителей Кыргызстана. Производство с полувековой историей. Не так давно компания пережила очередной важный этап — запуск новой производственной линии на юге.

ФОТО: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

К 15-летнему юбилею бизнес-ассоциации JIA мы поговорили с генеральным директором «Кант ТШП»

Санжаром **Капаровым**

о клиентах, рынках и планах предприятия.

01 Вы входите в число 10 крупнейших производителей в стране. Расскажите, пожалуйста, о вашей компании, о рынках, куда поставляете продукцию, об экспорте.

История нашего предприятия берёт свои истоки с момента основания в 1967 году завода-гиганта ОАО «КЦШК», который в 2007 году был реорганизован в ОАО «КЦЗ» и ОсОО «Кант ТШП». На сегодняшний день, наше предприятие является единственным производителем хризотилцементных кровельных и фасадных материалов, а также хризотилцементных труб различного диаметра на территории Кыргызской Республики. Благодаря высокому качеству и низким ценам продукция нашего завода пользуется особым спросом среди разных слоев населения во всех регионах страны. Наша продукция очень популярна и в соседних странах.

В рамках международной деятельности мы ведём серьёзную работу в соседних республиках, так как наша продукция соответствует требованиям этих стран. Мы активны на рынках Казахстана и Узбекистана, где наши материалы используют в строительстве целых микрорайонов, а в Казахстане и в возведении объектов различных госпрограмм. Это происходит благодаря системному подходу, который мы используем не только в производственном процессе, но и в продажах. Мы создаём рабочие места, платим налоги, развиваем технологии и, что очень важно для зарубежных коллег, формируем положительный образ Кыргызстана как надёжного партнёра.

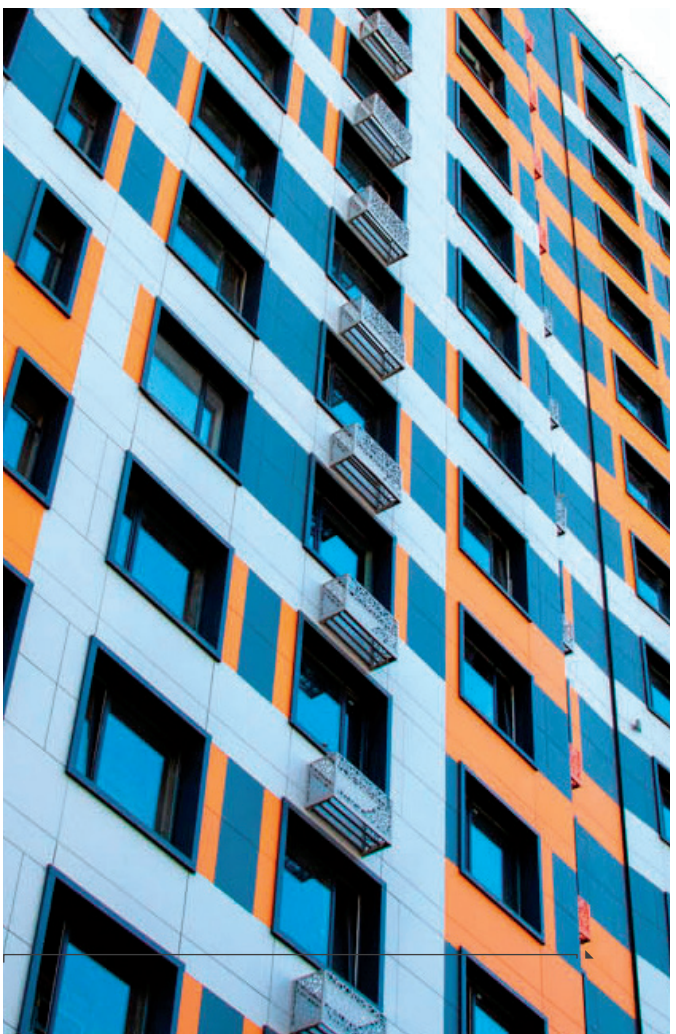
02 Какими клиентами вы гордитесь?

Если говорить о тех, кто покупает наш шифер, то это самые обычные люди из разных регионов нашей страны или из соседних республик, кто обустраивает свой дом или хозяйственную часть.

Наши трубы используют и покупают строители и компании, которые возводят инженерные и телекоммуникационные сооружения. Или тот же простой обыватель, который ставит стойку для своего навеса, выводит дымоходную трубу.

Покупатели наших фасадных и плоских листов – такие гранды строительного сектора, как «Bazis A» в Казахстане, или «ДСКА Инжиниринг» в Кыргызстане.

Наши клиенты — это и самые обычные люди из столицы и разных регионов нашей страны, и представители малого и среднего бизнеса, и маститые представители крупных компаний. И для нас имеет значение КАЖДЫЙ клиент, мы гордимся и дорожим КАЖДЫМ нашим покупателем!



МЫ ФОРМИРУЕМ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОБРАЗ КЫРГЫЗСТАНА КАК НАДЁЖНОГО ПАРТНЁРА

03 В любом бизнесе есть уроки, которые могут привести к закрытию компании, либо, наоборот, становятся поворотным моментом роста. Были ли у вас такие моменты?

Взлёты и падения есть в любом бизнесе. Относиться ко всему нужно философски. Ведь это нормально, потому что экономика так и развивается — через взлёты и падения. При этом есть много примеров, когда спад может оказаться площадкой для взлёта.

После кризиса 2008 года, революции 2010 года на фоне общей нестабильной политической и экономической ситуации в стране наша деятельность медленно пошла на спад. И перед нами встала сложная задача — работать дальше, но по-новому, либо оставить всё как есть.

Основной поворотный момент для нашей компании произошёл в 2015-2016 годах, когда мы начали модернизировать завод. С момента основания завода, напомню, что это был период с 1967 года, наше предприятие выпускало только шифер и трубы. Практически не было никаких новшеств и модернизаций за все время существования предприятия. Но время диктовало свои требования, рынку нужны были новые продукты, которые отвечали бы требованиям потенциальных потребителей. Так появилась абсолютно новая линия по производству фиброцементной кровельной и фасадной продукции, которая прочно заняла лидирующее место на внутреннем рынке строительных материалов. И если бы не новый виток развития нашего производства, если бы не вовремя организованная модернизация текущих технологических линий и производства, возможно, мы могли бы и исчезнуть.

Сохраняя опыт прошлых поколений и осваивая новые технологии, мы продолжаем развивать и совершенствовать наше производство.

Следующей сложной задачей, которую нам удалось выполнить — это запуск завода по производству шифера в южном регионе республики.

Около года назад мы запустили завод в г. Кызыл-Кия Баткенской области, который рассчитан на две производственные линии. Предприятие обеспечивает 150 рабочих мест. Открытие подобных предприятий способствует укреплению социально-экономического положения регионов, создаются рабочие места для местного населения, бюджет получает больше доходов в виде социальных отчислений и налогов. Производство рассчитано на обеспечение потребностей в шифере на юге Республики, а также на экспорт в Узбекистан и Таджикистан. Сложность этого этапа состояла в том, что реализация проекта проходила в разгар пандемии. Несмотря на локдаун и ограничения на передвижение, что в несколько сотен раз усложнило реализацию нашего проекта, нам все же удалось перевезти две производственные линии с нашего завода в Канте в Баткенскую область и начать пусконаладочные работы. Кроме того, существовал большой риск повреждения техники во время транспортировки. Помимо проблем с логистикой, была еще и проблема с подготовкой персонала в Кызыл-Кие. Нам пришлось создать целую сеть ресурсов для поддержки производства шифера. Мы отправляли туда специалистов, которые работали вахтовым методом. Они обучали местных работников и следили за производством. Мы справились с этой задачей на отлично. И сегодня завод в г. Кызыл-Кия ведёт свою производственную деятельность на полной мощности.

04

Понятно, что строиться будут всегда, и продукция вашего завода всегда будет в спросе. Однако подходы в управлении бизнесом меняются, несмотря на то, в какой сфере работает предприятие. С какими вызовами ваша компания встречается сейчас?

Стоит сказать, что в последнее время качественных продуктов на рынке появляется больше, это огромный прорыв. Как и в любом деле, у нас бывают трудности в организации некоторых процессов или во взаимодействии с некоторыми структурами и субъектами, но я бы не назвал это «вызовом». Мы стараемся постоянно быть актуальными, но нет никакой гарантии, что наши продукты всегда будут в спросе. Всегда есть новые альтернативные материалы, появляются новые технологии. И поэтому надо соответствовать текущим требованиям рынка и, более того, предугадывать что будет в спросе в будущем. Но наша компания идёт в ногу со временем, поэтому любые изменения и временные трудности мы воспринимаем как возможность для развития и улучшения.

Автоматизация — всегда трудоёмкая работа, требующая изменения целых систем и процедур, к которым сотрудники привыкли за десятилетия. Мы медленно движемся к началу этого процесса, но он, очевидно, потребует времени. Это уже необходимость в так быстро развивающейся сфере бизнеса.

МЫ НАБЛЮДАЕМ РОСТ СПРОСА НА НАШУ ФАСАДНУЮ ПРОДУКЦИЮ — ФИБРОЦЕМЕНТНЫЕ ЛИСТЫ И САЙДИНГ

05

Каковы ваши прогнозы на рынке, где вы работаете? Видите ли вы перспективы роста для компании в Кыргызстане?

Перспективы в Кыргызстане, безусловно, есть. Есть, куда расти и к чему стремиться. Главное — ставить цели и уверенно идти к ним. Думаю, что успешное развитие компании возможно как внутри нашей страны, так и за её пределами.

В частности, мы наблюдаем рост спроса на нашу фасадную продукцию — фиброцементные листы и сайдинг. Это новый продукт для Кыргызстана, поэтому люди не знают об этом материале с точки зрения его характеристик, обслуживания и монтажа. Обычная тенденция, когда что-то вначале появляется и становится популярным в России, затем в Казахстане, и, наконец, это приходит в Кыргызстан. Сейчас в России и Казахстане наблюдается рост использования фиброцементных листов для фасадов. Они очень популярны, потому что у дизайнеров с этим материалом будут бесконечные возможности. Кыргызский рынок постепенно узнает о нем, и мы надеемся, что скоро увидим, как этот материал станет популярным у нас в стране.

ГЛАВНОЕ — СТАВИТЬ ЦЕЛИ И УВЕРЕННО ИДТИ К НИМ

06

Расскажите о том, как вы реализуете принципы корпоративной социальной ответственности.

Каждая компания должна в своей работе думать не только о том, как зарабатывать запланированную прибыль и выпускать требуемые объёмы продукции, но и заботиться о том, как она влияет на жизнь общества.

Мы со всей серьёзностью относимся к вопросу социальной ответственности. КСО в нашей компании проявляется в постоянном внимании к этическому ведению бизнеса, во вкладе в развитие экономики в виде налогов и социальных отчислений, в создании условий для улучшения уровня жизни местных общин и общества в целом и, конечно же, в поддержке и заботе о коллективе.

Сотрудники должны иметь нечто большее, чем минимально необходимые условия для работы. Им нужна возможность для карьерного роста, личностного развития. Работодатель должен давать людям возможность чувствовать себя нужными, чтобы они каждое утро с удовольствием приходили на работу. У нас достаточно большой коллектив, и всегда есть люди, которые нуждаются в помощи. Мы всегда готовы предоставить эту поддержку.

07

Расскажите о том, как вы относитесь к людям, работающим в вашей компании.

Основой нашей кадровой стратегией является привлечение и удержание кадров высшей квалификации. Именно они — самый ценный актив компании. И именно они играют решающую роль в достижении стабильного успеха предприятия. Наше предприятие всегда стремится создавать лучшие условия труда своим сотрудникам. Мы также уделяем большое внимание системе подготовки наших специалистов.

Предприятие оплачивает обучение для повышения квалификации и различные профессиональные курсы. Кроме того, мы безвозмездно поддерживаем физическую активность наших сотрудников, предоставляя им абонементы на занятия спортом.

К людям мы относимся так, чтобы строить с ними взаимоотношения не на один день. Мы стараемся, чтобы сотрудники могли расти, чтобы они набирались знаний и опыта, переходили в другие цеха и на другие должности, повышали категории и росли до руководителей. Мы хотим, чтобы люди чувствовали себя частью чего-то большого и важного.

08

Что вам дало и даёт участие в бизнес-ассоциации JIA?

Участие в бизнес-ассоциации JIA, прежде всего, помогает чувствовать ритм предпринимателя. JIA стимулирует. Видя успехи других, ты тоже стремишься к успеху. JIA даёт возможность быстрее обмениваться новыми идеями, ускорять разработку и реализацию инновационных проектов, анализировать новые подходы к ведению бизнеса. Это особенно помогло нам в развитии благоприятной сети контактов, которая в дальнейшем помогает в ведении нашего бизнеса.

КЫРГЫЗСТАНДАГЫ ОРТО ЖАНА ЧАКАН БИЗНЕС ЖАЛПЫ ИЧКИ ДҮҢ ПРОДУКЦИЯНЫН 41%ЫН КАМСЫЗДАП, ЭКОНОМИКАЛЫК АКТИВДҮҮЛҮКТҮН МААНИЛҮҮ БӨЛҮГҮН ТҮЗӨТ. ИШКЕРЛЕР ЖӨН ГАНА ЭКОНОМИКАЛЫК ӨСҮҮНҮ КАМСЫЗДАБАСТАН, ЖУМУШСУЗДУК, МИГРАЦИЯ, АЙРЫКЧА, АЙМАКТАРДАГЫ СОЦИАЛДЫК КӨЙГӨЙЛӨРДҮ ЧЕЧҮҮДӨ ДА ЧОҢ РОЛЬ ОЙНОЙТ. ОРТО ЖАНА ЧАКАН БИЗНЕСТИН ӨНҮГҮҮСҮ МАМЛЕКЕТТИН ЭКОНОМИКАЛЫК САЯСАТЫНДА ПРИОРИТЕТТҮҮ ТАРМАК БОЛУП ЭСЕПТЕЛЕТ, — ДЕЙТ КЫРГЫЗСТАНДЫН МИНИСТРЛЕР КАБИНЕТИНИН ТӨРАГАСЫНЫН БИРИНЧИ ОРУН БАСАРЫ АРЗЫБЕК КОЖОШЕВ.

