



КАТАЛОГ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ

2016



BIF 2016

Бишкекский инвестиционный форум (BIF 2016) — это мост, на котором перспективные бизнес проекты различных секторов экономики встретятся с потенциальными инвесторами, где каждый может найти источник для увеличения капитала.

ЦЕЛЬ ФОРУМА



привлечение инвестиций в перспективные бизнес проекты



создание платформы для налаживания деловых контактов



обмен современными технологиями, идеями, навыками и опытом по развитию бизнеса.

ВОЗМОЖНОСТИ ФОРУМА :

1 Презентация перспективных проектов, которым нужны деловые партнеры для роста

2 Выступление успешных бизнесменов

3 B2B встречи инвесторов и предпринимателей

4 Выставка «услуги для бизнеса»

5 India-partner country, на форуме ожидается участие делегации инвесторов из Индии, и будут обсуждаться перспективы сотрудничества

6 Ожидается приезд на форум участников из Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Монголии, Украины и других стран

МЕХАНИЗМ ФОРУМА



КАТАЛОГ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ

2016

ОРГАНИЗАТОР

Бизнес ассоциация ЈА



Бизнес ассоциация ЈА – это объединение, которое предоставляет реальные возможности для продвижения бизнеса. Основной целью Ассоциации является защита прав предпринимателей, а также представление их интересов во всех сферах общественной жизни. На сегодняшний день, Ассоциация объединяет более 500 предпринимателей и ведет свою деятельность во всех регионах Кыргызской Республики. А также ЈА имеет свои представительства в Японии, Турции, США, в Китае и на Украине.

Миссия Бизнес ассоциации ЈА – продвижение ценностей патриотизма, демократии и толерантности в Кыргызстане путем развития частного предпринимательства.

СО-ОРГАНИЗАТОРЫ

Агентство по продвижению инвестиций при Министерстве экономики Кыргызской Республики



Об Агентстве

Агентство по продвижению инвестиций при Министерстве экономики Кыргызской Республики является государственным учреждением по продвижению иностранных инвестиций и помощи международным компаниям в поиске возможностей для бизнеса в Кыргызской Республике.

Миссия агентства

Улучшение инвестиционного климата в Кыргызстане и укрепление доверия путем долгосрочного, плодотворного сотрудничества с международными инвесторами.

Агентство участвует в разработке и реализации мер по стимулированию инвестиционной деятельности для повышения инвестиционной привлекательности страны.

Департамен экономической дипломатии, МИД, Индия



Economic Diplomacy Division
Ministry of External Affairs

Департамент Экономической Дипломатии является головным подразделением в системе Министерства иностранных дел (МИД) Индии, что способствует и облегчает приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ, ЗИИ, технологии передачи и управления) и регулирует все вопросы, касающиеся энергетической безопасности в тесной координации с другими соответствующими министерствами и ведомствами. Сферы деятельности Департамента следующие: сельское хозяйство (в том числе пищевая промышленность), торговля (ЗСТ), гражданская авиация (в том числе двусторонние соглашения о воздушном сообщении), энергетика (уголь, нефть, газ и возобновляемые источники энергии), инвестиции (двусторонние инвестиционные договоры), судоходство, порты, автодороги, железные дороги, телекоммуникации, электроника, услуги, авто, туризм, фармацевтика и т. д.

ОО «ФСДС»



«ФСДС» – это организация, основанная в 2014 году при поддержке международной Голландской организации по развитию, «ИККО Коперейшн». ФСДС считает, что поддержка торговли является эффективным способом борьбы с бедностью и обеспечения социально-экономического развития.

Наша стратегия: сотрудничать с предпринимателем сельскохозяйственного МСБ, разделяя риски, затраты и прибыль. Увеличить капитализацию МСБ и использовать рост стоимости для дальнейшего развития рыночной системы (фермеры, торговцы, переработчики и потребители).

Наш подход:

Мы разрабатываем практические, управляемые и хорошо проверенные решения;

Мы предлагаем индивидуальные комбинации исследований, обучения, инструктажа и консультаций;

Мы работаем с международными/национальными консультантами из нашей сети, для нахождения решений отвечающих местным требованиям;

ПАРТНЕРЫ



Инициатива USAID по развитию бизнеса

Проект «Инициатива USAID по развитию бизнеса» – четырехлетний многопрофильный проект, направленный на развитие и усиление конкурентоспособности бизнес-сектора Кыргызской Республики путем увеличения продаж компаний и оказания им технической поддержки и содействие общему экономическому росту через поддержку законодательных реформ.

Проект работает с компаниями и заинтересованными лицами в цепочках добавленной стоимости (ЦДС) швейной отрасли, туризма, производства строительных материалов в целях улучшения их производительности, продвижения бренда и предложения продукции, поставок сырья, доступа к рынкам, контроля за качеством, финансового управления и по другим важным компонентам, способствующим повышению их конкурентоспособности на мировом и отечественном рынках. Проект также направлен на улучшение доступа к финансированию оборотного капитала и финансированию на приобретение оборудования для компаний в вышеуказанных ЦДС.



Германское общество по международному сотрудничеству Ave, Ti. Si issa nes,

Программа «Содействие устойчивому экономическому развитию КР», осуществляемая Германским обществом по международному сотрудничеству (GIZ) по поручению правительств Германии и Швейцарии оказывает поддержку Правительству КР в разработке и продвижении стратегий устойчивого экономического роста, включая аспекты «Зеленой экономики». Совместно с частным сектором и ассоциациями мы работаем над улучшением инвестиционного климата. Для обеспечения доступа к международным рынкам, например, в пищевой промышленности, мы оказываем консультационные услуги по улучшению качества продукции и внедрению международных стандартов. В регионах реализуются мероприятия по безопасному производству говядины, переработке и сбыту фруктов, овощей, грецкого ореха, а также по развитию предпринимательства. Мероприятия программы направлены на создание рабочих мест и повышение доходов.



Медиа компания Capital KG

Медиа компания Capital KG – это качественные и профессиональные услуги информационного сопровождения Вашего продукта. Мы производим видео и графический контент, подготовим аналитические материалы в любом журналистском формате. Мы знаем, как сделать язык цифр понятным и интересным для Ваших потенциальных клиентов. Три проекта, над которыми работала наша команда и которыми мы гордимся:

- страновой презентационный видеоролик об инвестиционном потенциале Кыргызской Республики Invest in Kyrgyzstan, по заказу JICA для Агентства по продвижению инвестиций при министерстве экономики КР;
- информационное сопровождение и PR-кампания Бишкекского инвестиционного форума в 2015 и 2016 годах;
- ТВ-программа «Еженедельный экономический обзор Capital» - ведущего экономического ТВ-проекта в Кыргызстане.

СПОНСОРЫ



Highland Capital

Highland Capital инвестирует в акционерный капитал компаний, которые обладают:

- высоким потенциалом роста;
- конкурентным преимуществом;
- лидирующими рыночными позициями;
- большим экспортным потенциалом.

Мы рассматриваем предпринимателей в качестве долгосрочных партнеров. Команда инвестиционных консультантов поможет с разработкой стратегии развития и систем долгосрочной мотивации, привлечь профессиональных менеджеров для усиления команды, внедрить принципы корпоративного управления и поможет с привлечением дополнительного капитала.

Отраслевая специализация: Мы инвестируем в быстрорастущие компании, преимущественно в телекоммуникационном и медиа секторе, в сфере здравоохранения и образования, в сфере товаров широкого потребления и розничной торговли, а также инвестируем в объекты недвижимости.

Предложить проект: Если вы в поисках финансирования, присылайте нам информацию о вашем проекте на почту info@highland.kg.



ЗАО «ФИНКА Банк»

Построим будущее вместе!

Более 20 лет на рынке финансовых услуг Кыргызстана.

FINCA Банк имеет 72 точки обслуживания во всех областях Кыргызстана и обслуживает более 115 000 клиентов

FINCA Банк предлагает различные финансовые услуги для физических и юридических лиц, предприятий малого и среднего бизнеса.

Миссия FINCA – сокращение бедности с помощью долгосрочных решений, которые помогают людям формировать активы, создавать рабочие места и повышать уровень жизни.

FINCA Банк нацелен на повышение уровня финансовой грамотности населения, внедрение культуры сбережений и облегчение доступа к финансовым услугам

МЕДИА-ПАРТНЕР



Радио Марал

Радиостанция “Марал FM” выходит в эфир 24 часа в сутки. В основном все программы готовятся по четырем направлениям: информационно-аналитические, языковые, культурные и нравственно-моральные. Основной целью теле-радиовещательной компании “Марал ТВ” является :обеспечить точность информации, содействие развитию и укреплению дружеских отношений между нациями и конфессиями , сотрудничество с организациями. Частота веща-

ния: Бишкек-88,5, Ош-95,3, Джалал-Абад-95,3, Баткен-105,0, Иссык-Куль-105,5, Нарын-106,3, Талас-106,1.

Интернет сайт: <http://www.maral.fm.kg> онлайн вещание.

Количество радиослушателей составляет 1,5 млн слушателей.