01

Өлкөнү ишкерлер багат

Арзыбек ***Кожошев***

Кыргызстандын министрлер кабинетинин төрагасынын биринчи орун басары

Чакан жана орто ишкерчилик — мамлекет үчүн приоритетте

Ишкер – экономиканын, коомдун жана инновациялардын өнүгүшүнүн кыймылдаткычы. Кыргызстандын экономикасындагы ишкерлердин ролу абдан зор. Ички дүң продукциянын дээрлик 85%ын жеке сектор камсыздайт, калган 15%ы — мамлекеттин салымы. Бул, Кыргызстандын экономикасы — жеке сектордун, тактап айтканда, соода, өндүрүш жана тейлөө тармактарда иштеген адамдардын эмгеги менен түзүлүп жатканын билдирет. Кыргызстандагы бардык чарбалык субъекттердин 98%ы — жеке сектор. Жеке сектор өлкөдөгү бардык жумуш орундардын 84%ын түзөт. Демек, жеке сектор канчалык тез жана күчтүү өнүксө, өлкөнүн экономикасы ошончолук күчтүү болот. Ишкерлер канчалык көп товар өндүрүп, кызмат көрсөтсө, ошончо көп жумуш орундары пайда болуп, салыктар төлөнүп, экономика өсөт. Ошондой эле ишкерлер азык-түлүк коопсуздугун камсыздоодо дагы чоң роль ойнойт. Биринчи зарылдыктагы товарларды, азык-түлүктү элге жеткирип турат.

Ишкерчиликке жагымдуу шарт түзүү — мамлекеттин милдети

Өлкөнүн экономикасы азыр кош кысымдын алдында калды. Бир жагынан, коронавируска байланыштуу киргизилген чектөөлөрдүн айынан товарлардын жүгүрүүсү кыскарды, экинчи жагынан, дүйнөнү тооруган экономикалык кризис Кыргызстанды кыя өткөн жок. Пандемия маалында ишкерлерге салык жана социалдык төлөмдөрдүн мөөнөтүн узартуу түрүндө жеңилдиктер берилди. Экономиканы кризистен кийин калыбына келтирүү үчүн кризиске каршы фонд түзүү, чакан жана орто ишкердик субъекттер үчүн жеңилдетилген кредиттик линияларды ачуу, салыктык милдеттенмелерди кайра карап чыгуу өңдүү иш-аракеттер көрүлүүдө.

Кандай гана кризис жана экономикалык депрессия болбосун ишкерлердин активдүүлүгү экономиканы жандандырып кете алат. Андыктан дүйнө жүзү ишкерлерге аяр мамиле жасап келет. Биздин мамлекеттин саясаты дагы ишкерлерди колдоо жана өнүктүрүүгө өзгөчө көңүл буруп келет. Бул үчүн алды менен укукту жана жеке менчикти коргой турган адилеттүү сот системасын түзүү, адилеттүү атаандаштык чөйрөсүн калыптандыруу, сапаттуу инфраструктура менен камсыздоо, административдик процедураларды кыскартуу жана мамлекеттин экономикага болгон кийлигишүүсүн азайтуу, ишкерлерди узак мөөнөттүү жана арзан финансылык ресурстар менен камсыз кылуу зарыл.

Бизнес ассоциациялар — ишкерлердин кызыкчылыгын коргоодо зор күч

Бизнес ассоциациялар рыноктун өнүгүүсүнө колдоо көрсөтүүчү жана аны коргогон институттардын ролун аткарышат. Өкмөт менен коомчулук ортосундагы “кайтарым байланышты” камсыздап, мамлекет тарабынан жасалып жаткан ишкердикти колдоого жана өнүктүрүүгө багытталган саясаттын канчалык туура жана эффективдүү жүргүзүлүп жактаны боюнча өз убагында сигналдарды берип турат. Күчтүү бизнес ассоциациялар ишкерлердин кызыкчылыгын коргоп, эл аралык байланыштарды чыңдап, ишкерчиликке жагымдуу шарт түзүү багытында мамлекет менен эриш-аркак иш алып барышат. Ошондой эле бизнес ассоциациялардын социалдык жана коомдук жоопкерчилиги дагы жогору. Мисалы, коронавирус илдети күчөп турган оор учурда, бизнес ассоциациялар мамлекеттин айрым функцияларын кошо аткарышып, элге чоң жардам берди.

Кыргызстанда алгылыктуу иштеген бизнес-ассоциациялар көп. Алардын ичинде JIA бизнес ассоциациясынын өзгөчө орду жана ролу бар. JIA салыштырмалуу жаш ассоциация болгонуна карабай активдүү жана үлгүлүү ассоциация катары таанымал. Башка уюмдардан айырмаланып JIA 1000ден ашуун чакан жана орто бизнестин өкүлдөрүнүн башын бириктирип, Кыргызстандын бардык аймактарында активдүү иш алып барат. Экономикасы өнүккөн АКШ, Япония, Кытай, Украина, Монголия жана Индия өлкөлөрүндө өкүлчүлүктөрү бар. JIA инвестициялык платформаларды дагы түзүп, ишкерлер менен инвесторлордун ортосундагы көпүрө болгон Кыргызстандагы алгачкы ассоциация экенин дагы баса белгилеп кетким келет.

В бизнесе только женщины

Гендерный баланс для бизнеса в Кыргызстане остается пока лишь целью, к которой надо двигаться. У нас нет обязательных квот на присутствие женщин в советах директоров, как уже во многих странах Евросоюза. На многих мероприятиях с бизнес-тематикой большинство участников и спикеров — мужчины, если только событие не посвящено женскому предпринимательству. Женщины все еще зарабатывают меньше. Но чем можно похвастаться, так это женской активностью. Именно бизнесвумен расшевелили предпринимательское сообщество Нарынской области, регион перестал быть серой зоной пассивности в мероприятиях JIA. А предпринимательницы из Нарына активно участвуют в работе ассоциации.

ФОТО: **РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ**

Гендерное равенство в бизнесе должно быть не только для блага общества и во имя общемирового тренда. Это помогает самим компаниям больше зарабатывать. В исследовании, проведенном Университетом Мангейма, Центром европейских экономических исследований (ZEW) и Российской экономической школой, говорится, что гендерные квоты помогли компаниям сократить неэффективную деятельность. А участие женщин в совете директоров приводит к росту компаний в цене. Несмотря, на то, что мы уже более 20 лет живем в третьем тысячелетии, все еще приходится повторять, что женщины могут эффективно заниматься бизнесом.

При этом в экономике потенциал женщин еще до конца не раскрыт. Равноправие в бизнесе, равное вовлечение в предпринимательство и мужчин, и женщин позволит увеличить прирост мирового ВВП в 2 раза. К такому заключению пришли исследователи Boston Consulting Group - одной из трех крупнейших мировых консалтинговых компаний. Если бизнесвумен и бизнесмены будут равно представлены в мире предпринимательства, то ежегодный прирост ВВП вырастет с 3%, до 6% или с $2,5 трлн. до $5 трлн. Женское участие в бизнесе сейчас необходимо поддерживать и развивать.

01

Динара Карыбекова

председатель Lady Club JIA

— Самая большая поддержка для предпринимательниц — это избавление от общественного мнения, что женщины не могут заниматься бизнесом, что их место дома с детьми, — говорит Динара Карыбекова, председатель Lady Club JIA. — Выбирая путь предпринимателя и создавая интересные продукты, руководитель изначально позиционирует себя как профессионал. В бизнесе нет женщин или мужчин, могут быть лишь разные стили ведения бизнеса.

02

Айсулуу Мамбетказиева

координатор проекта ПРООН «Содействие Торговле в Центральной Азии»

— Когда женщины участвуют в экономической деятельности, продуктивность и конкурентоспособность страны повышается, что способствует экономическому росту и сокращению бедности. Например, когда у женщин есть доход, они тратят и инвестируют деньги с пользой для семьи и сообщества. Как показывают социологические исследования, женщины тратят 90% заработка на образование и здоровье детей. Практика также показывает, что бизнес, в управлении которого участвует женщина, более стабильный и прибыльный. При этом, несмотря на вышеперечисленные преимущества, ввиду многочисленных барьеров и сложностей участие женщин в экономической жизни страны оставляет желать лучшего. Разрыв в экономическом равенстве еще очень высок.

ОПЛАЧИВАЕМЫЙ
труд

♂75,7%
МУЖЧИНЫ

♀44,3%
ЖЕНЩИНЫ

Безработица среди женщин
выше на 20%

Гулназ Эргешова из Джалал-Абада, в 31 год она начала свой первый бизнес. Это было семейное дело — придорожное кафе на трассе Ош-Бишкек. Гулназ, как и все владельцы маленького бизнеса, многое делала сама: сама готовила, сама мыла посуду, сама стояла на раздаче. Для неё — учительницы английского языка в прошлом — это стало хорошим уроком. Сейчас кафе «Сулайман Ата» прекрасно работает и без её присутствия. У Гулназ ОсОО «Абил», которое предоставляет услуги хранения продуктов в холодильных камерах.

В 2021 году JIA при поддержке проекта ПРООН «Содействие торговле в Центральной Азии» реализовала программу менторства для предпринимательниц из регионов. 30 опытных бизнесвумен и бизнесменов поддерживали 130 своих менти. Программа менторства помогала участницам развивать лидерские качества и бизнес-навыки.

В наименее оплачиваемых сферах
(ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, ОБРАЗОВАНИЕ)

женщины составляют более 80% работников

♂70% МУЖЧИНЫ ♀30% ЖЕНЩИНЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

03

Гулназ Эргешова

основательница ОсОО «Абил»
г. Джалал-Абад

Раньше у меня свекровь, свекр и муж занимались бизнесом. Я смотрела на них, училась. Сейчас уже сама веду свои дела, родные мне помогают. И помогает участие в Lady Club JIA. Это площадка, которая связывает активных предпринимательниц из разных регионов друг с другом. Важно делиться опытом, поддерживать друг друга. Для многих Lady Club — источник получения знаний, в рамках клуба проходит обучение женщин и девушек. Например, в Бишкеке очень развита бизнес-культура, поэтому для меня, я думаю как и для любой предпринимательницы из Джалал-Абада, Ош, Таласа, Иссык-Куля, важно ездить в разные регионы для обмена информацией и опытом. Я часто езжу с клубом, в том числе и в Бишкек. В одной из таких поездок познакомилась с женщиной, которая выращивает малину в больших объёмах. И мы стали изучать можно ли выращивать малину в Сузакском районе. Нетворкинг помогает нам двигаться вперёд.

04

Айсулуу Мамбетказиева

координатор проекта ПРООН «Содействие Торговле в Центральной Азии»

Роль JIA, как организации и платформы, продвигающей и защищающей интересы предпринимателей, очень важна в развитии и продвижении женского предпринимательства в стране. Радует, что на протяжении последних нескольких лет явно заметна активная поддержка и продвижение этой темы со стороны ассоциации. Та же менторская программа в рамках нашего совместного проекта вносит значимый вклад в расширение экономических прав и возможностей женщин. JIA намерена далее масштабировать программу через свой Lady Club. Эта инициатива, которая объединяет женщин-предпринимательниц в ассоциации, достойна отдельной похвалы.

Lady Club сейчас активен во всех регионах. Он начинался вместе с историей бизнес-ассоциации, тогда женщин среди резидентов JIA было не так много. Сейчас примерно 30% резидентов — женщины. Растёт число предпринимательниц, вступающих в ассоциацию, в JIA считают это заслугой Lady Club.

BIF BISHKEK INVEST FORUM

BIF is a unique investment platform in Central Asia

ABOUT BIF

This platform meets ideas with capital, entrepreneur with investor, SME with big business. Bishkek Investment Forum has been held since 2015 to discuss the future, global trends and business opportunities in Central Asia with representatives of the private sector, development institutions and government agencies. The main objective of BIF is to attract investment for small and medium businesses.

FORMAT OF BIF

- **Panel discussions on topical business and economic issues**
- **Presentation of the best projects for investors**
- **B2B and B2I**
- **Master classes for entrepreneurs**

Results of BIF

BIF

2015

116 DECLARED PROJECTS

34 SELECTED PROJECTS

DEALS FOR **$500 000**

400 PARTICIPANTS

2016

250 DECLARED PROJECTS

60 SELECTED PROJECTS

DEALS FOR **$3 000 000**

800 PARTICIPANTS

2017

350 DECLARED PROJECTS

68 SELECTED PROJECTS

DEALS FOR **$6 000 000**

1300 PARTICIPANTS

2019

350 DECLARED PROJECTS

40 SELECTED PROJECTS

DEALS FOR **$3 000 000**

1500 PARTICIPANTS

Ишкер менен инвестордун
жолугушкан жери
Место встречи
предпринимателя и инвестора
BIF
БИШКЕК
ИНВЕСТ

BIF
БИШКЕК
ИНВЕСТ
ФОРУМ
USAID
Бизнес
Ассоциация
JIA
zensoft
PELICAN
DC.B.KG
BIF
EXPO

Ассоциация теплиц
Кыргызстана
zensoft
FREEDOM
finance
BIF
BISHKEK
INVESTMENT
FORUM
International
Franchise and Trade
EXPO

играй с умом
0709 999 667
FSDS
МАРАЛ

BIF кыргыз ишкерлеринин аң-сезимине төңкөрүш жасады

УМБРИЭЛЬ ТЕМИРАЛИЕВ

TREDSTONE CAPITAL PARTNERS
БАШКАРУУЧУ ӨНӨКТӨШ

Бишкек инвестициялык форуму Кыргызстандагы демилгелүү жана инвестициялык каражат издеген ишкерлер менен колунда капиталы бар тарапты бир аянтчага топтоду. Бир тарапта — кайсыл бир деңгээлге өсүп жетилген, андан ары өсүүгө же кеңейүүгө каражат издеген ишкерлер болсо, экинчи тарапта — колунда бош каражаты бар жана аны инвестиция кылуу үчүн жаңы идея, долбоорлорду издеген ишкерлер, профессионалдуу инвесторлор чогулду. Бул, албетте, Кыргызстандын тарыхындагы эң алгачкы инвестициялык платформа болду. BIF башка бизнес коомчулуктарга, уюмдарга, ассоциацияларга өрнөк болду, десем жаңылбайм. Анткени BIF'тен кийин көп башка аянтчалар, эң азында, үчөө пайда болду.

BIF аянтчасында реалдуу инвестициялык келишимдер түзүлдү

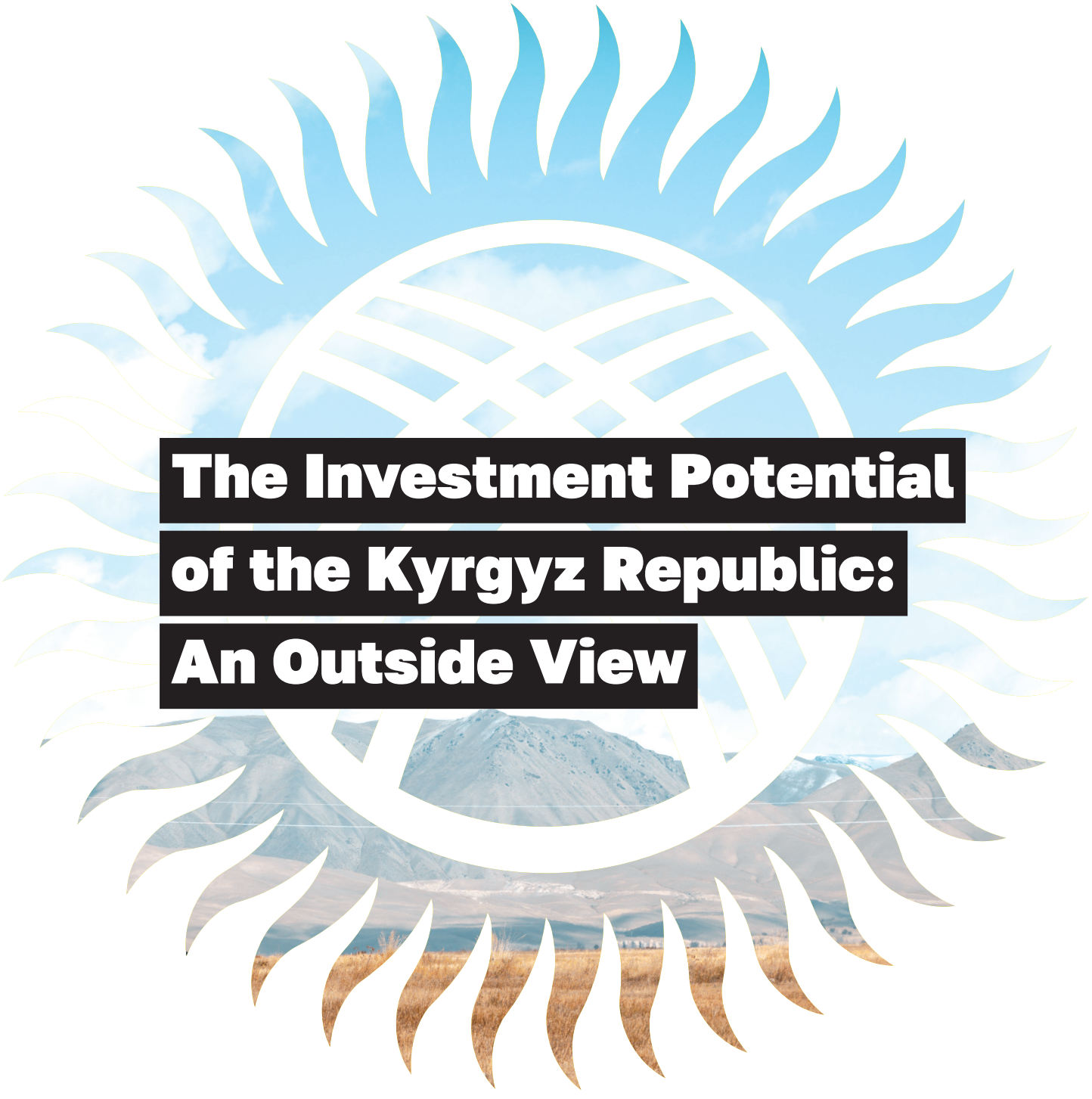
BIF жөн гана ишкерлер бири-бири менен тааныша турган жарманке болгон жок, бул аянтчада ишкерлер өз долбоорлорун презентациялап, суроолорго жооп берип, айтор, идеяны инвестор-го жеткирүү боюнча кандайдыр-бир интенсив окуудан өттү, десек болот. Бирок, мындан дагы маанилүүсү — BIF'тин алкагында түзүлгөн инвестициялык келишимдер. Төрт жолу өткөн форумда жетишилген инвестициялык келишимдердин жалпы суммасы $15 млн. Ошол кездеги Namba taxi 150 машинадан турган жеке таксапарк үчүн күрөөсүз лизингди BIF'тин алкагында ала алган.

Ошондой эле, телекоммуникация тармагындагы компания өнүгүүсүнө түз инвестиция тарта алган. Белгилей кетүүчү жагдай, бул компания ага чейин күрөө маселесинен улам коммерциялык банктардан кредит ала албай келген. Албетте, $15 млн — бул бизге жеткен маалыматтарды эсепке алган гана келишимдердин суммасы. Бирок, ар кандай себептерден улам, айрым ишкерлер маалымат менен бөлүшкүсү келген эмес, андыктан, чынында канча шериктештик түзүлдү, канча инвестиция тартылып, канча келишимге кол коюлду — аны так айтуу мүмкүн эмес.

BIF — аймактык ишкерлерди борбор менен байланыштырды

Регионду иш алып барган орто жана чакан ишкерлердин борборго алып келип, BIF аянтчасында инвесторлорго өздөрүн таанытып, башка ишкерлер менен тажрыйба алмашып, мамиле түзгөнү — BIF'тин чоң жетишкендиги, деп айтат элем. Буга чейин бир дагы бизнес ассоциация, бир дагы мамлекеттик орган, бир дагы эл аралык уюм, бардык аймактардан ишкерлерди бир аянтчага чогултуп, инвестиция кылуу жана инвестиция тартуу боюнча практикалык иш-чара өткөргөн эмес. Ага чейин бардык бизнес форумдар Бишкек менен чектелип, аймактагы ишкерлер дайым көңүл сыртында калчу.

Азыр мына көрүп жатабыз, керек болсо аймактарга барып бизнес фо-румдарды өткөрө башташты. Бул да болсо BIF'тин өрнөгү деп эсептейм. Андыктан, эң маанилүү нерсе — бул аймактык ишкерлерге өз идея, долбоорлорун инвесторго туура презентациялоону үйрөтүү болду. Экинчи жагынан, инвестор болууну көздөгөн ишкерлерге компанияларды кан-дай тандоо, пландоо, шериктештикте эмнелерге көңүл буруу керектиги, кандай принциптерге таянып иш алып баруу жөнүндө багыт көрсөтүлдү. Мындай айтканда, BIF — бул Кыргызстандын инвестициялык базарын калыптандырган уникалдуу аянтча боло алды, деп ишенем.



The Investment Potential of the Kyrgyz Republic: An Outside View

Charles ***Garrett***
Ambassador of Great Britain
in the Kyrgyz Republic

01

The Kyrgyz Republic is a country of great opportunities

The Kyrgyz Republic has an enormous investment potential in a range of different sectors. I'd like to talk about one sector which is particularly close to my heart at the moment. That's the sector of renewable energy. Kyrgyzstan has an enormous amount of water, of sun, of wind and it can capture this to create energy, to create electricity which is clean and cheap. And which could even be exported. I recently heard, which shocked me, that The Kyrgyz Republic is actually an importer of renewable energy. It's crazy given the potential in that sector here. But there are many other sectors IT being one example. It's one of my favourite sectors here. Because of it's flexibility, adaptability, and the fact that it offers opportunities to a wide range of people with different skills. I think that flexibility is captured very well in the phrase "Кыргызстанда жашап бүткүл дүйнө менен иште". I think this is a brilliant statement, because it really does show that you can generate wealth here in the country and sell it overseas quite easily. But, further, also the tourism sector. As I travel around Kyrgyzstan I see a lot of possibilities, opportunity and potential there.

KG ***Moore***

Embassy of the U.S.
in the Kyrgyz Republic /
Political and economic affairs counselor

02

I think the IT sector really holds a lot of potential for the Kyrgyz Republic. There are several reasons for that. One is that in the IT sector there are really no limits to transcending borders into far away markets. And it's also a job creator. I think of one really great example to look at here: we see the high technology park where you meet this sort of incubator public-private partnership. Here the participants of that organization create software and other products that are being exported to the US. In fact, as I understand it, almost 30 percent or upwards of 30 percent of their exports, do hit the US market. That, I think, is proof that this method is effective when carried out and in which even far away markets can benefit.

Taalaibek ***Djoumataev***

AV Frontiers / **CEO**

03

An important component of the investment potential of The Kyrgyz Republic is the structure of the population. The population of Kyrgyzstan is young. More than half of the population is 20-30 years old. That is, there is a huge human potential in the camp. There are many young, enterprising people here, open to knowledge and innovation. They are fundamentally different from the older generation who retained the Soviet mentality. The new generation is completely different, they have a different mindset and different approaches to business. Many of them have seen the world, received a good education in the best universities in the world. From the point of view of human potential, Kyrgyzstan has every chance to attract investment.

Инвестиция тартам деген ишкерге BIF'тен кеңеш

ИНВЕСТОР

бул колунда бош акчасы бар адам. Өнүккөн өлкөлөрдө пенсиялык фонддор, университеттердин фонддору дагы инвестор болушат. Инвестордун максаты акчасын иштетип, пайда табуу. Экинчи тарапта - жаңы иш баштоого же бизнесин өнүктүрүүгө каражат издеген ишкер бар. Кыргызстан сыяктуу калыптана элек базарларда бул эки тарап бири-бирин өз алдынча таап, өнөктөш болуп иштеп келишет. Ал эми нормалдуу инвестициялык базарларда инвестордун акчасын алып, аны бизнестерге салып иштеткен адистешкен инвестициялык фонддор, компаниялар бар. Мындай институционалдашкан ыкма акча берген тараптын дагы, акча алган тараптын дагы тобокелдиктерин азайтып, конфликттик жагдайлардын алдын алат.

ИНВЕСТИЦИЯ БУЛ БЕКЕР АКЧА ЭМЕС!

Инвестициялык каражаттар адатта банктык кредитке караганда кымбат болот. Анткени банк өзүнүн бардык тобокелдигин кымбат күрөө менен камсыз кылат. Күрөөсүз кредит берилбейт. Ал эми инвестициялык инструменттер көп учурда күрөөсүз иштегендиктен акча берген тарап чоң тобокелдикти тартат. Андыктан инвестицияны бекер же өтө арзан акча катары карабаш керек. Инвестор дагы сиз сыяктуу эле колундагы акчасын иштетип, андан пайда табууну көздөгөн ишкер экенин унутпаңыз.

ИНВЕСТИЦИЯ — АКЫЛДУУ АКЧА

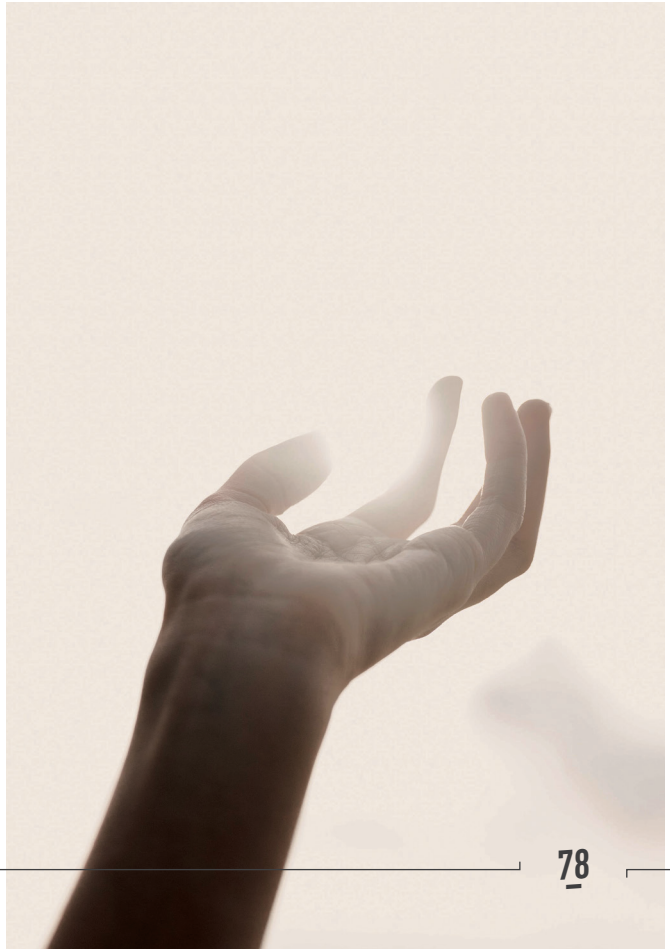
Инвестор коммерциялык банктан айырмаланып бизнестин тобокелдигин ишкер менен кошо бөлүшөт. Анткени анын пайдасы компаниянын өсүүсүнө байланышкан. Адатта инвестор компанияга белгилүү бир шарттар менен белгилүү бир мөөнөткө өнөктөш болуп кирет. Бул адатта 5-7 жыл болушу мүмкүн. Бул убакыттан кийин өз үлүшүн компания ээсине же үчүнчү тарапка сатып кетет. Бул убакыт аралыгында компаниянын баасы канча өссө, инвестор өз үлүшүн ошончо кымбат сата алат. Андыктан инвестор каражат менен кошо компанияга билим, технологияны дагы алып келип, компанияны өстүрүүгө ишкерден кем эмес кызыктар болот. Айрым шарттарда инвестор операциялык башкарууга, менеджментке аралашуусу мүмкүн, кээ бирлери стратегиялык маселелер менен чектелет. Мунун баары келишимге келүү алдында чечилет.