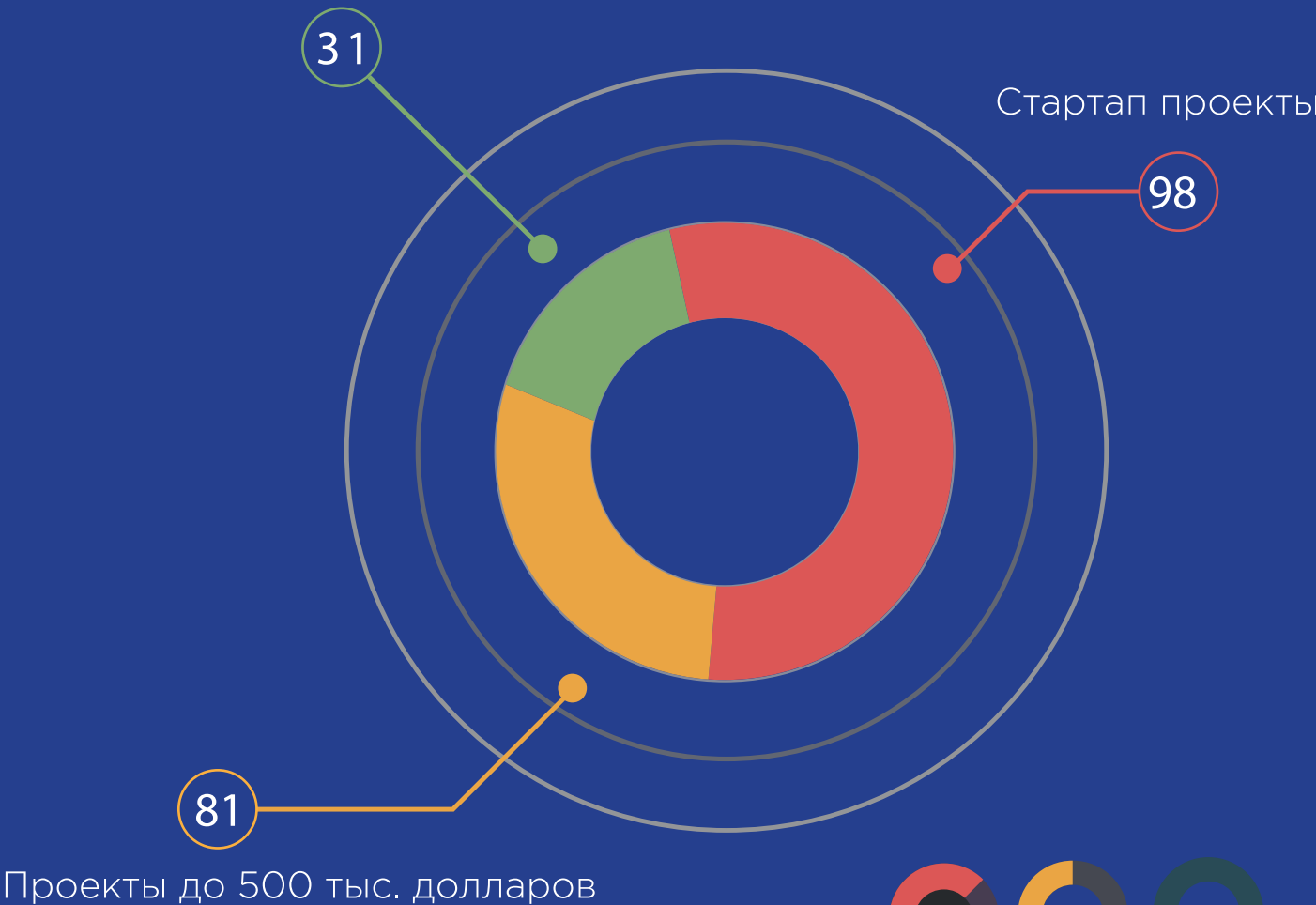
Контакты : +996 312 680605

e-mail: radiomaral@gmail.com

Адрес: ул.Фрунзе 387, г.Бишкек

ПРОЕКТЫ ПО КАТЕГОРИЯМ

Проекты свыше 500 тыс. долларов



1

**ПРОИЗВОДСТВО И
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ
ОТРАСЛЬ**

ПРОЕКТ № 1

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ИП "Жакшибаева" Жакшибаева Сейне Сатыбалдиевна 0701 709704
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Компания осуществляет свою деятельность в области фермерства и производства молока.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Компания работает с 2006 года.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Жакшибаева Сейне Сатыбалдиевна - главное лицо компании. Кабаева Сымбат Айбековна – менеджер компании.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Отсутствие аналогичных крупных компаний на территории Кеминского района. Все объекты компании расположены в близи дороги республиканского значения и имеются удобные заезды. Также компания располагает необходимой инфраструктурой (электричество, водопровод, сток и прочее). Имеются небольшие продавцы молочных изделий, которые производят эту продукцию в домашних условиях. Однако они, до настоящего времени, не имеют возможности представить в полной мере стандарты безопасности своего продукта.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	По северу Кыргызстана мы рассматриваем таких конкурентов как: Компания ОсОО «Умут и К» и ОсОО «Агрофирма Чабрец»
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Необходимо 100 000 долларов на переработку молочных изделий.

ПРОЕКТ № 2

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ЧП Нураков У. Нураков Уланбек Шермаматович Работает по патенту УГНС. Индивидуальный предприниматель. 0777 79 61 71 Nurakov2014@yandex.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Производство медового кваса</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Начали работу с 2014 года</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Владелец, главный управляющий Нураков У. Ключевое управление – Технолог. Технолог работает с момента открытия, опыт работы 3 года образование высшее.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Отличия от других - 100% натуральный без никаких консервантов. Полезен для здоровья. Наш товар интересен натуральностью полезностью для здоровья. Конкуренты не могут производить именно такой квас, который мы производим. Секретный ингредиент. Все сырье закупается у отечественных производителей. Существует круг постоянных клиентов на данную продукцию.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Все, кто занимается производством различных видов кваса, разливными напитками</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ol style="list-style-type: none"> 1. переход с ЧП на ОсОО расширение 2. розлив на ПЭТ 3. добавление других ассортиментов 4. открытие точек сбыта во всех областях республики 5. 300000 долларов США 6. из них 100000долл на закупку оборудования с производительной мощностью 4 тонн кваса в сутки 7. 100000долл на закупку орг оборудования, 8. 50000долл. закупка спец транспорта для логистики, сырья, персонал, HRM на рекламу, и т.д. 9. 50000 оформление необходимых документов, <p>Сертификация, покупка земельного участка или помещения, другие расходы. В бизнес плане будут указаны все пункты.</p>

ПРОЕКТ № 3

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Открытое акционерное общество "Южремстрой" Нурматов Рустам Мирзаевич Акционерное общество + 996 772 502 935, urs_rustam@mail.ru
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	ОАО «Южремстрой» занимается: - капитальным ремонтом и строительством; - производством керамических кирпичей; - производством пластиковых окон и дверей.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Компания преобразованна из государственного предприятия в частное в 1996 году, путем приватизации. Частный капитал составляет 100 %.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Высшим органом управления компании является общее собрание акционеров в количестве 45 человек. Мажоритарные акционеры – 3 человека (96 % акций), миноритарные – 42 человека (4 % акций). Наблюдательный орган – Совет директоров (3 человека). Исполнительный орган – Правление (3 человека). Председатель Совета директоров: Нурматов Тулеген, образование высшее, стаж работы в компании 40 лет, общий стаж работы 50 лет. Председатель правления: Нурматов Рустам Мирзаевич, образование высшее, стаж работы в компании 20 лет, общий стаж работы 29 лет. Главный бухгалтер: Аскарова Гульнара Акпаралыевна, образование высшее, стаж работы в компании 4 года, общий стаж 16 лет.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Преимущества компании: - современный кирпичный завод с искусственной сушкой кирпича сырца и возможностью работать 10 месяцев в году. Производительность 10 млн. штук керамического кирпича в год; - наличие карьера суглинков с большим запасом сырья; - содержание минеральных солей в сырье в пределах допустимой нормы; Отличия компании: - возможность работы завода круглосуточно и круглогодично. - возможность внедрения новейшего технологического оборудования с целью увеличения производительности труда, снижению себестоимости конечной продукции и улучшению его качества.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	ОАО «Ак Таш» – кирпичный завод в г. Ош, а также кирпичные заводы по китайской технологии.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Увеличение объема выпускаемой продукции кирпичного завода до проектной мощности завода: 2017 год – 4,0 млн. штук; 2018 год – 6,0 млн. штук, 2019 год – 8,0 млн. штук, 2020 год – 10,0 млн. штук.

Улучшение качества выпускаемой продукции с целью закрепления за продукцией бренда – «Шору жок кыш».

Инвестиции необходимы на:

- приобретение автоматов по укладке кирпича сырца в сушильные вагонетки с целью увеличения производительности труда, снижения себестоимости и улучшения качества продукции;
- усовершенствование парка сушильных тележек и увеличение его количества с целью роста производительности завода;
- внедрение контрольно-измерительного оборудования в процессе сушки и обжига кирпича сырца с целью улучшения качества конечной продукции;
- приобретение современной и экономичной карьерной техники для снижения себестоимости продукции завода.

Общий объем инвестиций составляет 450,0 тысяч дол. США.