БААРЫ ИДЕЯДАН БАШТАЛАТ

Адатта акчалуу адамдардын артынан түшкөндөр өтө эле көп болот. Сизге окшоп “укмуш уникалдуу бизнес идеяга” акча сурап инвесторлорго кайрылгандар жүздөп саналат. Кимдир бирөө бизнес долбоорун электрондук почтага жөнөтүшү мүмкүн, же жөн эле телефон менен байланышат. Алгач ошентип идеялар топтолот. Анан кийинки этабында чогулган идеялар бааланат. Инвесторлор идея, долбоорлордун баарына эле убактысын короото албайт. Андыктан инвесторго барганда, ал сиздин идеяга көңүл бурушу керектигине ынандыруу керек. Албетте, инвестор дагы келесоо эмес, эгер ал биринчи этапта кызыктуу долбоорду байкап калса, анда ага олуттуу мамиле кылып, дароо эле көңүл бурат.

КЫСКА ЖАНА НУСКА БОЛ

Мисалы, электрондук почтага кат жазып жатсаңыз бир параграф менен чектелип, маселенин өзөгүн гана жазыңыз. Кошумча файлдарды жөнөтүүнүн кажети жок. Адатта инвесторлор бул файлдарды ачпайт дагы. Болгону башындагы үч-төрт сүйлөмдү гана окуйт. Андыктан катка ток этээр жерин жазыңыз: “Менин мындай долбоорум бар, ага мынча каражат издеп жатам, бизнестин иштегенине баланча жыл болду, жолугуп сүйлөшөлү” деп. Бул эки тараптын тең убактысын үнөмдөйт. Анан инвестордун көңүлүн бурдурган соң тизер даярдаш керек. Тизер бул 1-5 баракта турган анча чоң эмес документ. Мында инвестордун сизге, сиздин долбоорго болгон кызыгуусун андан ары арттыра турган конфиденциалдуу эмес маалыматтар камтылат. Эгер инвестор кызыгып жооп жазса, андан ары негизги презентацияны жөнөтсөңүз болот.



ИНВЕСТОРГО ЧЫНДЫКТЫ АЙТ

Инвестициялык сүйлөшүүлөр процессинде инвестор такай бир нерсеге көңүл бурат. Бул инвестиция сурап жаткан адамга ишенүүгө болобу деген жагдай. Кыргызстандын шартында көп ишкерлер маалыматты жашырышат. Кээде алар ойлойт, мен азыр инвесторго аз эле маалымат берип турайын, кийинчерээк, көбүрөөк ишеним пайда болгон соң реалдуу маалыматты ачыктайм деп. Тилекке каршы мындай шартта инвестордун ишенимин жоготуп алуу коркунучу бар. Андыктан дароо эле реалдуу маалыматтарды бериш керек, же такыр бербей койгон оң. Андай шартта, мен азырынча сандарды ачыктай албайм, кийинки этаптарда көрсөтөм, деп айтса болот. Анткени инвестордун чоң тобокелдиги — бул ишеним. Эгер сүйлөшүү процессинде инвестордун ишенимине доо кеткен болсо, аны кайра калыбына келтирүү кыйынга турат.

02

ӨЗ АРТЫКЧЫЛЫГЫҢДЫ АЙТКАНДАН УЯЛБА

Ар дайым сөздү өзүңүздүн артыкчылыкка басым жасоодон баштаңыз. Атаандашыңар ким жана алардан эмне менен айырмаланасыңар. Балким сиздин атайын бир лицензия же жеке менчик жериңиз бар. Мына ушул артыкчылыктарды дароо жазуу керек. Ошондо сиз инвестордун көңүлүн өзүңүзгө бурасыз. Муну баарыбыз эле туюп билебиз, бирок, кээде тартынып коёбуз. “Шак эле өзүмдү мактамак белем, кичине чай ичкенден кийин айтайын” деп тартынабыз. Инвестордун көңүлүн буруу үчүн өз артыкчылыгыңызга дароо басым жасаңыз.

Инвестордун көңүлүн буруу үчүн өз артыкчылыгыңызга дароо басым жасаңыз

ЖЫЛУУ БАЙЛАНЫШТАРДЫ ИЗДЕ

Баарынан жакшысы сизге керектүү фонд же уюмдан тааныштарды табуу жана ошол аркылуу байланышка чыгуу. Муну warm contact же жылуу байланыш деп коёт. Жылуу байланыш, албетте, муздак байланышка караганда жакшы иштейт, бирок, жылуу байланыш таба албасаңыз эч нерсе эмес, ыңгайын таап тааныштан тартынбаңыз.

Как Джамиля Турдакунова открыла кыргызское предприятие в Узбекистане

Джамиля Турдакунова — основательница GeoBeton Invest. Компания работает в Узбекистане, но ее учредители из Кыргызстана. GeoBeton Invest — это кыргызские инвестиции в Узбекистан.

Компания работает над внедрением инновационных технологий в сферы, где нужны бетонные изделия — это строительство и транспорт, ирригационные системы и мелиорация, сельское хозяйство. Объём инвестиций GeoBeton Invest в производство бетонных изделий в Узбекистане весной 2021 года оценивался в 35 млн евро.

Джамиля Турдакунова рассказала о том, почему решила инвестировать в Узбекистан, какие технологии предлагает водному сектору её компания и как развивать управление водными ресурсами.

О компании

Наша компания предлагает решения как для строительства новых ирригационных систем, для каналов, например, так и для реабилитации существующих. Этой темой я занимаюсь уже много лет. Потому что сохранение воды — это наша главная цель. И когда я говорю «наша» я имею в виду не только компанию, но и себя лично.

Мы в Центральной Азии, да и во всём бывшем Советском союзе, работаем старыми методами, например, бетонируем каналы. Наша же компания предлагает другую систему, не могу сказать что новую технологию, но для наших стран инновационную. Эту систему возведения ирригационных схем используют в таких странах как Испания, Норвегия, Америка. И изучение этих технологий заняло много времени. Мы порядка двух лет просто обсуждали эту тему с инженерами и специалистами из европейских компаний. После чего я решила, что нам надо предложить эти новые методы ирригации рынку Центральной Азии.

О технологиях

Сейчас в Фергане мы строим бетонный завод. Бетонных заводов много и в Кыргызстане, и в Узбекистане в каждом регионе свои заводы. Но у нас будет другое направление. Наш основной продукт — бетонные блоки, которые можно собрать как конструктор Лего и построить, например, канал. Такой метод строительства экономит время, сокращает риски коррупции, так как это готовая продукция, а значит, меньше строительных работ. Кроме того, у бетонных блоков 100 лет гарантии. А если какие-то ячейки повреждены, можно их просто заменить. Или, допустим, в старом русле нет воды, можно разобрать бетонные блоки и собрать их в другом месте.

Почему не Кыргызстан

Почему я не начала это в Кыргызстане? Потому что в Кыргызстане все надо решать на уровне правительства, особенно по технической части. Какая-то частная компания не может работать, потому что почти всё надо решать через госорганы. Я очень много писала, проводила встречи, обращалась в государственные структуры... Но понимания не нашла, наш проект не продвигался. Поэтому я решила работать в Узбекистане. Узбекистан близок к нам, у нас общая граница, много общих вопросов по воде. Мы зависим друг от друга. Узбекистан получает большую часть объёмов воды от нас. Поэтому я подумала, что с их стороны должна быть заинтересованность в этом проекте.

Об Узбекистане

Мы работаем в Узбекистане уже третий год. Нам выделили землю, создали условия, провели газ, электричество, воду, коммуникации, рядом железная дорога. И сейчас можно сказать, что мы подошли к осуществлению нашего проекта.

Раз я работаю в Узбекистане, то, конечно, у нас здесь есть партнёры. Однако учредителем нашей компании является стопроцентная кыргызская компания, и наши инвестиции считаются инвестициями кыргызской компании в Узбекистане.

В этой стране очень хороший закон об инвестициях, поэтому идёт капитал. Дело в том, что их законы содержат международные нормы.

Государство также оказывает серьёзную поддержку частному сектору. В нашей сфере субсидий нет: нам дали землю, провели коммуникации. А в других секторах, в том же виноградарстве, государство субсидирует и помогает инвесторам осуществить проекты.

Что касается ирригации и мелиорации, то Узбекистан разработал концепцию до 2030 года по водным ресурсам. Понимаете они знают, что хотят сделать до 30-года, какие каналы в первую очередь реконструировать или построить.

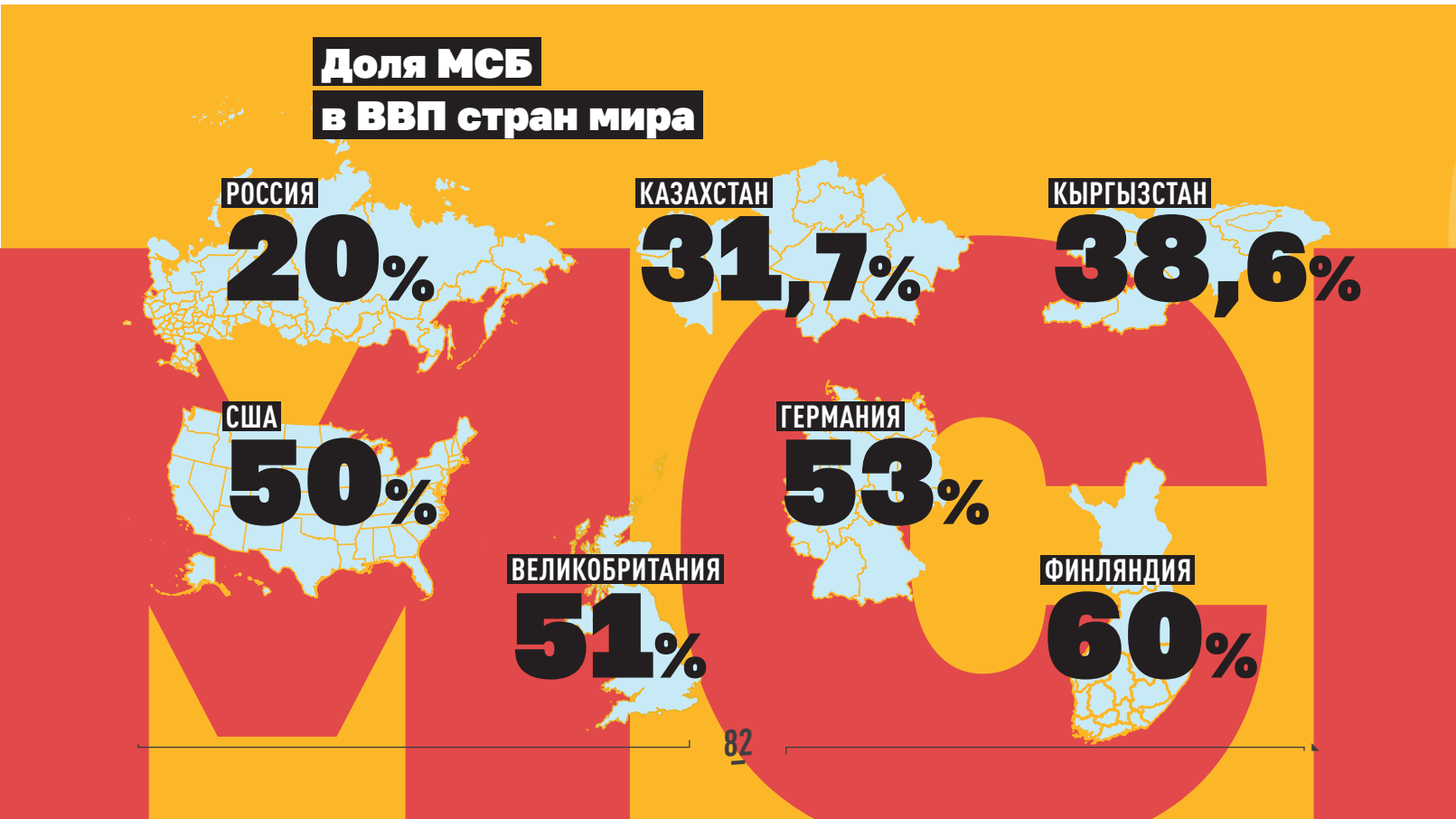
ФОТО: СЭЗ «АНГРЕН», УЗБЕКИСТАН

*МСБ Кыргызстана — чемпион в регионе

*МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

По данным Министерства экономики и финансов Кыргызстана, в 2019 году доля МСБ составляла почти 40% от ВВП страны. С учётом ненаблюдаемой экономики, которая по официальной статистике доходит до 25%, реальная доля МСБ в ВВП может составить и 50-60%. Впрочем, и по официальным данным доля малого и среднего бизнеса в экономике Кыргызстана приближается к показателям развитых стран, и эта цифра гораздо выше, чем у соседей. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран обычно находится в пределах 50–60%.