ПРОЕКТ № 4

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО «Ошский Плодоовощной Комбинат» Омурбеков Бектенбек Общество с ограниченной ответственностью Тел: +996(773) (553)758-695; +996 (3222) 8-25-35; Факс: +996(3222) 8-25-39 E-mail: bektenbek@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Основным видом деятельности предприятия является комплексная переработка фруктовой и плодоовощной продукции. Производство натуральных консервированных овощей, томат-продуктов, соков натуральных, варенья, джема, повидла, компотов из фруктов (растущих в Южном регионе Кыргызской Республики), сушеные фрукты и овощи.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>«Ошский Плодоовощной Комбинат» основан на базе Ошского Областного Потребительского Союза Кыргызского ССР 1954 года. Она являлось одним из двух самых больших плодовоощных предприятий на территории Кыргызской Республики, другая находится в городе Токмок. В 1999 году организация прошла перерегистрацию.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Главным лицом компании является генеральный директор предприятия Омурбеков Бектенбек. Он также является учредителем и владельцем данной организации. Имеет высшее образование и более 20 летний стаж работы в данной отрасли. Бидан уулу Акылбек является заместителем директора. Имеет высшее образование и более 15 летний стаж работы в данном предприятии. Сейитбекова Мавлюда является бухгалтером данного предприятия. Имеет высшее образование и более 25 летний стаж работы в бухгалтерии.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Главными конкурентными преимуществами нашей компании являются: благоприятное географическое месторасположение предприятия, уникальные коммуникационные и логистические цепочки, давние наработанные деловые связи с партнерами. Мы знаем свое дело!</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Компания Агропласт находится в Баткене и является основным конкурентом нашего предприятия по производству томата, варенья и фруктовых соков.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапами стратегии развития предприятия являются: реконструкция комбината, модернизация и техническое перевооружение производства, запуск новых продуктов и полное соответствие стандарту ХАССП.</p> <p>Необходимый объем инвестиций – 3 310 000 долларов США. Целевое использование: Модернизация и наращивание производства.</p>

ПРОЕКТ № 5

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Салиев Тахир Мухамедович Индивидуальный предприниматель 0553 843401; tskrsu@mail.ru
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Реализация стройматериалов, производство пластиковых окон. Организовали собственную сеть ритейла по сбыту своей продукции.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Работа с 2006 года.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Директор магазина строиматериалов - Салиев Тахир Мухамедович, окончил КРСУ экономический факультет, специальность банковское дело. Опыт с 2006 года. Начальник производства пластиковых окон - Салиев Абдрахман Мухамедович окончил Международный Университет Ататюрк Алатао. Опыт с 2005 года.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Специализированный магазин (основное направление реализация дверей). Приемлемые цены, качественная продукция, также удобное расположение, наличие парковочного места.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	Конкуренция имеется на весь ассортимент товара. Мы понимаем, что на рынке очень жесткие условия. Однако мы постоянно работаем над собой, и отслеживаем то, как необходимо скорректировать ассортимент, как важный функционал.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	1 этап: наладить услугу распила для производства мебели. 2 этап: реализация фурнитуры и других сопутствующих материалов. Необходимо: 35000\$ Реализация материала для производства мебели, производство пружинных матрацев.

ПРОЕКТ № 6

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

ЗАО «Иссык-Куль облстройматериалы»
г. Балыкчы, 721900, ул. Нарынское шоссе, 3
Сарбагышев Карыбек Бейшенович
Закрытое акционерное общество
0556 71 45 55, 03944 3-29-70,
E-mail karybek@mail.ru

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Производство керамзита, гипса, извести, известняка, оказание услуг по аренде железно-дорожных путей, земельной площади, ковшевого погрузчика.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

На базе Иссык-Кульского областного производственного объединения строительных материалов в 1993 году создано ОАО «Иссык-Куль облстройматериалы», в 2010 году оно перерегистрировано в ЗАО «Иссык-Куль облстройматериалы»

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Генеральный директор – 30 лет на этой должности, образование высшее-техническое.
Коммерческий директор – 6 лет, образование высшее.
Главный бухгалтер – 6 лет, образование высшее экономическое.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

ЗАО «Иссык-Куль облстройматериалы» является единственным заводом в Республике по производству керамзита, гипса. Он также производит известь и известняк для сахарной промышленности Республики. Заключен контракт на поставку известняка на 2015-2020 годы на сумму 3250000 \$ США. Для исполнения этого контракта и расширения добычи известняка, необходимо установить высокопроизводительное дробильное оборудование ПДСУ-200 мощностью от 180000 до 200000 тонн извести в год. Стоимость оборудования составляет 180000-250000 \$США. Необходимо оснастить карьер известняка новым экскаватором, бульдозером, автосамосвалами в количестве 4 единиц.

На приобретение вышеуказанной техники, согласно сметы затрат требуется 650000-700000 \$ США. Производство на заводе вышеуказанной продукции, в частности керамзита, гипса и известняка является импортозамещающей продукцией с конкурентоспособными ценами. Расположен завод на стыке Иссык-Кульской, Нарынской областей, имеет территорию в 14ГА, собственные железнодорожные пути, развернутой длиной 1650 м, скважину водоснабжения, электроподстанцию на 35 КВТ. Завод имеет лицензию на разработку месторождения известняка, запасы которого установлены на государственном балансе Республики, лицензия выдана до 2034 года с последующим продлением срока разработки. Общеизвестно, что производство сахара без известняка невозможно, поэтому продукция, выпускаемая заводом является востребованной и конкурентоспособной, а сам завод считается очень прибыльным производством.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Основными конкурентами ЗАО «Иссык-Куль облстройматериалы» по производству извести и известняка является Тулькубасский известковый завод, находящийся в Чимкентской области Республики Казахстан. По производству керамзита и гипса в Республике конкурентов нет. По известняку из-за высокого железнодорожного тарифа, потребители заключили договор с ЗАО «Иссык-Куль облстройматериалы» в связи с очень приемлемой ценой на сумму 3250000 \$США на 5 лет. Ожидается увеличение потребления извести в связи с расширением производства сахара.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

В настоящее время для запуска производства керамзита, гипса, извести требуется всего 200000 \$ США. На расширение производства известняка 650000-700000 \$США. Эти денежные средства будут израсходованы по целевому назначению, т.е на покупку оборудования и новой техники.

ПРОЕКТ № 7

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

ОсОО «Фармахим-К»
Директор Тугунтаев Геннадий Инджитаевич
Общество с ограниченной ответственностью
г.Бишкек, gena-tg88@yandex.ru; 0555-729215

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Основная деятельность Компании состоит в производстве фармацевтических субстанций (далее субстанция) из природного лекарственного сырья - животного и растительного происхождения. Фармацевтические субстанции – это биологически активные компоненты в готовом лекарственном средстве (ГЛС) наряду с неактивными компонентами: например, сахар, тальк, крахмал и т.д., которые собственно и образуют лекарственную форму ГЛС. Производство фармсубстанций, в отличие от производства ГЛС, является наукоемкой, высокотехнологичной и инновационной химической продукцией.

Активы компании: промышленное оборудование на \$200 000 и патенты на субстанции.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

Компания «Фармахим-К» (далее Компания) была учреждена в 2008 году. Учредителем Компании является Тугунтаев Г.И.(100%), гражданин Кыргызской Республики. Компетенция Тугунтаева Г.И. в теме предлагаемого бизнеса имеют теоретические знания и практический опыт.

В 2008г ОсОО «Фармахим-К» создало совместное предприятие с институтом «Инновационный центр фитотехнологий» НАН КР. «Фармахим-К» внесла в актив данного СП технологию, оборудование, маркетинг, финансы.

В декабре 2008г созданное совместное предприятие ОсОО «Концерн «Фармацевтические инновационно-промышленные технологии» («Концерн «ФИПТ») заключила контракт с ведущей фармацевтической производственной фирмой России в г.Москве ЗАО «Фармцентр ВИЛАР» на поставку пилотной партии субстанции аллапинина (согласно КМС 1153:2009 (ТУ) в контракте указано как «Техническая сумма алкалоидов лютиковых») на общую сумму \$80000. Контракт был выполнен в срок. Качество продукции полностью удовлетворяло московских партнеров.

В связи с успешной и своевременной поставкой пилотной партии продукции в мае 2009г был заключен генеральный контракт на общую сумму \$800000, действующий до декабря 2010г. ОсОО «Концерн «ФИПТ» были проведены все необходимые летние работы по сбору растительного сырья и с сентября 2009г должна была начаться поставка субстанции в Россию. Однако московские партнеры отказались брать продукцию, мотивировав это различными причинами. Никакие доводы не помогли. Против нас применили недобросовестную конкуренцию. В результате в феврале 2010г производство было остановлено. Были потеряны значительные финансовые средства и кадровый состав. Поиск новых партнеров на фоне революции в апреле 2010г оказались сложными. С «Фармцентр ВИЛАР» был также подготовлен контракт по силибинину на сумму 80000долл.США, но был нереализован из-за предыдущего срыва контракта.

Нашими специалистами разработаны следующие субстанции: лаппаконитина гидробромид, пантогам, фламин, винкамин, силимарин (силибинин), винбластин, глицирризиновая кислота и ее соли, глауцина гидробромид, эфедрина г/х, ронидаза, лидаза, пепсин, панкреатин, желчь медицинская, масло растительное рафинированное (для линиментов).

Данные субстанции относятся к таким клинико-фармакологическим группам препаратов, как: ноотропные, цитостатические, антиаритмические, гепатопротекторные, биопрепараты, а также средств, улучшающих мозговое кровообращение.

Вся продукция Компании является экспортоориентированной в страны СНГ и некоторые из них конкурентоспособны на мировом рынке.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Директор - Тугунтаев Геннадий Инджитаевич, образование высшее, закончил Ташкентский фармацевтический институт, специальность - провизор. Кандидат фармацевтических наук в области химии лекарственных веществ. Основной разработчик фармацевтических субстанций. В производстве – 19лет.

Главный инженер – Немцов Олег Анатольевич, 1964г.р., закончил Ленинградский химико-фармацевтический институт в 1986г, специальность – инженер-химик, в производстве фармацевтических субстанций – 18лет.

Начальник участка тонкой химической очистки – Рысмендеева Наталья Эриковна, 1960г.р., закончила химфак Фрунзенского государственного университета с обучением на 5 курсе и последующей годовой стажировкой на химфаке Ленинградского государственного университета. В производстве фармацевтических субстанций – 17лет. Тугунтаев Г.И. обладает патентом РФ на «Способ получения лаптаконитина гидробромида» № 14518 и шифром 02295355. Патент Кыргызской Республики №1878 от 30 июня 2016г на способ производства сухого экстракта глицирризиновой кислоты.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Конкурентные преимущества:

Собственные разработки фармацевтических субстанций на основе местного дикорастущего и культивируемого растительного лекарственного сырья.

Научный и профессиональный кадровый состав включает в себя высококлассных и опытных производственных специалистов, некоторые из которых имеют степени кандидатов наук профилирующих специальностей, защитивших диссертации в советское время в г.Москве и Ленинграде.

Технический персонал имеет многолетний опыт работы (15-18лет) в области монтажа, пуско-наладке технологических линий и производства фармацевтических субстанций.

Конкурентов в области разработок и производства фармацевтических субстанций в Кыргызской Республике нет.

На базе производимых фармацевтических субстанций будут производиться соответствующие готовые лекарственные средства (ГЛС).

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Основных конкурентов в Кыргызской Республике и Центральной Азии нет. В СНГ – основные конкуренты ВИАР, г.Москва

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Большинство из перечисленных субстанций являются экспортноориентированной продукцией в страны СНГ, некоторые конкурентоспособны на мировом рынке. 5 субстанций входят в перечень ЖНВЛС Кыргызской Республики, 2 субстанции в перечень ЖНВЛС России.

Принимая во внимание вышеизложенное, ОсОО «Фармахим-К» готово:

1. Сформировать единую технологическую цепочку фармацевтического производства на базе местного, казахстанского, российского растительного лекарственного сырья.
2. Осуществлять мероприятия по развитию инновационного химико-фармацевтического производства. Первый этап – осваивать рынок стран СНГ. Второй этап – войти на китайский рынок и опираясь на него осваивать рынок других стран.

Необходимый объем инвестиций - \$200 000.

Целевое использование инвестиций - приобретение оборудования, сырья, материалов и полуфабрикатов, а также пополнение оборотных средств

ПРОЕКТ № 8

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Хабибрахманов Ринат Фуватович Частный предприниматель без образования юр. Лица. Индивидуальный предприниматель. Тел, What's app +996 (777) 409 687 e-mail: HRF_comm@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Пчеловодство и производства меда, прополиса и иных товаров.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Начали работу с 2009 года.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Директор Ринат Фуватович</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Разнообразная, качественная продукция, с упором на производство оздоравливающей продукции пчеловодства, освоение смежных рынков услуг. В планах создание санаторно – оздоровительного центра на базе апи- и фитотерапии.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Простая продажа меда и другой продукции пчеловодства. Отдельные врачебные кабинеты, практикующие только пчелужаление.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Имеется земельный участок 18 соток в экологически чистом предгорном районе. Имеется пасека в 50 пчелосемей. На 2017 год запланировано создание участка ульетерапии. В дальнейшем – строительство гостинично-санаторного комплекса на основе апи- и фитотерапии. Необходимые инвестиции: Первый этап (Участок ульетерапии) 10 000\$. Второй этап (создание гостинично-санаторного комплекса) 100 000\$</p>

ПРОЕКТ № 9

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Бурканов Талант Асанбекович ОсОО «Бойлер.КГ» 0554 600 969
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Производство аккумуляционных электрических водонагревателей
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	2012
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Бурканов Т.А. – генеральный директор, инженер-конструктор, технолог, маркетолог, экспедитор и все остальное. И еще основатель. Бухгалтер Жаркынова М.К.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	У нас самая низкая цена, как минимум на 20 процентов ниже ближайших конкурентов. Но конкуренция вся – импортная. В среднеазиатском регионе нет других производителей. К тому же наши водонагреватели лучше унифицированы, что значительно удешевляет и упрощает ремонт и эксплуатацию. Дизайн продукта вполне современен и органично вписывается в ряд конкурентной продукции.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	Thermex (Россия), Ariston(Италия), Fresh(Грузия). Правда, на нашем рынке эти бренды редко представлены оригиналами, в основном – китайские копии.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Необходимо докупить технологическое оборудование и грузовой и складской транспорт. Приблизительный объем необходимых инвестиций – 1 000 000 USD. Построить помещение фабрики со складами.

ПРОЕКТ № 10

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Агентство по Продвижению Инвестиций
106, Чуйская пр., Бишкек
Тел.: 623842, 623845
www.invest.gov.kg

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Основной целью данного проекта является обеспечение экологически чистой, здоровой пищи в Кыргызской Республике, Казахстане, Российской Федерации и Китая. 70% продукции будет экспортироваться в соседние страны. В рамках проекта будет основываться на существующем колбасном заводе «Господа», чтобы создать мощный комплекс для переработки мяса, овощей и ягод, которая включает в себя три отдельных производственных мощностей. Все объекты сведены в единую технологическую цепочку.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

Главным инициатором и исполнителем проекта является компания ООО «Лорд» зарегистрирована на территории свободной экономической зоны «Бишкек». ООО «Лорд» был официально зарегистрирован 28 мая 2008 года на территории свободной экономической зоны «Бишкек». Лашкари Сейд Сейд Али Акбар Джалиль является единственным учредителем, который владеет 100% долей в уставном капитале, и он является гражданином Исламской Республики Иран. Впоследствии, на основании договора с Главным управлением СЭЗ Бишкек 29 мая 2008 года ООО «№1040 Lord» в аренду земельный участок на территории СЭЗ Бишкека в течение 85 лет.

В районе концессии был построен и введен в эксплуатацию завод с общей площадью 1000 м². Стоимость здания составляет 650 000 (шестьсот пятьдесят тысяч долларов США) и оборудования в размере 2,910,500 (два миллиона девятьсот десять тысяч пятьсот долларов США). Оборудование, изготовленное в Германии и Швейцарии. Есть данные листы для каждого оборудования, которые не доступны в других конкурирующих компаний.

Завод был и начал производство на 25 октября 2010 года. ООО «Лорд» также неоднократно является участником различных международных торговых ярмарках и выставках для пищевой промышленности. В настоящее время продукция ООО «Lord» стало известно за пределами Кыргызской Республики. Таким образом, осенью 2011 года ООО «Lord» подписал контракт с сетью магазинов «Рамстор» на поставку колбасных изделий в Алматы, Астане, Караганде, Шымкенте и других крупных городах Казахстана. В 2013 году деятельность завода была приостановлена в связи с отъездом владельца завода за рубежом по семейным обстоятельствам.

Сегодня, после возвращения г-н Лашкари Сейд Али Акбар Сейед Джалиля, и в связи с расширением рынка (Кыргызстан вошел в единое таможенное пространство, объединяющая Россию, Казахстан, Беларусь, Армения и Кыргызстан), совместно с местными партнерами, было принято решение о проведении реструктуризация, ребрендинг и создание мощного комплекса для переработки мяса, овощей и фруктов на основе уже существующей компании.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

В настоящее время наблюдается быстрое увеличение спроса на органические продукты в Китае. Это связано с соответствующим решением, которое было принято на пленуме ЦК Коммунистической партии Китая. Предполагается создать китайские лаборатории для контроля качества пищевых продуктов на территории Кыргызской Республики. Это открывает огромный рынок для производителей сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане.

Из-за ограниченного импорта многих продуктов питания из стран Запада и Турции, России, существует большая потребность в импорте продовольствия из других стран. В связи с вступлением Кыргызстана в Таможенный союз ЕврАзЭС, который привел, соответственно, к ликвидации таможенных пошлин и упрощение процедур сертификации, для кыргызских производителей открыли крупнейшие рынки в регионе - Россия и Казахстан.

В 2014 году республика экспортировала 390,4 тонн мяса и мясных продуктов, в том числе в Россию

233,3 тонн мяса крупного рогатого скота, в Объединенные Арабские Эмираты 51,1 тонн мяса крупного рогатого скота, в Турция 40,1 тонн мяса и субпродуктов крупного рогатого скота, в Монголии 35,3 тонн мяса и субпродуктов крупного рогатого скота, в Китай 20,7 тонн мяса крупного рогатого скота.

ООО «Лорд» планирует занять достойное место в сегменте органических продуктов питания на рынках России, Китая и Казахстана. Уже у нас есть соглашение с крупными торговыми сетями, как «Магнит», «Дом Кремля» в России и «Мигрос» Казахстан по реализации продукции мясокомбината «Господа.».

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Местные и зарубежные производители и дистрибьюторы

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Основными направлениями использования инвестиций для проекта являются:

- Проектирование и проектные работы;
- Выполнение строительно-монтажных работ в соответствии с техническим заданием, предоставленных фирмой-производителем оборудования;
- Приобретение стандартного и нестандартного производства оборудования, включая транспортировку;
- Ввод в эксплуатацию и ввод в эксплуатацию оборудования;
- Подготовка к производству, разработке, «старт» оборотных активов (сырья, упаковки, энергии, заработной платы, маркетинг).

Поскольку Объект № 1 цех по производству колбасных изделий и полуфабрикатов уже доступны, инвестиции необходимы только для следующих:

Всего 2 500 000, 00

ПРОЕКТ № 11

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

ОсОО ПКЧХЗ Дома-Ата
Тиллебаев Темирбек Кыргызбаевич, зам. директора
Сузакский район, ул. Дакан Палван 263
+996 550 909 505

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Целью проекта является привлечение инвестиций в бизнес для оборотного капитала ООО Дома Ата «Сузакском районе Джалал-Абадской области Кыргызской Республики. Для покупки масличных культур для производства растительного масла и закупку хлопка. Планируется Покупка акций предприятий 15 000 тонн семян подсолнечника и 15 000 тонн хлопка-сырца Основные поставщики сырья - сельского домашнего хозяйства, крестьян и частных предпринимателей в Джалал-Абадской и Ошской области, которые ежегодно растут до 60 тысяч тонн семян подсолнечника и 70 тысяч тонн хлопка-сырца и масличных производителей в России и Казахстане. в частности, компания «Gilevsky Лифт» Алтайский край России, которая ужеставляет подсолнечник, семена растений, «Дома Ата». вместе эти поставщики составляют почти 100% от поставок сырья компании.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