Доля МСБ в ВВП стран мира



МСБ в цифрах:

КОЛИЧЕСТВО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ **16 199**

ПОЧТИ 90% ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ В БИШКЕКЕ И ЧУЙСКОЙ ОБЛАСТИ

КОЛИЧЕСТВО СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ **779**

БОЛЕЕ 70% СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЕДУТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В БИШКЕКЕ И В ЧУЙСКОЙ ОБЛАСТИ

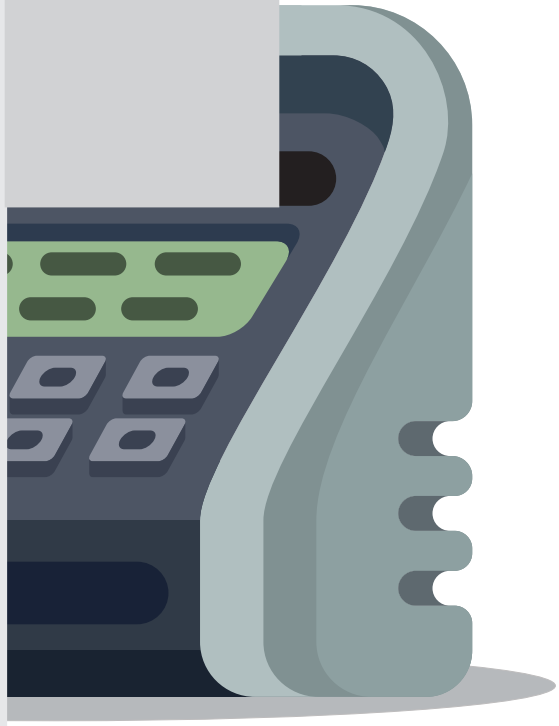
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ **419 000**

ИЛИ САМОЗАНЯТЫЕ ЛЮДИ

КОЛИЧЕСТВО РАБОЧИХ МЕСТ, СОЗДАННЫХ МСБ **БОЛЕЕ 100 000**

БОЛЕЕ 16% ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ ЗАДЕЙСТВОВАНЫ В МСБ

ЧИСЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ КЫРГЫЗСТАНА **2,6 млн** ЧЕЛОВЕК



СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ И УСЛУГ, ПРОИЗВЕДЕННЫХ СУБЪЕКТАМИ МСБ

231,3 млрд С

81% ОБЩЕГО ОБЪЁМА ТОРГОВЛИ В СТРАНЕ — ОБОРОТЫ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ИЗ НИХ БОЛЕЕ **47%** ПРИХОДИТСЯ НА ДОЛЮ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ИСТОЧНИК: **НАЦСТАТКОМ КР**, ДАННЫЕ ЗА 2020 ГОД

95,7% УСЛУГ В СТРАНЕ БЫЛИ ОКАЗАНЫ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1,5% СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

2,6% МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

91,6% ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Чакан жана орто бизнес — туруктуу өнүгүүнүн булагы

01

Эмил
Үмөталиев

KYRGYZ CONCEPT

ЧАКАН ЖАНА ОРТО БИЗНЕС ОРТОҢКУ КЛАСС КАТМАРЫН ТҮЗӨТ

Элин ойлогон жана тынчтыкты, сабырдуулукту, туруктуулукту көздөгөн мамлекеттер муну так данаа түшүнүп, ортоңку класстын катмарын такай калыңдатып турууга аракет кылышат. Бирок, демократияны каалабаган, олигархтар ээлеп алган мамлекеттер үчүн ортоңку класс керексиз болуп калат экен. Анткени дал ушул ортоңку класстын өкүлдөрү коомдун активдүү катмарын түзүп, өзүнүн талабын коюп олигархтардын тынчын алат да. Мындан улам олигархтар ээлеп алган авторитардык өлкөлөрдө ортоңку классты жоюп салганга атайын эле аракет жасашат. 90-жылдары мурдагы коммунисттик режимдеги социалисттик экономикадан баш тартып демократия жолуна түшкөндө элдин өз жанын багуусуна, ишкерчилик эркиндигине шарт түзүлгөн. Ошонун аркасы менен чакан жана орто бизнестер көбөйүп, ал турсун коңшуларыбызга салыштырмалуу дагы алдыга кетип, биздин соодагерлер бүт жерлерди каптап кеткен. Сооданын аркасы менен ишкерчиликтин башка түрлөрү дагы өнүгүп, өз жанын өзү баккан элдин саны, башкача айтканда ортоңку класстын катмары калыңдап келе жаткан. Бирок, 2000-жылдардан баштап Орусияда олигархтардын бийлиги орноп, алар экономиканы монополдоштура башташты. Мындай шартта майда ишкерлер аларга тоскоолдук жаратып, керексиз болуп калат. Ошентип чакан жана орто бизнестин майдаланып жок болушу Орусияда биринчи башталды. Тилекке каршы бул агым бизге дагы келгени байкалат.

02

Чолпонбек
Акматов
EMARK GROUP

ИШКЕРЧИЛИКТЕ ЭРКИНДИК МААНИЛҮҮ

Эгер баары эле мамлекетти карап, мамлекеттен иш сурап отурса, бул бийликтин өзүнө жаман да. Бул акыры аягы социалдык чыңалууга, ачарчылыкка, керек болсо экономиканын кыйрашына алып келет. Бир киши иш кылса, ал, жок дегенде, дагы үч кишини жумушка алып, ошону менен төрт үй-бүлөнү багып жатпайбы. Андыктан ишкерчиликте эркиндиктин болгону маанилүү. Соңку отуз жылдык тарыхыбызды карап көрсөк деле, башында баары соодадан башташкан, анан товар, кызмат өндүрүүгө өттүк. Бул нерсенин баары табигый жол менен өнүгүп келе жатат. Бизде бардык демилге алдынан башталат. Бул абдан маанилүү. Себеби, демилге астынан чыкканда гана жашап кетет. Ал эми ишкер бул демилге кыла билген, аны аткара алган жоопкерчиликтүү адам.

ЧАКАН ЖАНА ОРТО БИЗНЕС ИННОВАЦИЯЛАРДЫ АЛЫП КЕЛЕТ

03

Эмил
Үмөталиев
KYRGYZ CONCEPT

Чоң корпорациялар мамлекеттик бюрократияга окшоп жай кыймылдуу жана тез бурула албайт. Албетте, чакан жана орто бизнестин баары эле ийгиликтүү болуп, илимий жаңылыктарды ишке ашырып жибере албайт, бирок, атаандаштыктын негизинде сандын сапатка айланганын Кыргызстандын мисалында айтсак болот. Бизде чоң бизнестер эмес, дал ушул чакан жана орто бизнестер жаңылыктарды алып келип, жаңы өнүмдөрдү ойлоп таап, тейлөө кызматын өнүктүрүп, бизге жаңы мүмкүнчүлүктөрдү тааныtып жатат. Кыргызстандын ичинен караганда бул байкалбашы мүмкүн, бирок, коңшу Тажикстан, Өзбекстандан конокко келгендер, “биз силерди артта калды деп жүрсөк, чакан жана орто бизнесиңер биз көрбөгөн нерселерди жасап жатыптыр”, деп таң калып кетишет.

ЧАКАН ЖАНА ОРТО БИЗНЕС БАЛАДАЙ, АНЫ ТАПТОО КЕРЕК

04

Чолпонбек
Акматов
EMARK GROUP

Бизде мамлекеттик бюджеттин 85%ын ишкерлер толтурат. Казакстан же Россиядагыдай чоң-чоң мамлекеттик корпорациялар, жаратылыш ресурстары жок, эл өзүн өзү багат. Мамлекет болгону ишкерчилик кылууга баарына бирдей акыйкат шарт, так даана оюн эрежелерин түзүп бериши керек. Себеби, бизде ачык иштеген бизнес көмүскөдөгү бизнес менен атаандаша албай кыйналат. Көп мамлекеттерде чакан жана орто бизнести башында үч жылга чейин салыктан бошотуп коюшат. Анткени алгачкы үч жылда бизнес бала сыяктуу эле там-туң басат да. А бизде ачылганда эле баса калып салык салышат. Саан уйга деле жем-чөп берет да.

05

Эмил
Умөталиев

KYRGYZ CONCEPT

Кытай демократиялык өлкөлөрдүн үлгүсүндө чакан жана орто бизнес үчүн жөнөкөй жана түшүнүктүү эреже кабыл алып койгон экен. Алар: “Биз чакан жана орто ишканалардын каталарына көз жумуп коебуз, анткени алар эптеп өсүп-чоңоюп алышсын дейбиз. Мамлекеттин күчүн чоң бизнестерге, базарда монополия орнотууга умтулган бизнестерге көбүрөөк жумшайбыз жана ошолорду көзөмөлдөйбүз”, — деп биздин жетекчилерге түшүндүрүп жатканына өзүм күбө болгом. Демократия орной элек Араб өлкөлөрү дагы чакан жана орто бизнестин келечегине маани берип, аларга кичинекей баладай карап, алардын өсүүсүнө шарт түзүшөт экен.

Яблоко дохода: история одного экспортёра

Первый предпринимательский опыт в 7-м классе. Говорит, что попробовал себя в 20 разных бизнесах. А сейчас живёт мечтой, что Кыргызстан станет большим фруктовым садом. Миргазы Оморова из Таласской области в отечественных деловых кругах знают многие. И мы верим, что, если таких бизнесменов будет больше и особенно в регионах, жизнь обязательно наладится...

ФОТО: **РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ**

01

МИРГАЗЫ ОМОРОВ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

ЯБЛОЧНЫЕ ИСТОРИИ: ВЕРНУЛСЯ К ТОМУ, С ЧЕГО НАЧАЛ

Начало суровых 90-х, юный семиклассник из тогда ещё таласской Ключёвки решил попробовать себя в коммерции. Набрал в огороде отчего дома яблок и отправился в соседнюю страну. Правда, соседней она стала совсем недавно, ещё пару лет назад Кыргызстан и Казахстан были в одном государстве. Может поэтому юный бизнесмен так смело поехал в Тараз, тогда это был город Жамбыл. Продажа яблок прошла успешно, и Миргазы Оморов понял: предпринимательство — это то, чем он хочет заниматься. Пройдут годы, и он вновь повезёт яблоки в соседний Казахстан, но уже не вёдрами, а тоннами. Группа компаний «Азра» сегодня экспортирует сельхозпродукцию в 20 стран мира. В большую часть стран везут таласскую фасоль, но с 2014 года в садах «Азры» выращивают яблоки на экспорт. А сам Миргазы Оморов взял на себя роль промоутера интенсивного яблоневого садоводства в Кыргызстане.

СПРАВКА

Интенсивное яблоневое садоводство

При посадке интенсивных яблоневых садов используют сорта, саженцы которых быстро дают урожай. Его можно собирать уже на 2-й год после высадки деревьев.

На экспорт яблок обратили внимание и в соседних странах. Интенсивное садоводство было частью политики Шавката Мирзиёева, ещё когда он был премьер-министром Узбекистана. В 2016 году фруктовые сады уже занимали 50 тысяч гектаров территорий. Тогда власти соседней страны говорили о том что 17% земель, где выращивают хлопок, также будут переданы под садоводство.

02

ОТ ФАСОЛИ ДО БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ

На вопрос «сколько бизнесов перепробовал?», Миргазы ответить сразу не может. Многое было: работали и по системе «купи-продай» — привозили бытовую технику, производили строительные материалы, говорит, чем только не занимался. Потом поделили весь бизнес с компаньонами. «Азра» сегодня — группа компаний, садоводство — одно из двух основных её направлений.

Как и многие таласцы, Миргазы Оморов свой серьёзный бизнес начал с выращивания и продажи фасоли. Это был 1998 год, тогда бобовая культура только занимала свои позиции в сельскохозяйственном секторе области. Миргазы на тот момент закончил учёбу на финансиста, успел поработать пару лет в бухгалтерии госкомпаний. Говорит, что и туда пошёл не просто так, а набраться опыта в ведении финансовых дел.

Он считает, что главное в бизнесе понимать, когда надо «жать на тормоз», а когда «давить на газ». Вот и с фасолью не прогадал. Несколько лет спустя таласская фасоль стала брендом, а её экспорт рос. Сейчас география продаж фасоли у «Азра» довольно обширна — до 20 стран, всё же компания работает на внешних рынках с 2000 года. В одной из деловых поездок по делам фасолевых продаж Миргазы и пришла идея выращивать яблоки.

БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА

03

У самой компании собственных садов 100 гектаров. Гораздо больше тех, кто стал клиентами «Азра». Понимая перспективы рынка, компания продаёт саженцы фермерам, бонусом идут два года консультаций.

Правда придётся раскошелиться на капельное орошение садов, это примерно 1500 долларов на гектар. Но если правильно ухаживать за деревьями, то бизнес уже на 3-4-й год выходит на прибыль. Миргазы Оморов уверен расширение садоводства — один из способов развивать экономику Кыргызстана быстрыми темпами.
«Азра Жемиштер» продаёт саженцы и консультирует фермеров. Сейчас по стране продукция компании высажена на 5 тысячах гектаров по всей стране.

Садоводство подходит климату Кыргызстана. Кроме того, оно создаёт экономический рост за счёт влияния и на другие отрасли. Появляются производства, где изготавливают тару для яблок, комплектующие и детали для системы полива. Миргазы Оморов говорит, что первой фруктовые саженцы привезла в Кыргызстан его компания, затем уже начали возить другие. Поэтому в прошлом году «Азра» приостановила поставку саженцев.

Но в других компаниях эта модель бизнеса продолжает работать.
Чуть больше 20 лет назад о кыргызской фасоли тоже мало кто слышал. Сейчас мало, кто знает кыргызские яблоки. Поэтому выращивать надо уже известные на мировом рынке сорта. И, кто знает, может, ещё лет через 15, яблоки, выращенные в Кыргызстане, станут брендом и знаком качества.

МИРГАЗЫ ОМОРОВ

«Нам нужны объёмы. В России сейчас высокая потребность в яблоках. Они экспортировали их из Европы, Польши. Но сейчас из-за санкций поставки значительно сократились. И это шанс для нас. Но нам нужно отправлять для «Магнита» (ред.: крупнейшая розничная сеть России), например, 200-300 тонн яблок каждую неделю. У меня таких объёмов нет, но если мы объединимся с теми, кому продавали саженцы, то сможем уже через 2-3 года поставлять и такие объёмы».

04

СИЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

«Это талант от бога», — так Миргазы Оморов сам говорит о своих способностях к предпринимательству. При этом верит, что, если сильно захотеть, нужные для бизнеса навыки можно приобрести.

«Для этого надо много работать, жизнь сама научит уму-разуму. Нужно уметь рисковать, развивать интуицию. И помнить, что ошибки есть везде. Из десяти человек двое могут обмануть, но с восьмерыми можно хорошо поработать».

Не такой уж плохой расклад...

JIA protection of SME

PHOTO: **RUSLAN KUBANYCHBEK**
BALLERINA: **AIVARA ALMAZOVA**

01

Charles Garrett

Ambassador of Great Britain
in the Kyrgyz Republic

The Kyrgyz Republic has a good range of business associations, the JIA being one of them. The role of JIA is extremely important, as it represents the SME sector. Business associations are very important for the development of any economy. They have a function which is invaluable in terms of the relationship with the home government. The government often thinks it knows best which laws or which policies are needed. But, in fact, experts know best and experts in this case are business. Business associations, therefore, provide a voice of commerce sending those opinions to the government. In this way they advise the government on the policies and laws they require for faster growth, a vitally important function. Another task I would mention is that business associations bring businesses together to swap ideas and share best practice, finding ways of collaborating more effectively. In this way busyness associations increase creativity in the commercial sector. But they also make the business sector more competitive which of course in an already competitive world is key. I believe that any economy needs a range of business associations which represent various sectors of the economy for the best way to achieve envisioned goals.