ООО «Производственно-коммерческие частные дома Дома-Ата» была образована в 1995 году общая площадь, на которой завод находится в 10 га. Общая мощность завода, переработки 40 тысяч тонн хлопка-сырца в год. Завод по переработке производит хлопковое волокно, семена хлопка, хлопок-волокно и пылинки. В 2004 году он был введен в эксплуатацию завод по экстракции растительного масла, которое производит рафинированное, дезодорированное растительное масло является экологически чистым. Общая стоимость маслозавода 4,5 миллиона долларов США. Для производства оборудования было закуплено немецкое производство. Суточная мощность маслоэкстракционного завода составляет 240 тонн сырья. Маслобойня производит подсолнечное масло, хлопковое масло. 2010 февраль был введен в эксплуатацию комбикормовый завод. 2010 был введен в эксплуатацию комбикормовый завод. Создание экологически чистых продуктов питания для овец и крупного рогатого скота, а также рыб, птиц и лошадей. Общая стоимость кормов завода \$ 500 000. Для производства оборудования было приобретено в Китае. Суточная мощность завода корма составляет 100 тонн сырья. Комбикормовый завод производит гранулы в мешках по 30 кг для овец и крупного рогатого скота, птиц, рыб и лошадей.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Фирменная Хакимов А. М. является основателем завода по переработке хлопка «Дома-Ата» и управляет с 1995 года - с момента основания компании. Доля собственности в уставном капитале - 100%. В управлении этим владельцем в 2004 году было принято решение расширить производство и строительство завода по добыче нефти. Итого задействовано около 485 производственных рабочих в три смены, 20 руководителей производства, маркетинга и управления, 15 работников вспомогательных служб. Средняя заработная плата основных рабочих - USD 250. Рабочие заняты в течение всего производственного цикла.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Основными преимуществами компании являются: цена (ниже, чем другие импортные продукты Zatea, Abedov, Rafinii на 3-5 сомов);

Соответствующие качественные продукты, пригодные для вкусовых и полезных свойств масел, таких как «Shedebr», «Олейна»;

С помощью современного оборудования, технологий и квалифицированного персонала;

Наличие постоянных клиентов, в том числе большой;

Наличие собственной транспортной базы, снижает стоимость транспортировки продукции;

Доступ к сырью (большое количество окрестных крестьянских хозяйств и крестьянского фермерского хозяйства, выращивающих соответствующее сырье). Рассмотрим в 2004 году компания приобрела немецкую растительное масло
Производственная мощность завода составляет 240 тонн в сутки масличных семян и растительных масел производим.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Местные и зарубежные производители и дистрибьюторы

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

В дальнейшем, в процессе компании было определено, что обработка семян хлопка-сырца составляет 55-60 процентов. В связи с этим, необходимо было ввести новую параллельную продукцию переработки семян. Тем не менее, после использования этого оборудования (загрузки производственных мощностей в наиболее благоприятных дней это всего лишь 8-10% от возможностей оборудования).

В связи с этим возникла необходимость в привлечении инвестиций для пополнения оборотного капитала предприятия.

Промышленные помещения	8900	Закупка семян подсолнечника	10448
Капитальное оборудование	7500	Приобретение хлопка-сырца	6566
Административные, коммерческие, производственные расходы	5188,72	Закупка ингредиентов для кормов для животных	4639
		Закупка вспомогательных материалов	362
Итого	21 638		22051

ПРОЕКТ № 12

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ООО «Эко-Агро» Кадыркулов Нурлан, ген. директор г.Бишкек, мкр. Кок-Жар, 22 +996 556 522 522</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Компания оценивает свои активы ноу-хау, технологии управления всего 600 000 долларов США ООО «Эко-Агро» намерена предложить участие инвесторов в следующих условиях. Использование средств определяются три этапа. Финансирование для первого этапа инвестиций в компания 200 000 долларов США финансирование второго этапа -... USD 783680 финансирование третьей фазы 970 USD 000. в таком же, стоимость компании оценивается 1546000 USD компания также может производить 3000 тонн в месяц биоудобрений Теперь мы распределили в рекламных целях в 1200 тонн для испытаний к югу от Чуйской области для продвижения продукции.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Компания была основана в мае 2014 г. с целью коммерциализации описанных выше исследовательских проектов, а именно; Строительство первой и единственной компанией не только в Кыргызстане, Центральной Азии и СНГ, но и во всем мире для производства высококачественных органических удобрений из навоза активаторов. Компания расширила и комбинированные работы биогазовой установки, технологии органических удобрений производства и работы чешского производства хлореллы. В настоящее время компания производит следующие виды продукции: гранулированный удобрение очень удобно, чтобы во время посева семян непосредственно через обычные сверла гранулированных удобрений и жидких удобрений для внесения в почву и подкормки.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Учредителями компании являются д-р Питер Каштанек, американский бизнесмен Юрий Рахубин и четыре бизнесмена из Кыргызстана. Деятельность компании поддерживается учеными из Чешской академии наук и Ассоциации Биореф, Чешская микробиологическая лаборатория ЭкоФуел лаборатории, в сотрудничестве с профессорами из сельскохозяйственной академии Кыргызстана. Управление - Наш высококвалифицированный персонал имеет полный контроль над деятельностью компании, которая в свою очередь, обеспечивает высокую эксплуатационную эффективность и точность внутренней и внешней финансовой отчетности. Руководство осуществляет мониторинг операций всей компании, и имеет возможность разрабатывать различные отчеты из различных точки зрения.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Основной конкурентоспособностью предприятия является ценовая доступность. Сейчас на рынке продают 1 тонны биогумуса в 300 долларов США, и мы имеем USD 200. Кроме того, наши органические удобрения не только дорого конкурентоспособная цена, но и высокую эффективность био-удобрений, что оказывает положительное влияние на плодородие почвы, высокая производительность и качество продукции.</p>

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

В настоящее время в нашей стране органических удобрений, используемых в небольших количествах, в основном, в небольших фермерских и крестьянских хозяйствах, навоз и другие отходы, не утилизируются и сделан в сыром виде. В результате неэффективного использования сырья навоза для выращивания сельскохозяйственных культур получить урожай на 3-5% больше от общего объема. Если вы используете органические биоудобрения нашу компанию ООО «Агро Эко», количество органических сельскохозяйственных продуктов, выращенных может увеличиться на 30-35%.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день Кыргызстан имеет возможность производить органическое удобрение для корневой, листовой и капельного орошения для современных, высокопроизводительных технологий с использованием нанотехнологий. Наша компания опирается на опыт, достижения и результаты зарубежных стран для производства экологически чистых продуктов; мы будем вводить экологически ориентированного производства органических удобрений и других сопутствующих товаров.

Внедрение новых бизнес-моделей (производство биоудобрений) и обеспечения необходимого финансирования, мы планируем достичь доход в размере 1720 млн долларов США, валовая прибыль в размере 760428 долларов США и EBITDA в 346123 долларов США к концу года. Финансовые показатели за 5 лет с точки зрения выручки, валовой прибыли и EBITDA, как ожидается, 4181000 долларов США, 2118000 долларов США и 1668000 долларов США.

ПРОЕКТ № 13

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО Тансу Ханмурзин Марат Рашитович, ген. директор г.Бишкек, ул.Калыка Акиева, 52 +996 555 072 170</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Компания специализируется на производстве электрических водонагревателей, котлов, парогенераторов, электрических котлов и малого нефтеперерабатывающего завода. Мощность производства паровых котлов составляет от 300 до 20 000 кг пара в час и парогенераторов от 300 до 2000 кг пара в час.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>ООО «Тансу» работает на рынке СНГ на протяжении 20 лет. Компания занимается производством паровых и водогрейных котлов для частного и промышленного сектора и малого нефтеперерабатывающего завода. Там нет аналогичного производства промышленного оборудования котельного среди стран СНГ; единственное производство осуществляется в Кыргызской Республике. Таким образом, полученный выход пользуется большим спросом в странах СНГ, составляющих 70% от стоимости продукции.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Завод основан на бывшем заводе имени Фрунзе в Бишкеке, созданная в 1995 году с производственных и складских помещений в 11844 кв. М. в итоге. Сведения о размере предприятия см в Приложении, Таблица 1.</p> <p>Учредители ООО «Тансу» являются Билал Ахмед - 55% акций, Тахиров Zakeya - 25% акций и Билалов Makhmud - 20% акций, все учредителями являются резидентами КР Билал Ахмед имеет степень магистра в Московский экономико-статистический институт и работал в качестве директора частной компании, начиная с 1995 года работает в «Тансу». Тахиров Zakeya имеет юридическое образование с 30-летним опытом работы, ответственного по юридическим вопросам в бизнес-процессе. Билалов Makhmud имеет 30-летний опыт работы, работает в качестве директора завода и несет ответственность за производственный процесс.</p> <p>В компании работают 72 высококвалифицированных, опытных и ответственных работников, инженеров, конструкторов.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Производимая продукция имеют первостепенное значение среди стран СНГ и широко используются в различных отраслях экономики. Годовой объем производства завода составляет более 200 единиц котлов, работающих на твердом топливе, широко используются в образовательных учреждениях, 350 единиц электрических котлов для отопления домов в КР и СНГ, 600 единиц газовых котлов для жителей КР и 30- 40 паровых котлов для СНГ. Кроме того, компания производит 2-3 комплексных нефтеперерабатывающих заводов для СНГ ежегодно.</p> <p>Для развития производственных мощностей, компания нуждается в инвестициях в размере 1 616 000 долларов США. Капитал будет вложено на строительство промышленного строительства, приобретение продукции на отопительного оборудования и малого масштаба нефтеперерабатывающего завода. Срок окупаемости проекта составляет 5 лет.</p>

**ОСНОВНЫЕ
КОНКУРЕНТЫ
КОМПАНИИ**

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Компания планирует увеличить выручку в два раза, от 2 016 710 долларов США до 4 287 000 долларов США в течение 5 лет, и производить более развитых паровых и водогрейных котлов для частного и промышленного сектора и малого нефтеперерабатывающего завода. В течение 5 лет периода реализации проекта, будет произведено и реализовано продукции на 22 839 400 долларов США.