02

KG Moore

Embassy of the U.S. in the Kyrgyz Republic /
Political and economic affairs counselor

Small and medium-sized businesses are the engine of the U.S. economy. And I believe they can be the engine of the economy of the Kyrgyz Republic as well. The role of associations is important for business development. Business associations also give an important platform for businesses of all sizes. The economy at large can generate ideas towards what a particular economic sector needs to thrive, they also provide a channel to communicate directly with the government helping to improve the business and investment climate in any particular country. Kyrgyzstan is a country that's very lucky to have a number of very active business associations like JIA, American Chamber of commerce and others. We actually worked very closely with the JIA a little way back. On a trade and franchising EXPO as an example we brought together again public-private partnerships. That is really what business associations are all about, building bridges between the private sector and the government and bringing together private sector actors to help generate overall growth. They also play an important role with mentorship of young entrepreneurs. Who are just starting out and still require some guidance. This is where the expertise of business associations like the JIA can help, providing mentorship to young business leaders which are so important for Kyrgystan.

03

Robin Ord-Smith

Business Ombudsman

Over the year and a half, we have been closely cooperating with JIA business association. Our cooperation has developed from working together on establishing the Business Ombudsman – an authorized person protecting the rights, freedoms, and legal interests of businesses, to the partnership we have today. We're pleased to have JIA as a member of the Supervisory Board of the Business Ombudsman and represent the interests of business community on a permanent basis. Additionally, to strengthen our cooperation, promote protection of businesses and improve business and investment climate in March 2021 we signed a Memorandum of Cooperation. Glad that entrepreneurs and businesses create groups and associations to protect and promote their interests. Among them — JIA is the largest one, represented in all parts of the country. It brings together over 1000 entrepreneurs from different fields and sectors of the economy. With no regard to the scale of business or sector of the economy they are in, each member of JIA is valuable for creating jobs, paying taxes, being socially responsible, and contributing to the economic development and prosperity of Kyrgyzstan. I salute entrepreneurs who survived during the pandemic year, had the business running and saved the jobs, who recovered after, and those - who was brave to grow and expand. It was quite a challenging time for all of us, for citizens, businesses, and the country. Still a lot must be done to bring the needed economic recovery, to help businesses to grow, to improve business and investment climate. For that I am proud to have colleagues and partners in JIA, working on the highest professional standards and making joint efforts to improve business and investment climate in the country.

JIA's strategy:
Ишкер Академиясы

ИШКЕРЛИКТИ ӨНҮКТҮРҮҮ БОЮНЧА ИШ-ЧАРАЛАРДЫН КАТЫШУУЧУЛАРЫНЫН САНЫ

2027

10000

ЧЕТ ЭЛДИК БИЗНЕС-ТУРЛАРДЫН КАТЫШУУЧУЛАРЫНЫН САНЫ

2027

1500

СҮРӨТ: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

JIA 25 МЕНТОРДУК ПРОГРАММАСЫНЫН КАТЫШУУЧУЛАРЫНЫН САНЫ

2027

500

КОНСУЛЬТАТИВДИК КОШТОО КӨРСӨТҮЛГӨН МҮЧӨЛӨРДҮН САНЫ

2027

500

МИНИ MBA ӨТКӨН МҮЧӨЛӨРДҮН САНЫ

2027

500

ДАНИЯР АМАНАЛИЕВ
OLOLO
СОУЧРЕДИТЕЛЬ

01

Умение учиться

главный навык современного предпринимателя

Мне кажется, мы скоро привыкнем к тому, что мир вокруг нас меняется всё быстрее. Юваль Ной Харари *(ред.: историк, автор бестселлера «Homo Sapiens — Краткая история человечества»)* писал, что человек, заснувший на 100 лет в 1400 году, не заметил бы больших изменений в мире, очнувшись в году 1500. Но можно ли себе позволить заснуть хотя бы на годик в наше время?

02
ЮВАЛЬ НОЙ ХАРАРИ

ФОТО: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

ЧТО ИМЕННО ИЗМЕНИТСЯ И В КАКУЮ СТОРОНУ — ПРЕДСКАЗАТЬ СЛОЖНО. НО УВЕРЕННО МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО НУЖНО НЕ ТОЛЬКО УСПЕВАТЬ АДАПТИРОВАТЬСЯ К ТОМУ, ЧТО УЖЕ ИЗМЕНИЛОСЬ, НО И ГОТОВИТЬ СЕБЯ К БУДУЩИМ ИСПЫТАНИЯМ. МЫ БУДТО СЁРФЕРЫ В ЦЕНТРЕ ШТОРМА!

Мы, предприниматели, отличаемся от других людей тем, что каждый день идём на риск. Мы не диванные эксперты, которые комментируют всё происходящее в мире и жалуются на обстоятельства. Как бы ни было трудно, мы поднимаем себя за шкирку, протираем глаза и делаем шаг. Потому что отвечаем не только за себя, но и за многих людей, которые доверили нам своё время, деньги, надежды. Крупный предприниматель ощущает ответственность за всю свою страну. Цена ошибки очень велика.

Я знаю людей, которые гордятся тем, что всему научились сами — не по книжкам, не на тренингах, не у менторов. Мне жаль, что настолько талантливые люди не пользуются возможностью учиться на ошибках других людей. Трудно представить, какого масштаба успеха мог бы достичь такой человек, если бы ежедневно учился не только на своём опыте, но и благодаря щедрости других людей, которые так хотели помочь всему миру, что перенесли свои знания на бумагу, видео или в живое выступление.

А давайте вспомним, что Кыргызстан сейчас — одна из самых бедных стран мира с ВВП на душу населения в 8 раз меньше, чем у соседнего Казахстана. Как сделать так, чтобы наши дети, когда вырастут и будут общаться с партнёрами по всему миру, не чувствовали себя людьми из четвертого мира? Как сделать так, чтобы у наших детей была страна, в которой хочется жить?

Если мы так сильно отстаём даже на сегодня, не означает ли это, что нам нужно сильно ускориться и сделать то, что другие еще и не начинали? А как мы можем так ускориться, если не будем помогать друг другу учиться быстро, эффективно, непрерывно?

Спасибо, что есть JIA, которая постоянно толкает каждого из нас вперёд, напоминает, что мы имеем право ставить перед собой цели — конкурировать с лучшими в мире и становиться чемпионами. У нас пока не всё получается, но, может, у нас всё же получится, если будем учиться больше?

JIA — ишкерлер ортосундагы көпүрө

JIA — бул бир гана ишкерлердин кызыкчылыгын коргогон уюм эмес, бул, алды менен, бизнес байланыштарды түзүү жана чыңдоо аянтчасы. JIA — мүчөлөрүнө баалуулугу жана максаттары окшош болгон өнөктөштөрдү табууга жардам берет. Кызматташтык, байланыштарды түзүү, нетворк — бул бизнестин өнүгүүсүндөгү маанилүү компонент. Регион аралык бизнес кызматташтыкты чыңдоого багытталган “Бизнес Караван”, глобалдуу дүйнө менен байланыш түзүүгө багытталган өнүккөн өлкөлөргө болгон бизнес саякат маалында түзүлгөн кызматташтыктын, байланыштардын үзүрүн көрүп жаткан ишкерлер көп.

01

Эң чоң сатууну “Бизнес Караван” учурунда жасагам

Мэлс Эркинбек
“Техно-Центр” | Директор

JIA’га 2014-жылдан бери мүчөмүн. Негизи ассоциацияга кошулам деген деле оюм жок болчу, бирок, алардын башка өлкөлөргө болгон бизнес саякаттарына кызыгып киргем. Андан кийин JIA’нын миссия, баалуулуктарын түшүнө баштагам. “Бизнес Караван” сыяктуу иш-чараларга биз жөн гана катышпай, жаңы байланыштарды табуу, келишим түзүү максатында барабыз. Чынын айтсам, бул аянтчалардан бир дагы жолу куру кол кайткан эмеспиз. Биздин компаниянын тарыхындагы эң чоң сатуу Ош шаарында өткөн “Бизнес Караван” учурунда болгон.

Экинчиси, бизге жер керек болгондо JIA’нын мүчөлөрү жардам берген. Азыр ассоциацияга мүчө болгон эки компания менен тыгыз кызматташып келебиз. Алардын бири менен Америкага болгон бизнес сапар учурунда таанышканбыз. JIA’га мүчө болгон ишкерлер арасындагы мамиле өз ара ишенич менен өзгөчөлөнөт. Ассоциациядагы ишкерлер арасында ынтымактуу болуп, өз ара жардам көрсөтүү, колдоо маданияты өнүккөн. Ишкерлер арасындагы бири-бирин колдогон бизнестердин жаралышы муну жакшы көрсөтүп турат.

Мындай окуялар менин жеке тажрыйбамда да болгон.

Кыргызстанда ишкерлик маданият, азырынча, толугу менен түптөлө элек. Бул маданияттын калыптануусуна JIA сыяктуу бизнес ассоциациялар чоң таасир этет. Анткени ортосунда ишеним пайда болуусу маанилүү.

02

JIA кызматташтыгы ички инвестиция базарын өнүктүрүүдө

Амир Закиров
CHINA TRADE EXPERTS | Башкы директор

Мен Кыргызстанда ишкерчиликти көп жыл чет өлкөдө жашап жүрүп кайтып келгенден кийин баштагам. Кыргызстандын базарына кирүүдө JIA бизге маалымат, базардын шарттарын тануу жагынан чоң жардам берди. 2016-2017-жылдары JIA менен биргелешип көп ишкерлерди Кытайда такай өтүүчү чоң көргөзмө-форумга алып бардык.

Кыргызстандагы ишкерлердин, балким, тажрыйба, билими азыраак болушу мүмкүн, бирок, бизде ишкерлердин иммунитети күчтүү, тоскоолдуктарды, кыйынчылыктарды жеңе билебиз. Ошон үчүн кыргыз Америка же Европага барса деле компания ачып иштеп кеткен учурлар көп да.

JIA соңку жылдары “Бизнес Караван” уюштуруп, аймактагы ишкерлерди бири-бири менен тааныштырып жатат. Бул абдан пайдалуу аянтча. Анткени, биз бир кичинекей эле өлкөдө жашап жатып бири-бирибизди билбейбиз. Ушул Каравандан таанышып, анан кызматташып баштаган көп мисалдар бар. Мисалы, мен өзүмө өнөктөш таап, азыр Токмок шаарында 600 жана Сокулук айылында 1000 жумуш орун түзө турган фабрика куруп жатабыз. Бул ички инвестиция, ички өнөктөштүктүн бир мисалы. Мындай мамилелер, сырткы инвестициянын көлөмү төмөндөгөн учурда, ички инвестицияны колдонууга шарт түзөт.

03

Мен баштаган бизнестердин көпчүлүгү ***ассоциациянын башка мүчөлөрү менен чогуу башталган***

Түгөлбай Сейдалиев
“Дост-курулуш”,“Аманат-Роуд” | негиздөөчү

Биздин компания 2013-жылы Жалал-Абад шаарында ачылгандан бери JIA’нын активдүү мүчөсү. Мен студент кезимен эле бизнес менен алектенип баштап, бир катар багыттарда иш алып бардым. Көп иш өнөктөштүк менен башталган. Бизнес өнөктөштөрүмдүн дээрлик баары JIA’нын мүчөлөрү. Алар менен BIF, “Бизнес Караван” сыяктуу аянтчалардан таанышкам. Азыр JIA’нын башка мүчөлөрү менен Жалал-Абадда ачыла турган чоң долбоордун үстүндө иштеп жатабыз. Бери дегенде 500 жумуш орун түзүлөт.

Негизги нерсе, ишкерлер текебер болбостон, бири-биринен үйрөнсө, иш-чараларга активдүү катышса сөзсүз бизнес да өнүгөт. Ишкерлер ортосундагы бардык байланыштар — эң негизгиси ишеним деген баалуулукка байланат. Андан сырткары көз караштардын төп келүүсү дагы абдан маанилүү. Бул иштердин баары бүгүнкү күн эмес, эртеңки келечек үчүн.

01

В конце сентября Грета Тунберг, открывая молодёжный экологический саммит Youth4Climate, жёстко раскритиковала правительства ведущих стран за бездействие и бесполезность в деле спасения планеты. Юная активистка, обвиняя лиц, принимающих решения, заявила: «Наши надежды и мечты утонули в их пустых словах».

Запрос от юного поколения на «зелёные» тренды звучит всё громче. Выбирая товары, потребители развитых стран в первую очередь обращают внимание на экологичность производства и ответственность производителя перед планетой и, соответственно, будущими поколениями.

К концу 2020 года рынок «зелёного» финансирования, по данным международной организации Climate Bonds Initiative (CBI), достиг $1 трлн, продемонстрировав рост почти в 2 раза. Несколькими годами ранее, разрабатывая стратегию своего развития, бизнес-ассоциация JIA обозначила своё видение: «В каждой семье один «зелёный» экспортёр». Тогда пандемия и глобальный локдаун были лишь в предсказаниях футуристов, но именно COVID-19 способствовал тому, что требования экологической безопасности стали звучать всё отчетливее, а спрос привёл к росту инвестиций в «зелёную» экономику.

02

03

компания
Aman Green Food экспортирует мёд в дальнее зарубежье

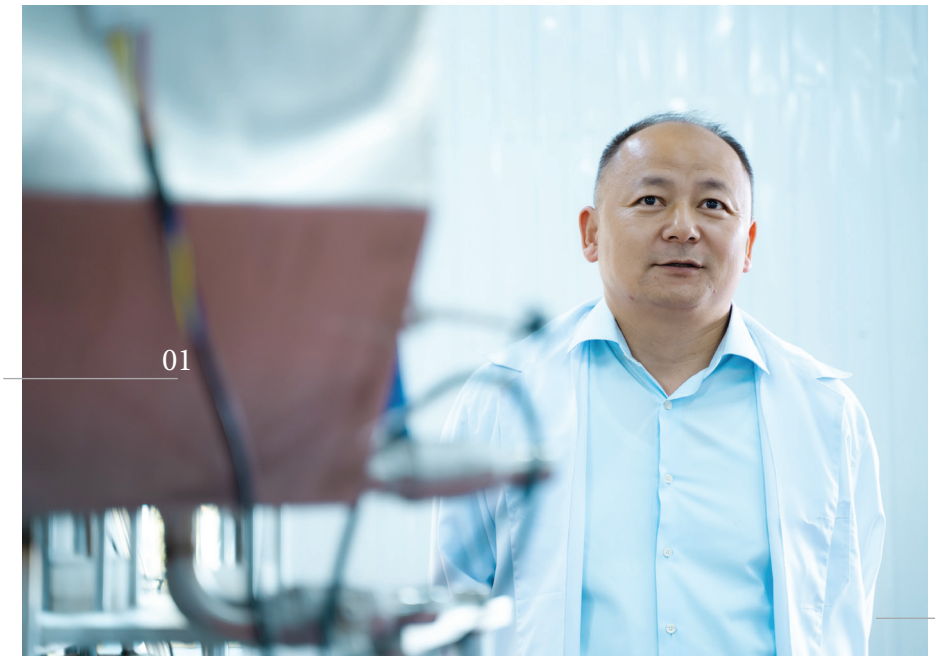
В «зелёном» тренде:

кыргызский мёд на американских прилавках

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ: **КАДЫР АЛЫ**

В видении JIA в будущем «зелёный» экспортёр из Кыргызстана — это добросовестный и ответственный предприниматель, чьё производство не наносит вред ни обществу, ни планете, в том числе и производители и поставщики «зелёных» технологий. А пока «зелёный» экспортёр из Кыргызстана — это тот, кто поставляет на внешние рынки органическую продукцию, произведённую без ущерба для природы. И пока главным «зелёным» экспортёром бизнес-ассоциации JIA остаётся Кадыр Алы. Его компания Aman Green Food экспортирует мёд, преимущественно в дальнее зарубежье.

ФОТО: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ


01

02

Об экспорте

Когда мы только начали работать с мёдом, уже тогда знали, что надо его экспортировать. Мы работаем и на внутренний рынок, и на внешние. Но больше, конечно, ориентируемся на экспорт: 70% нашей продукции вывозится в семь стран мира. Мы активно работаем с арабскими странами, в этой части света наш крупнейший заказчик — Объединенные Арабские Эмираты, раньше больше поставляли в Катар и Саудовскую Аравию. Самые высокие цены на нашу продукцию в Саудовской Аравии. Мы отправляем по $5 за килограмм, а в стране цена составляет уже $50 за тот же килограмм.

Ближнее зарубежье мы не рассматриваем как приоритетное направление, иногда отправляем товар в Россию и Казахстан. Но даже эти поставки за экспорт не считаем, тем более сейчас из-за ЕАЭС. В этих странах есть свой мёд, поэтому у них нет к нам особого интереса.

Нашей первой страной экспорта был Китай ещё в 2014 году. Первая партия пошла хорошо, а потом возникли проблемы. Но это бизнес, поэтому подобные ситуации — норма. Мы повезли мёд в Китай, потому что был спрос из этой страны. Но мы не учли, какая сложная документация на ввоз продовольствия в Китай. Ну и сейчас из-за закрытых границ мёд в Китай не возим.

Логистика — головная боль многих наших экспортёров. Раньше мы отправляли продукцию воздушным путём. Но это очень дорого. Сейчас мёд развозим в контейнерах: вначале на грузовиках до Грузии, затем по морскому пути в США. К арабским партнёрам мёд отправляется самолётами, и это стоит $3-7 за килограмм.

03

Об американском рынке и стандартах

Сейчас наш самый большой рынок — Соединенные Штаты. Мы не отправляем сырьё, продаём конечный продукт. В Америке у нас есть два клиента. Для одного из них мы готовим продукцию под брендом «Арашан». У них своя упаковка, свой дизайн, по которому мы и производим для них товар. Это тоже ребята из Кыргызстана. Второй заказчик продаёт мёд под нашим брендом Kyrgyz honey Aman.

Это нам кажется, что поставлять продукты питания на западные рынки, в частности в США, сложно. Но у экспорта в США большой плюс — у них есть стандарт, и если ты соответствуешь этому стандарту, то твой товар принимают без проблем.

Aman Green Food работает по стандарту пищевой безопасности ISO 22000. Это значит, что контроль за качеством продукта идёт в процессе всего цикла производства: от пасеки до дверей клиента. Мы следим за тем, как работают пчеловоды, как собирают мёд, как потом происходит транспортировка сырья, переработка на нашем производстве. Мы внедряем стандарты безопасности пищевой продукции с 2017 года, процесс сложный, и он продолжается до сих пор.

04

О «зелёном» направлении

Плохая экология становится всё более серьёзной проблемой. «Зелёные» экспортёры и «зелёная» экономика не вредят экологии, даже защищают её. А мы работаем с мёдом: производим его, перерабатываем и экспортируем. Поэтому наш бизнес и считается «зелёным».

Когда мы только начинали медовый бизнес, особо экспорта не было. Тогда болели пчёлы, а пчеловоды использовали антибиотики для людей, так как не было лекарств для пчёл. Пчёлам давали лекарства не той дозировки, не в то время, поэтому антибиотики оказались в мёде. Мы не могли это отслеживать, так как подходящих лабораторий в Кыргызстане не было.

Когда Китай обнаружил антибиотики в кыргызском мёде, возникли вопросы и у других принимающих стран. И это хорошо, потому что вопрос с проверкой решился: сейчас можно проверить качество в государственной лаборатории. У нас есть своя лаборатория, правда, мы пока только пытаемся получить аккредитацию. Но можем проверять качество своей продукции. За качеством стали следить и сами пасечники, научились использовать лекарства для пчёл.

06

Вся моя семья любит мёд. Раньше у всех кроме меня была на него аллергия, сейчас её уже нет. В нашем доме полностью отказались от сахара, детям мы раньше брали специальный мягкий сорт мёда, который можно маленьким. В столовой нашего производства тоже полностью заменили сахар на мёд. Я бы рекомендовал нам всем отказаться от сахара. Зачем он нужен, когда у нас есть свой мёд?

07

О пчёлах, экологии и фермерах

Мы, как экспортёры, тоже обучали своих пчеловодов. Пчёлы очень нежные. Малейшие изменения в экосистеме — и они исчезают. В 2018 году в России стали вымирать пчёлы. Это была катастрофа. И первая причина — жадность. В попытках получить как можно больше урожая с полей, фермеры стали использовать много химикатов. Вторая причина, на мой взгляд, — изменение климата. У нас тоже меняется климат. С каждым годом становится все суше. Из-за засушливости в 2020 году мы поставили антирекорд по производству мёда. В плохой год по Кыргызстану обычно собирают 3000 тонн мёда, хороший год — когда собрано 12000 тонн. В 2020 году общий объём мёда по стране не превысил и 1000 тонн. Но в 2021 году ситуация понемногу выправляется.

Для сохранения экосистемы, где живут пчёлы, важно работать с фермерам и садоводами. Надо учиться пользоваться землями и химикатами. Мы, как производители-переработчики, понимаем, что важно работать с пчеловодами, обучаем наших поставщиков. И делаем мы это не столько ради получения прибыли, а больше потому что нас волнует проблема с сокращением популяции пчёл. В планах большой проект, чтобы наш народ начал более бережно относиться к природе. Кыргызстан — страна маленькая, нам надо развивать органическое призводство и био-направление в сельском хозяйстве. Мы более-менее умеем использовать поля, но рядом с полем едва ли кто-то посадит хотя бы деревце. Чем больше мы будем высаживать медоносные деревья и растения, тем больше будет пчёл. А чем больше пчёл, тем лучше экология. Значит, лучше и качество жизни людей.

Важно говорить об экологии, тем более что бережное отношение к природе всегда было в нашей культуре. Да, с древних времен кыргызы были охотниками. Но всегда старались охотиться в первую очередь на старых животных. Сейчас мы потеряли эту связь с природой. Пчёлы могут помочь нам её обрести. Так как сокращение числа пчёл — слишком очевидный пример влияние человека на экологию.

Будущее уже здесь

К 2024 году рынок IT-услуг вырастет на $98 млрд. Такой прогноз дали аналитики Technavio. Сферу технологий ожидает устойчивый рост из года в год. А по прогнозам другой исследовательской компании Gartner, в 2021 году расходы на IT-услуги во всем мире вырастут на 6,2% до $3,922 трлн. Это всего лишь цифры, которые доказывают аксиому нашего времени: IT — сфера перспективная, и с каждым годом возможности и объёмы этого рынка растут. О том, на что обращать внимания как бизнесам, так и людям в цифровой сфере, рассказывают основательница CodifyLab Academy Динара Руслан и сооснователь PicSoft Эсен Ниязов.

ФОТО: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

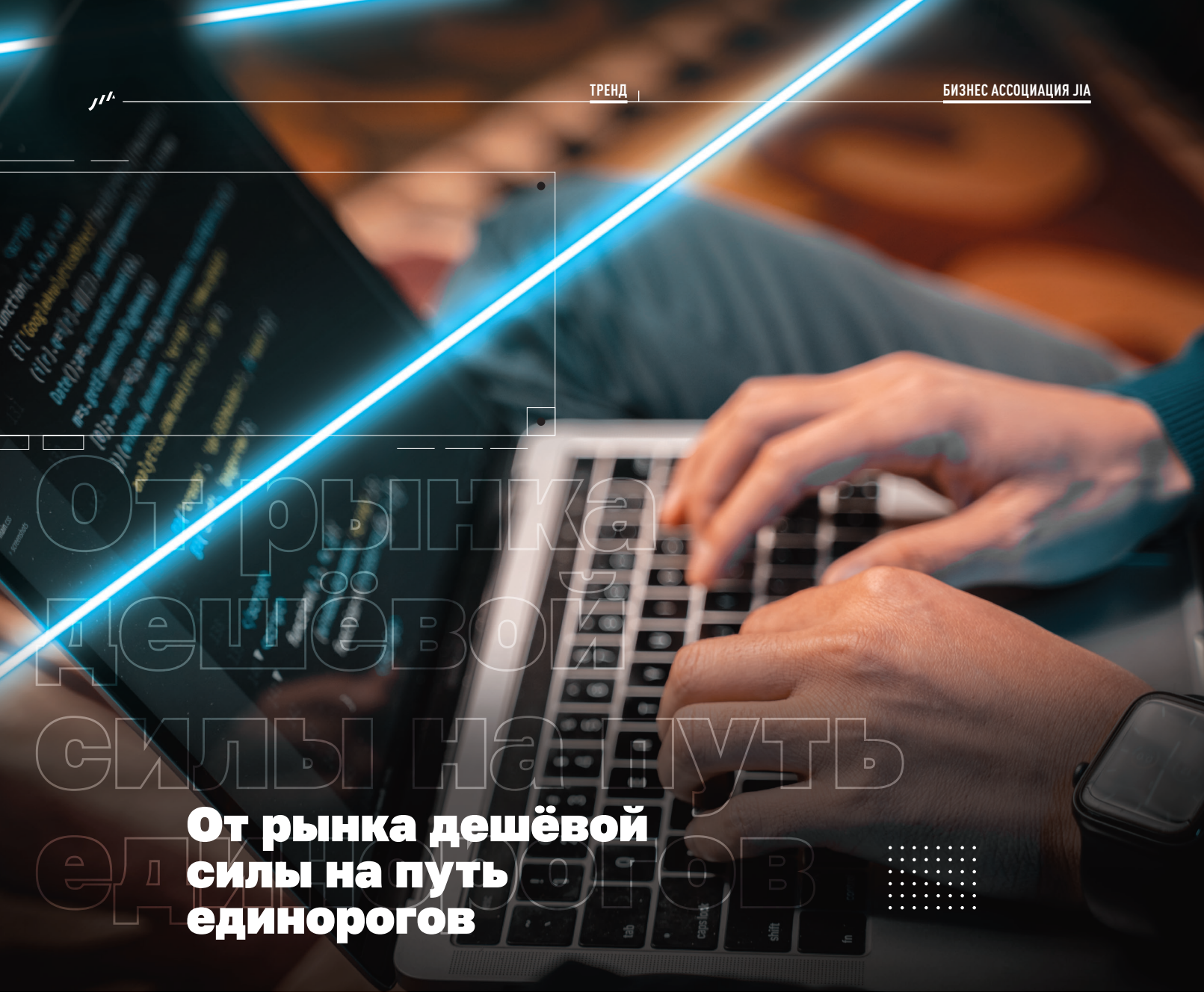
Динара Руслан
CodifyLab Academy

О влиянии пандемии

Однозначно Covid изменил запросы на IT-услуги. Во время пандемии нам пришла идея собственного продукта Codify LMS (*ред.: LMS от англ. Learning Management System — это система управления обучением, приложение для администрирования учебных курсов в рамках дистанционного обучения*). До этого в академии Codify мы использовали американские системы учета и оптимизации процессов, а также сервисы Google — Drive, Docs, Sheets, а также Zoom и WhatsApp и так далее. Однако во время карантина стало понятно, что, когда весь процесс обучения переходит в в онлайн-формат, очень сложно использовать так много инструментов, нужен один инструмент, который автоматизирует все процессы. Так мы и разработали Codify LMS, это система, для автоматизации работы любого образовательного учреждение или образовательного департамента компании через один инструмент.

Мы — один пример того, как менялся рынок IT. В Кыргызстане именно во время карантина стало много сервисов доставки еды. В этот период многие перешли на шоппинг онлайн, даже когда ограничения сняли, люди продолжили пользоваться доставкой, это ведь так удобно. Стали удобнее онлайн- или мобильный банкинг, электронные кошельки. Несомненно в период COVID было много плохого, но хорошее заключается в том, что пандемия дала толчок внедрению цифровых технологий в развивающихся странах вроде Кыргызстана.