Для достижения цели компания приобрела землю в 95 000 долларов США. Далее шагом является строительство промышленного строительства и приобретение оборудования из Турции и Китая.

ПРОЕКТ № 14

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ИП Ала-Тоо Акматов Рустам 0700 55 11 11/ 0551 336 448
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Компания занимается производством халяльных колбас «Ала-Тоо». Также уже 8 месяцев начали разводить индюков. Помимо колбас, у компании основная цель разведение индюков. Так как еще в Кыргызстане нет аналогичных фабрик по разведению индюков, мы решили стать первыми.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Компания существует уже с 2012 года по производству колбас и прошло как уже 8 месяцев по разведению индюков с апреля 2016 год.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Учредители: Ирияры Мурат- основной владелец компании-20 лет на управляющей должности. Абдураимов Мирлан-10 лет 5 отделов продаж Штат сотрудников 55 человек
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Средняя цена индюков, качество высокое, натуральное, халяльное, выращенные без гмо, бройлерные индюки.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	Конкурентов нет на рынке в Кыргызстане, мы начали поставлять во все торговые магазины.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Каждый месяц реализуем по 2500-3000 голов индюка. Основной поставщик индюшачих яиц Турция. В дальнейшем планируем выход в Россию, Таджикистан, Казакстан. Необходимая инвестиция- чем больше тем лучше: Если 200 000\$ в месяц - 20 000\$ чистая прибыль Если 400000\$ - 50 000\$. В зависимости от вложения. Если более 1 500 000\$ то будем планировать создать кормовой цех и рост чистой прибыли увеличит. Бизнес по разведению индюков безубыточный так как нереализованные индюки могут идти в колбасный цех. На данный момент спрос на индюков показал высокую статистику и не было пока случаев внесения в колбасное цех остатки индюков.

ПРОЕКТ № 15

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ОсОО "Логострой Сервис" Апаралы уулу Нурзамат Общество с ограниченной ответственности 996 779 706 02, e-mail: nurzamat@bk.ru
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Производство строительных материалов, мебель, искусственные декоративные камни, керамические плитки, сувениров, монументов и эксклюзивные материалы и др. индивидуальные заказы клиентов
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	16 июня 2014 года зарегистрировались в Министерстве юстиции Кыргызской Республики
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Главным лицом является – генеральный директор Жолдошов Ж.М. имеет большой опыт в строительстве и производстве стой материалов Финансовый менеджер – Акпаралы уулу Н. ведут финансовые отчетности Мастер – Абышев М. гончар, скульптор и дизайнер цеха имеет огромный стаж скульптурских работах со времен СССР.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Одним из главным преимуществом нашей фирмы это уникальность нашей продукции изготавливаемых ручных изделий под заказ. Товары которые мы выпускаем в нашей стране еще не производится ни одной из компаний. При закупке сырья так как мы работаем со соседними странами окупаемость и рентабельность нашей организаций высока. Соответственно данное действие влияет на высокой качестве и низкой цене продукции
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	По строительству и ремонтов существует много конкурентов, а по выпуску некоторых строительных материалов является предприятие Мастерская камня
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Производство новых материалов и виды продукции изучение рынка сбыта. Повысить производительные мощности стой материалов, мебели, сувенирных продукции Для реализации поставленных целей потребуется финансирование в сумме 180 000 долларов США Использование полученных финансовых средств в основном на закупку оборудования таких как: Гаэваническое оборудование, оборудование для производства мебели, 3Д принтера и для сырья и материалов что бы запустить производство.

ПРОЕКТ № 16

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Асакеев Нурдин Бекмурзаевич ОсОО «ТОЙТАЛКАН» Кыргызстан, г. Бишкек 5мкр. Д.17А, кв.19 +996 550053666 toitalkan@gmail.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Разработчик и производитель био-энергетического батончика ТОЙТАЛКАН. (талкан – дробленый, прожаренный злак грубого помола). В состав входят: талкан, мед, арахис, патока. Без красителей, без ГМО, без консервантов. Богат клетчаткой и витаминами B1,B2, PP, C. Серийное производство. Всего 4 вида: Пшеничный, Ячменный, Кукурузный, Три злака.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Компания создана в августе 2012 года. Запуск продаж февраль 2012 года. Имеется патент на торговый знак. Компанией разработан ГОСТ на тойталкан КМС 1229:2011.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Асакеев Нурдин Бекмурзаевич – основатель, со-учредитель, исполнительный директор ТОЙТАЛКАН. Опыт в:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Организации разработки от идеи до серийного продукта. • Организации процесса серийного производства. • Организации сбытовой сети
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Уникальный, не имеющий аналогов продукт отечественного производства на основе древних национальных рецептов. Органический био-продукт полезный для здоровья. Экспортный продукт.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Батончики группы Maig. Другие снеки.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>1) 1Q 2017 - Запуск производства и продаж в новой упаковке. Расширение ассортимента. 2) Q2-Q3 2017 – Сертификация по НАССР для подготовки к экспорту в ЕАЭС 3) Q4 2017 – Экспорт в ЕАЭС и Китай Инвестиции в 2017 - 60,000\$.</p>

ПРОЕКТ № 17

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Гайфулин Кубатбек Аскерович. ЧП «Маслобойка» . телефон +(996) 778 296597, 0705128593. deni_010293@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Наша фирма занимается переработкой сельхоз продуктов, а именно производство растительных масел. В настоящее время производим сурепное масло. КМС: KG417/010.KGю.02.11250</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Фирма начала свою деловую активность в 29.03.2013 году.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Фирма начала свою деловую активность в 29.03.2013 году.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>По сравнению с другими видами растительного масла, сурепное содержит наименьшее количество насыщенных жиров, и наибольшее количество незаменимых жирных кислот Омега-3, от недостатка которых страдает большая часть жителей городов. Исследования, проведенные в научных центрах и университетах, доказали, что сурепное масло самое полезное для здоровья. По составу содержащихся в нем жирных кислот оно превосходит другие столовые растительные масла. Именно в сурепном масле жирные кислоты Омега-3 и Омега-6 содержатся в оптимальной пропорции.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Конкурентов не имеем, так как к Кыргызстане больше никто растительное масло не производит.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Цель использования инвестиции - обновление и приобретение необходимых современных оборудования, после чего в разы увеличится производительность и сбыт производимого продукта. Необходимый объем инвестиций 25000\$ На что требуются деньги : 1. Раливочный станок, Пресс форма, Упаковочный аппарат- 5000\$ 2. Жарочный аппарат 6000\$ 3. Маслопресс 8000\$ 4. Транспортная лента (нория) 3000\$ 5. Сортировочная змейка 1000\$ 6. Зерноочиститель (сита) 2000\$</p>

ПРОЕКТ № 18

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Дюшеналиев Болоткан Жекшенович, директор ОАО «Виноградарь» Чуйская область, Чуйский район, с. Виноградное, ул. Пржевальская, 271 +996 559 333 478 +996 773 133 065</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Компания занимается производством вина и яблочного сока. У компании своя скважина-Артезиан, также свой виноградник площадью – 72 га, сортов: сапираний, баян, рикоцителли, рислинг, мускат, каберне, талкверри.</p> <p>Также компания располагает земельным участком, зданиями и сооружениями, транспортными средствами, оборудованиями, многолетними насаждениями общей оценочной стоимостью примерно 1 400 000 долларов.</p> <p>Имеются различные сертификаты, в том числе от ЕАЭС на производство сока.</p> <p>В сутки разливают до тонны сока, т.е. в месяц примерно 20-25 тонн (в 3-х литровых банках по 60 сом). Вина производится до 13-15 тыс. Литров в месяц (70 сом - 1 литр).</p> <p>Продукты потребляются внутри страны, в основном северная часть Кыргызстана.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>В период приватизации, ГП было преобразовано в ОАО,</p> <p>В 2013 году контрольный пакет акций перешел к одному из ключевых заявителей.</p> <p>Причина спада в производстве объясняется повышением доллара, как правило, уменьшением торжественных мероприятий. Проблемы сбыта.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Директор - Дюшеналиев Болоткан Жекшенович, бывший гос. Служащий, имеет высше-техническое образование и высшее образование в юриспруденции, 20 лет проработал в юридической сфере. Имеет семилетний опыт в предпринимательстве, в данной организации работает три месяца.</p> <p>Зам. Директор - Исмаилов Бакыт, имеет средне и высше техническое образование. Ранее работал в автотранспортном предприятии, имеет пятилетний опыт в предпринимательстве, в данной организации 3 года.</p> <p>Штат состоит из 25 человек, в сезон уборки и обработки садов, кол-во сотрудников увеличивается на +-15 человек.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Низкая цена вина, натуральный чистый сок.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>По производству вина основных конкурентов двое, например Аюу – вино и сок.</p> <p>По производству сока, отечественных производителей примерно 5-6.</p> <p>Также есть импортируемые продукты производителей с Казахстана, России и Украины.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Необходимая сумма ресурсов: 200 000 долларов</p> <p>1 год: Запуск производства воды, кваса, лимонада и т.д., так как имеется собственная скважина.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оборудование . • Часть суммы пойдет на обработку и обновление виноградного сада. • На увеличение производственной мощности и качества выпускаемой продукции.