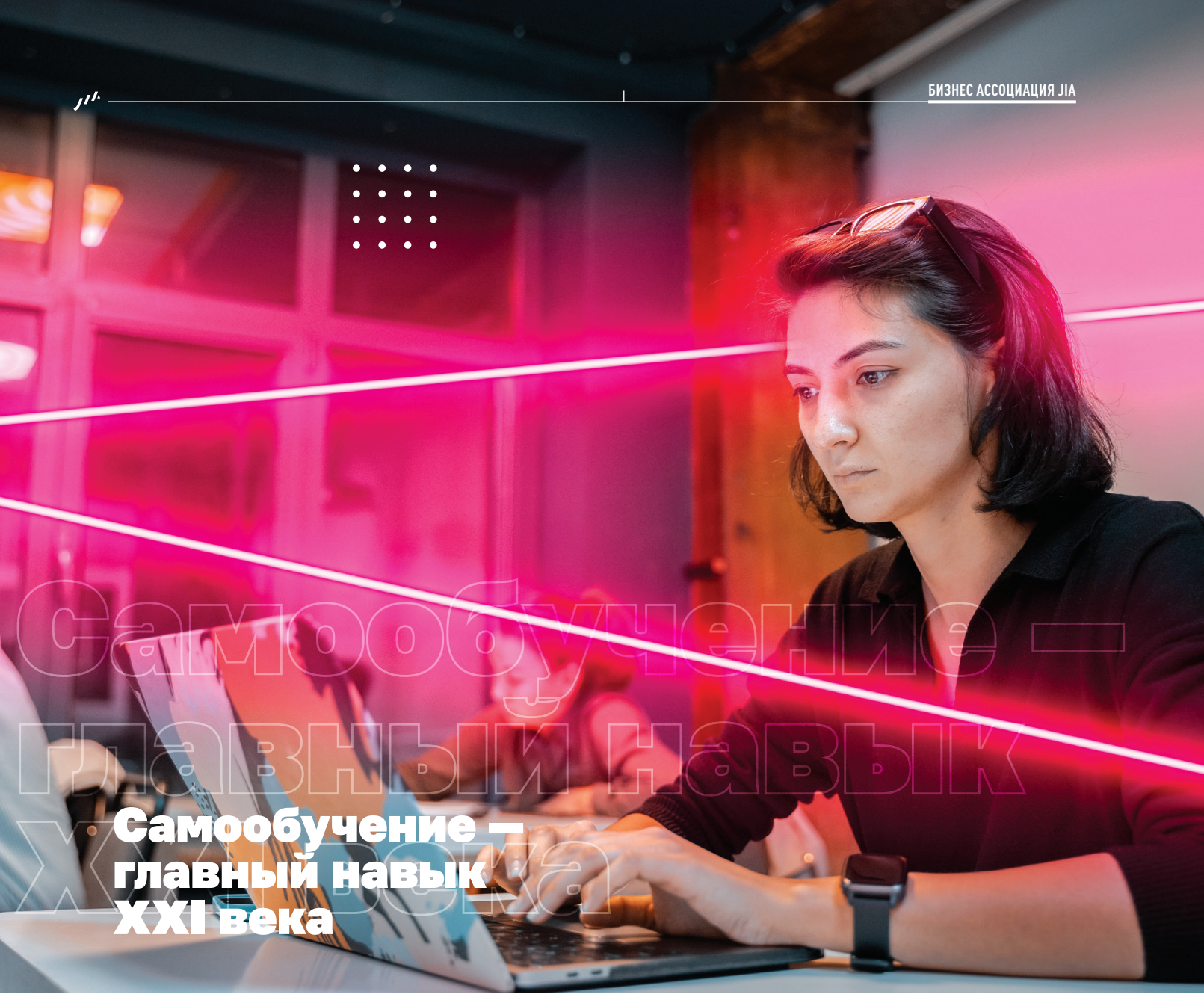
Благодаря автоматизации наша академия смогла вырасти. Мы поняли, что в эпоху оффлайн вообще не думали о каких-то сложных инструментах, которые бы упрощали нам работу. Но автоматизация во время ЧП помогла нам стать одной из топовых академий в Кыргызстане, хотя в этот период многие курсы в Кыргызстане закрылись. И мне кажется, это пример того, что если малый или средний бизнес, не говоря уже о больших компаниях, внедряет цифровые решения, это однозначно дает преимущества перед другими игроками рынка. Автоматизация позволяет нам экспортировать не только услуги и продукты, но и образование: наша команда очень спокойно проводит обучение для ребят из-за рубежа. Во время карантина у нас появилось много студентов из Америки, Европы.



От рынка дешёвой силы на путь единорогов

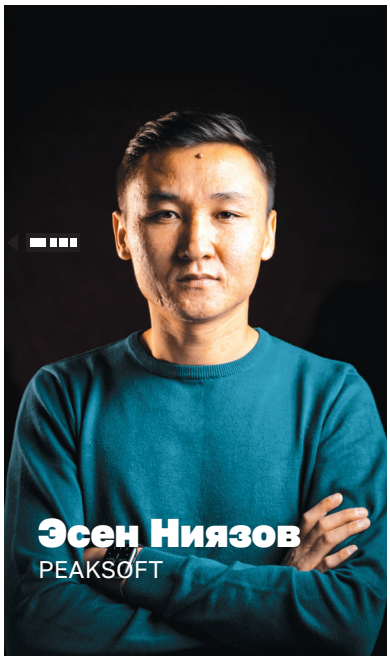
Есть два основных вида разработки продуктов: собственный продукт и его продвижение на глобальный рынок и IT-аутсорсинг или сервисные услуги. Компании в Кыргызстане в основном привлекают аутсорсинг зарубежных компаний, когда идея продукта не наша, но мы полностью разрабатывает продукт для заказчика. В этом году мы стали первой в Кыргызстане, думаю даже в Центральной Азии, компанией, которая сейчас продвигает свой B2B-продукт на глобальный рынок. Речь о Codify LMS. Нашу систему уже используют 55 образовательных компаний в странах Центральной Азии. И в этот самый момент я нахожусь в Сингапуре, где мы пытаемся найти клиентов для своего продукта.

Для нас разработка собственного продукта и его продвижение на глобальный рынок — больше вызов, чем необходимость. Это попытка идти дальше аутсора. Мне всегда было интересно: а насколько это сложно разработать свой собственный продукт. Каково это быть не просто сервис-провайдером, но мозгом, который может сам придумать продукт, сам его внедрить и еще и вывести на глобальный рынок? И мне кажется, было бы здорово, если в Кыргызстане начнут делать больше продуктов. Это уже следующий уровень. Хочу, чтобы компании Кыргызстана были не только дешёвой разработческой силой, но и чтобы продавали больше свои продукты и идеи.



Самообучение — главный навык XXI века

Цифровые технологии, цифровые решения меняются каждые 3-6 месяцев.
Сейчас уже нельзя получить образование в университете или лицее и всю жизнь отработать на заводе.
Если хочешь оставаться востребованным специалистом или даже бизнесом, надо постоянно самоообучаться.
Даже если ты уже на рынке, надо постоянно самообучаться.
Я каждый день смотрю видео и читаю статьи, чтобы просто не отстать от индустрии.
Учиться сейчас совершенно несложно. Открыл Google, YouTube и вперед. Не надо идти в библиотеку, не надо идти, как лет 20 назад, в интернет-клуб, все знания уже в твоем телефоне. Нужна лишь усидчивость и умение гуглить. Кстати, уметь гуглить или, другими словами, искать нужную информацию я бы назвала одним из важных навыков в цифровой сфере.
Когда я набираю в команду людей, я не ожидаю, что они уже все знают. Гораздо важнее уметь искать нужную информацию в интернете.
Детей надо учить учиться, не через скалку и двойки, а через самомотивацию.



Цифровая грамотность — это база

Сейчас не только для айтишников, для всех, кто работает, нужна базовая цифровая грамотность. Сейчас неважно, в какой компании ты работаешь, везде есть инструменты, которые облегчают «операционку».

Я думаю, бизнес в Кыргызстане должен идти к автоматизации процессов, изучая новые подходы и используя новые технологии. Сегодня каждый специалист должен знать элементарные вещи, такие, как Google-таблицы, владеть базовыми цифровыми навыками. Сейчас на местном рынке это не так заметно, но ещё пара лет, и специалисты без цифровых навыков останутся невостребованными.

Особенно сложно людям от 45 лет и старше. Они не знают многие инструменты. И если кто-то захочет прийти работать к нам в компанию, речь даже не о специалистах IT-сферы, а, скажем, HR-специалисте или специалисте отдела продаж, мы не можем взять на работу, если он не умеет элементарно пользоваться базами данных. Мы не можем обучать такого сотрудника, так как это наши временные затраты. Поэтому если не приобрести такие элементарные навыки, трудно будет найти работу.

И для бизнеса тоже...

Я думаю, что повсеместное требование цифровых навыков для Кыргызстана пока будущее. Но для глобального рынка это уже реальность. Мы не так далеки от этих трендов. Еще года 2-3, и мы к этому придём. Но надо готовиться уже сейчас. Компании должны готовить своих сотрудников, проводить тренинги и начать применять цифровые инструменты.

В Кыргызстане из 1000 компаний, по моему мнению, цифровые возможности используют менее половины.

При этом в Кыргызстане очень много малого бизнеса. И может показаться, что автоматизация нужна только крупным компаниям. Однако надо помнить, что основной интерес любого бизнеса — это деньги. Автоматизация бизнес-процессов позволит легко отслеживать аналитику, наблюдать за внутренней работой компании. Одна программа может заменить 2-3 работников. Сейчас время не человеческого труда, а автоматизированной работы.

Будьте видимы

Любой бизнес должен иметь свой профиль в интернете. Если хочешь что-то продать, найти покупателя, то размести всю информацию о своей компании и продукции в интернете. Сейчас в тренде маркетплейсы и онлайн-продажи. Все крупные компании идут к тому, чтобы продавать свой продукт на маркетплейсах.

Важно правильно оформлять свой профиль, правильно предоставлять информацию компании с учетом тех, на кого рассчитана продукция.

Информация должна быть на русском языке, так рынок сбыта расширяется. При необходимости и на английском, тогда рынок становится еще больше. Сейчас весь бизнес Кыргызстана в Instagram, многие забыли, что это просто социальная сеть, а не площадка для бизнеса. Поэтому лучше изучайте работу маркетплейсов.

JIA мүчөлөрүнүн маданияты

Ырыс алды ынтымак

СҮРӨТ: РУСЛАН КУБАНЫЧБЕК УУЛУ

Качандыр бир заманда акылман карыя жашап, анын тогуз уулу болот. Бирок балдары атасы айткан акылды укпай, өз ара урушуп, ынтымаксыз болушат.

Бирдиги жок тогуз баланы бөтөн кишилер уруп кетет. Атасы балдарынын кылыгы жөнүндө терең ойго түшөт. Эч айла болбогон соң, карыя үйүнө чоң тутам табылганы көтөрүп келип, балдарын чогултуп алып айтат:

“Кана балдарым, күчүңөрдү сынап көрөйүн, мына бул табылганы тобу менен сындыргыла”, – дейт.
Тогуз уулдун ар бири кезектешип күчүн сынайт, бирок, бооланган табылганы эч кимиси сындыра албай, акыры шалдайып туруп калышат.
Карыя табылганын боосун чечип, эми бирден сындырып көргүлө дейт.
Балдары табылганы ошол замат чарт-чурт бөлүп «Мына, сындырдык!» деп мактанышты.

Карыя балдарын отургузуп алып, нускалуу сөз баштайт:

“Мен силердин келечегиңерди ойлоп капа болом. Душманыңар көп, эгер ыркыңар жок болсо, душман силерди жанагы жалгыз талдай сындырып коёт. Ал эми бооланган табылгадай бирдиктүү болсоңор, силерди эч ким майтара албайт”, – деп карыя сөзүн жыйынтыктайт.

ЖЕҢИШКЕ ЖЕТҮҮ ҮЧҮН БИЗГЕ ДАГЫ КҮЧ КЕРЕК.
БИЗДИН КҮЧҮБҮЗ БИЗДИН БИРИМДИКТЕ!
БУЛ КҮЧ — БИЗДИН ОРТОБУЗДАГЫ БИРИМДИК!

Уламыштын маанисин түшүнүү менен, Жаратмандар согуш талаасындагы жалгыз жоокер «жоокер» эместигин жакшы түшүнүшөт, а өнүгүү үчүн көптөн-көп «айлана» жардам берет, бул «айлананы» JIA түзүп берет.

ИШКЕРДИН ДА, ИШКАНАНЫН ДА ДАЙЫМ ӨНҮГҮҮДӨ БОЛУУСУ

БИЗНЕС-МААЛЫМАТТАР ЖАНА БИЗНЕС-ЫКМАЛАРЫ МЕНЕН БӨЛҮШҮҮ

КРЕАТИВДҮҮЛҮК ЖАНА ЖАРАТМАНДЫК

ӨЗҮН-ӨЗҮ ӨНҮКТҮРҮҮ ЖАНА ПИКИРЛЕШТЕРГЕ ЖАРДАМ

МАМЛЕКЕТТИ ӨНҮКТҮРҮҮГӨ БОЛГОН КААЛООНУН ЖОГОРУ БОЛУУСУ ЖАНА ӨЗДҮК САЛЫМДЫН КӨБӨЙҮҮСҮ

01

JIA эксперттик-аналитикалык аянтча

02

JIАНЫН КОМИТЕТТЕРИ

бул ишкер коомчулугун өнүктүрүү үчүн негизги маселелер боюнча такай иш алып барган эксперттик-аналитикалык аянтча.

КОМИТЕТТЕРДИН НЕГИЗГИ ФУНКЦИЯСЫ:

Бизнестин жана коомдун кызыкчылыгын жалпы өлкөнүн жыргалчылыгы үчүн алдыга жылдыруу максатында ишкерлер жана мамлекеттик кызматкерлер менен баарлашуу үчүн ар кандай форматтагы үзгүлтүксүз жолугушууларды уюштуруу жана өткөрүү.

Комитеттердин ишине катышуу Ассоциация мүчөлөрүнүн маалыматка жеткиликтүүлүгүн камсыздап, кесипкөй баарлашууга мүмкүнчүлүктөрдү ачат. Ошондой эле өнүгүүнүн негизги маселелери боюнча бизнес коомчулуктун стратегиялык күн тартибин жана позициясын аныктоого таасир этет.

КОМИТЕТТЕР

- **Туризм**
- **Курулуш**
- **Курулуш материалдары**
- **Текстиль**
- **Соода**
- **Билим берүү**
- **Өндүрүш**
- **Кызмат көрсөтүү**

КЛУБТАР

- **Lady Club**
- **Fin Club**
- **Жаш ишкер клубу**

JIA in action

Uniting over 1,000 small and medium-sized businesses, JIA Business Association is a platform offering enabling conditions for active interactions within the business community in Kyrgyzstan.