ПРОЕКТ № 19

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ООО Premium Wood Жеенбеков Абдижапар Муратович 0550901440 ast.pa@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Производство инженерной паркетной доски из горного илима на немецких оборудовании Шрёдер.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>2003 - 2006 поставка сырья для прикладов оружия в Германию. 2006 - 2013 Изготовление штучного паркета. 2013 - 2016 Сооружение завода по производству Инженерной паркетной доски.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Гендиректор: Жеенбеков Абдижапар Муратович Директор: Абдрасулов Аваз Исполнительный директор: Райымбеков Айбек</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Единственный завод по производству инженерной паркетной доски в средней Азии. Наша уникальность заключается в географическом расположении, дерево из которого мы изготавливаем паркет растет на высоте выше 1500 метров над уровнем моря и обладает необычайно красивой текстурой из-за спадов температуры в горах, летом +40°C, а зимой -50°C за счет этого текстура дерева становится более четкой. Наши станки лучшие в своем спектре, немецкая кампания «Шрёдер» позволяет делать стыки между паркетов с точностью до 0.01 мм. Имеется лицензия на скупку Орехового дерева. Продукт прошел стандарт качества ЕАС.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Нет конкурентов, паркеты такого качества и текстуры нет ни в России, ни в средней Азии. Такие паркеты могут производить лишь в Европе и в США. Но у них нет таких деревьев как у нас.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Имеются участки для расширения производства. Инвестиции требуются для маркетинговой части компании и продвижения. Примерная необходимая сумма для выхода в страны СНГ, составляет порядка 40 000\$.</p>

ПРОЕКТ № 20

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО «Касмет» Касмакунов Бактыбек Бейшеневич, директор На территории АО «Уста», ул. Фучика, 9 0 708 20 05 61</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Компания занимается производством металлических профильных труб. В собственности компании оборудование, общей стоимостью примерно 350 000 долларов, для производства конечной продукции производителя в арендованном производственном цеху. Сырьё российского производства закупается на местном рынке, конкретно в Металлобазе. Иногда сырьё закупается в Казахстане, но Казахстанские производители согласны принимать большие объёмы заказов, что препятствует компании, в связи с отсутствием средств. Товар реализуется на местном рынке. Себестоимость примерно 38 000 сомов за тонну, при установке продажной цены добавляют 7 000 сомов.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Компания образована в 2009 году. Поначалу компания занималась перепродажей труб, купленных в Казахстане. В конце 2013 года, был оформлен кредит на 150 000 долларов, на покупку производственного оборудования в Китае.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Директор компании имеет высшее образование в сфере медицины. В 1995 году занялся предпринимательством. В сфере стройматериалов работает уже 18 лет. На данный момент штат состоит из 4 человек.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Рынок небольшой, поэтому по производству особых отличий нет.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Мурастемир, Темир про, Фрунзе, производители с Казахстана. Самые лучшие трубы от производителей с России.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>От 100 000 - 200 000 долларов на закупку сырья для непрерывного производства. От этой суммы компания покрывает 20%.</p>

ПРОЕКТ № 21

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ОсОО "Уни Пласт" Мамбеталиев Болотбек Турсунбекович 0707 41 41 41, 0773 04 03 32
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Производство пластиковых водопроводных труб и пластиковых емкостей
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Завод был основан в 2000 году. В 2015 году был выкуплен нами как готовый бизнес.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Генеральный директор Менеджер и гл.бухгалтер Менеджер – 10лет опыта по реализации пластиковых труб, образование высшее экономическое, 5 лет стажа в банковской сфере. Главный бухгалтер – образование высшее экономическое, стаж работы в производственной сфере 3 года, сертификаты от ПБА и ПНК Технолог – образование высшее техническое по специальности автоматизация технологических процессов, стаж работы в сфере производства 11 лет.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	*Наше главное отличие от конкурентов: выгодная цена (низкая себестоимость, высокая производительность, большие объемы), хорошее качество (сертификаты качества), удобное расположение для покупателей (близко к центру города), надежные поставщики. *Наша продукция является товаром широкого потребления, которая экономит деньги населения и поднимает уровень жизни. Пластик обходится покупателям в 5 раз дешевле , чем металл (трубы , емкости). Наша компания работает с любым заказом (любой объем, индивидуальные заказы) и комплексное обслуживание (все комплектующие для труб и монтажные работы).
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	ОсОО «АзияПластик», ОсОО «СиньДа», ОсОО «АтласПласт»
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	*Стратегия развития на 2017год: 1. Увеличить объем производства пластиковых труб на 50% 2. Увеличить объем производства гранул (вторсырья) на 100% 3.Выйти напрямую покупку сырья ПНД РЕ 100 на завод изготовителя в РФ (г.Казань) 4. Приобрести 1 оборудование (термопласт 350гр) для изготовления посуды и прессформы (Зшт-ковш,ведро и кувшин) *40 000\$ -для покупки сырья ПНД РЕ 100 из РФ, 10 000\$- для покупки прессформ, 20 000\$ - для покупки оборудования. Общая сумма = 70 000\$долларов США.

ПРОЕКТ № 22

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Мамбетамурова Алтын, директор. ОсОО “Кидик” +996 557 176271 +996 708 151258 г.Бишкек, ул. Фрунзе, 428</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Компания занимается производством варенья в 0,9-литровых банках весом в 1 кг. Варенье производится в домашних условиях, вручную разливаются и закрываются. Сырье (облепиха, малина, ежевика) закупается у продавцов ягод, которые привозят облепиху с Ат-Баши, а малину с Кадамжая. Банки закупаются у специального предприятия, расположенного на Ошском рынке, занимающегося сбором и продажей б/у банок. Общий объем производства варенья в 2015 году составил 5 тонн; в 2016 году ожидается такой же объем. Себестоимость 1 кг варенья составляет 200 сом, продажная цена – 300 сом за кг. Реализация идет путем развоза в различные организации, в том числе в налоговую, в школы, в ВУЗы и бани. Сезонность по бизнесу есть. Летом и зимой, когда поспевают облепиха с малиной, семья занята производством, а в остальное время реализацией.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Заявитель основала компанию 22 августа 2014 года. Толчком на занятие производством облепихового варенья послужили положительные отзывы коллег и знакомых. Компания расположена на купленном участке, площадью 347 кв.м. в новостройке Биримдик. Также на участке расположены: помещение под мини-цех, площадью 100 кв.м., и строящийся двухэтажный дом. Начинали с производства только одного вида варенья – из облепихи. Малину подключили в 2015 году из-за повышенного спроса, а в 2016 году – ежевику. В конце года планируется производство облепихи с медом.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Ген.директор – Мамбетамурова Алтын, имеет высшее образование в сфере экономики. Проработала бухгалтером 35 лет. В производственной сфере работает 18 лет. 15 лет в табачной фабрике, а последние три года занимается данным бизнесом. Юридически учредителем компании является дочь заявителя-Токтогулова Мира, но бизнес принадлежит директору. По бизнесу помогают члены семьи – 5 человек, в сезонные месяцы дополнительно нанимает 5 человек.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Без консервантов в домашних условиях. • Облепиха-ягода с Ат-Башинского района, единственный продукт, который имеет 90% жирности. • Натуральный, витаминизированный и очень полезный продукт. • Изготовление варенья с добавкой меда.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Мелкие предприниматели.
Производителей варенья из облепихи на рынке нет.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

В конце 2015 года, получив сертификат с Гос. Стандарта, заявитель реализовала 2 тонны варенья в Астане. Тот факт, что в гипермаркетах столицы пользовались спросом варенья в 200 граммовых привлекательных посудах, вынуждает производителя готовить варенье в специальных машинах и выпускать продукт в больших объемах, так как разовый разливочный объем составляет 1 тонны варенья.

Необходимая сумма инвестиций составляет 61 500 долларов. Из них 10 000, компания вложила сама в создание помещения под мини-цех.

Привлеченные средства в размере 51 500 долларов, будут распределены следующим образом:

- Строительство цеха – 17 000 долларов
- Оборудование – 17 000 долларов
- Консультанты – 1000 долларов
- Мебель- 2 000 долларов
- Сырьё – 14 500 долларов

Таким образом, компания планирует увеличить выручку до 2 000 000 сомов, при том что себестоимость снизится.

ПРОЕКТ № 23

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Назаралиев Айбек Сапарбаевич ЧП "Назаралиев" Тел. 0778 55 56 14 jalalabadjia@gmail.com
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	ЧП "Назаралиев" занимается переработкой (сушка, сортировка, упаковка,) грецкого ореха, фисташек, каперсов и дикорастущих грибов (сморчки)
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Начал свою деятельность в 2000.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Я сам руковожу своим делом со дня основания до сегодняшнего дня. А так, же сам веду бухгалтерию.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	1.многолетний опыт работы в данной сфере, крепкие и надежные связи с более мелкими заготовителями на рынке, а также среди местного населения. Удобное расположение предприятия для приема сырья от местного населения и заготовителя. С 2016 г. производственное помещение ранее взятое в аренду было выкуплено мной в частную собственность.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	4 основных конкурента - они предприниматели из Турции, ведут свою деятельность в Базар-Коргонском районе.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Стратегия развития 2016-2017 построить собственное предприятие для сбора и заготовки сырья (цель достигнута) 2016-2017 модернизация предприятия чтобы соответствовать стандартам ХАССП (пищевая безопасность) 2017-выход на новые рынки сбыта как Индии, Европейский рынок. 2019- Построить завод по изготовлению конечной продукции (по переработке грецкого ореха, каперса) Для достижения плана за 2017-2018 необходима инвестиция в сумме 500 тыс долл(США) На пополнение оборотных средств и покупки дополнительных оборудования.

ПРОЕКТ № 24

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО "Маркаш"</p> <p>Омошов Жоодар Болотбекович – учредитель и директор</p> <p>0551 00 71 07, 0770 55 17 17</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Реализация ковров и ковровых покрытий оптом и в розницу. Весь товар турецкого производства.</p> <p>Точки продаж в г. Бишкек: Молодая Гвардия 41, магазин Акку</p> <p>Торговый Центр Аю Гранд Комфорт Общая площадь 2-х магазинов – 700 м2.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Работать начали с 2011 года по патенту. С прошлого года открылись как юридическое лицо.</p> <p>Самые крупные клиенты: Отель Гринсити</p> <p>Образовательное учреждение в городе Нарын</p> <p>Детский сад в г. Нарын, Детские сады в Бишкеке</p> <p>Общежития</p> <p>В Нарыне общая площадь покрытия – 1000 м2</p> <p>В общем покрыли около 10 000 м2 при цене от 7-40 долларов за м2.</p> <p>Начинали работать за наличный расчет, потом перешли на оплату под консигнацию.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Реализация и услуги по кровле ковровых изделий высокого качества.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Товар турецкого производства • Высокое качество товара, более дорогой ценовой сегмент • Услуги по кровле • Услуги по чистке ковров • Покрытие помещений с большими площадями • Рассрочка до 6 месяцев
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Услуги по ковровому покрытию предоставляются только этой компанией. Основные конкуренты это реализаторы ковров на рынках и магазины.</p> <p>Магазины:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Килем маркет • Страшные ковры • Маэстро
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Поставить производство ковров в Бишкеке</p> <p>Для этого необходимо:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оборудование, производство Бельгия, Wandevella, 6/y - \$150 000 • Второстепенные оверлочные машины - \$50 000 • Упаковочная машина - \$20 000 • Пряжа из Турции или Узбекистана - \$200 000 (40 000 м2 коврового покрытия) примерно на полмесяца • Обучение инженера (6 мес) – \$30 000 <p>Общая сумма инвестиций – \$450 000</p> <p>Опционально возможно приобретение территории площадью 15 соток для производственного помещения</p>

ПРОЕКТ № 25

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Название организации: ОсОО «КыргызМеталлСплав»
 Организационно-правовая форма: ОсОО
 ФИО заявителя: Николаев Марк Викторович
 Контактные данные заявителя: +996 701 61 11 56,
 +996 312 98 68 13
 fin.kms.sr@gmail.com

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

- Прием и переработка алюминиевого лома для дальнейшего переплава, с целью получения деформируемых алюминиевых сплавов, соответствующих ГОСТу, либо ТУ Заказчика.
- Реализация алюминиевых сплавов через европейских трейдеров для рынков Юго-Восточной Азии (Япония, Корея, Индонезия, Вьетнам).

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

- Компания «КыргызМеталлСплав» была образована в апреле 2016г.;
- В июне 2016г. Было начато строительство отражательной печи для производства сплавов алюминия, а также организация производственного процесса;
- Ноябрь 2016г. Начался этап пуско-наладочных работ;
- В данный момент запущен цех по производству алюминиевых сплавов в 6 тонной отражательной печи, мощностью до 750 тонн пригодного в месяц. Также имеется спектральная сертифицированная лаборатория. Температура достигается с помощью пиролизного газогенератора мощностью 2 МВт, принцип работы: Уголь-Газ.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Генеральный директор: Николаев Марк Викторович,
 • С 2008г. По 2012г. Занимал должность Начальник Финансового отдела ООО «ДОР» г.Барнаул(РФ)(направление – Продажа и установка производственного оборудования в с/х)
 • С 2012г. по 2016г. руководил ОсОО «Центрально-Азиатское Логистическое Агентство» (Международные грузовые перевозки, таможенные услуги, складские услуги);
 • С 2016г. и по настоящее время
 Генеральный директор ОсОО
 «КыргызМеталлСплав».

Исполнительный директор: Копылов Сергей Юрьевич
 • С 2010г. по 2011г. Начальник ОМТС в ООО «Аллит» г.Барнаул;
 • С 2011г. По 2014г. Директор ООО «Алтайское Литье». Предприятие по производству чугуно-стального литья (штат 65 человек), создание и налаживание производственного процесса.
 • С 2014г. по 2016г. Директор ООО «СибСнабРесурс». Участок по переработке низкосортного алюминиевого лома (стружка, баночка, радиатора и т.д) – Создание, организация выхода на плановую мощность – 300 тонн алюминиевых сплавов в месяц.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

- Отсутствие конкурентов в Республике;
- Удобное географическое расположение;
- Обширные деловые связи с партнерами в Европе и Юго-Восточной Азии;
- Приемлемая цена;
- Высокое качество изготавливаемой продукции;
- Наша компания может выпускать алюминиевые сплавы без каких либо отходов;
- Благодаря организации безотходного замкнутого рециклинга алюминиевого лома, увеличивается выход годного алюминия на 8%;
- Перспектива заключается в полном замкнутом цикле, конечным продуктом будет изготовление различных изделий-деталей из алюминия для различных сфер экономики ЕАЭС и дальнего зарубежья.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

На сегодняшний день лом алюминия вывозится в другие страны, в частности в страны ЕАЭС для переработки.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Этапы реализации стратегии развития:

- До марта 2017г. Выйти на мощность 600 тонн годного алюминия;
- Приобретение:
 1. Погрузчик универсальный 5 тонн;
 2. Пресс горизонтальный усилием 600 тонн;
 3. Пресс для шлака вертикальный 200 тонн;
 4. Разливочный конвейер 120 чугунных изложниц;
 5. Дробилка для лома;
 6. Ленточный конвейер с магнитным сепаратором.
- Организация безотходного замкнутого рециклинга алюминиевого лома — от сбора лома до изготовления различных сплавов при высокой эффективности;
- Необходимый объем инвестиций 380 000 долларов США;
- Целевое назначение-использование:
300 000 долларов США — приобретение оборудования, 80 000 долларов США — оборотные средства.

ПРОЕКТ № 26

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

ОсОО "Event M", бренд FOOD HOUSE
Джаныбаева Назгуль Шамильевна
ОсОО
0556829978, 0770555221

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Бренд FOOD HOUSE: производство и изготовление кулинарной продукции и выпечки.
На сегодняшний день бренд FOOD HOUSE реализует продукцию онлайн. В своем арсенале мы имеем такие эффективные инструменты продаж как:

1. CRM с адресными контактами и сильной целевой аудиторией;
2. Нарботанные SMM клиенты и контакты;
3. 7-летний опыт и 7-летний объем наработанных постоянных клиентов;
4. Не менее 5 гарантированных Long Term Agreements.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

Компания ОсОО "Event M" была создана в 2009 году. Компания занимается активной деятельностью по организации мероприятий делового формата (семинары, форумы, конференции и пр.), а также предоставляет такие cross услуги как языковые переводы, транспортировка, аренда оборудования. Наряду с этим, мы также предоставляем услугу Catering. Спустя годы, наша компания наработала устойчивую клиентскую базу, основанную как на долгосрочных корпоративных договорах, так и частных клиентов. Была разработана технология Catering продукции и специализированное меню. Год за годом компания росла, а наши постоянные клиенты, полюбив продукцию Event M, стали заказывать ее на дом и для своих мероприятий. Позже Мы поняли, что необходимо открыть магазин и создать бренд FOOD HOUSE, чтобы сделать продукцию доступной массовому сегменту. На сегодняшний день (мини пекарня) FOOD HOUSE это бренд с собственной наработанной небольшой клиентской базой, отлаженной линией дистрибуции, разработанным меню и технологией и с небольшим количеством персонала.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Директор – Тыналиева Эльмира Ибраимахуновна;
Управляющий директор – Джаныбаева Назгуль Шамильевна;
Sales специалисты – Аракеева Рахима Медербековна,
Молдоысакова Алтынай
Operation специалисты – Мухтарова Алина, Уланбек уулу Исхак

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Основными конкурентными преимуществами являются:

- очень доступная цена (некоторые цены могут отличаться от 100% до 200%)
- производство продукции из натуральных ингредиентов
- отличительный вкус продукции
- наличие постоянных клиентов и заказов по гарантированным контрактам

УТП:

- наличие уже сформированной БД
- наличие опыта и персонала
- заинтересованный персонал
- знание специфических инструментов раскрутки данного направления бизнеса
- cross продажи – много дополнительных доступных услуг
- натуральность ингредиентов
- наличие некоторых эксклюзивных и наработанных продуктов

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Если рассматривать конкурентов в виде выпечки сладких изделий и тортов, то основные конкуренты это:

- ТД Куликовский
- Наша Марка
- Элита/Карамель

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день FOOD HOUSE реализует выпечку продукции для ежедневной дистрибуцию (сендвичи, печеные пирожки и сосиски в тесте), реализует заказы на catering Event М, изготавливает продукцию по предварительным заказам от постоянных клиентов.

Стратегические цели:

- поставлять печенье в коробках и маффины в магазины и крупные гипермаркеты
- реализовывать торты и бисквитные пирожные в упаковках
- увеличить онлайн заказы с помощью современных инструментов и APP
- открыть фирменную точку, где будет реализовываться наша продукция по доступным ценам

Финансирование необходимо для следующих целей:

- Помещение, соответствующее сан. эпидемиологическим нормам, площадью минимум 80 кв.м.
- Пекарский шкаф или кондитерский пароконвектомат
- 2 большие вытяжки
- Машина для взбивания крема
- Растойка
- Блинная
- Вафельница
- Некоторые виды противней, инвентаря (только часть, так как 80% необходимого инвентаря уже имеется) и дополнительные разделочные столы.

ПРОЕКТ № 27

ФИО : МУСАКУЛОВ АКЫНБЕК

Возраст: 36 ЛЕТ

Контактные данные: akinbek@gmail.com 0 550 229982

Название бизнеса: ОсОО ПОЛИТЕКС (POLYTEX)

Короткое описание бизнеса	Производство полиуретановых тапочек
Особенности вашего товара или услуги?	Ортопедические тапочки для любого возраста и пола, тапочки из качественного сырья.
Кому назначается ваш товар или услуга?	Для всего населения и на внешний рынок
Кто является вашими поставщиками? Что вы используете в качестве сырья?	Поставщик сырья - Турция полиуретан. Кожный заменитель Россия и Китай.
Для производства и реализации товара какие действия нужны?	Для начало планируем приобрести сырье из Китая, Турции, России.
Для производства и реализации товара какие ресурсы необходимы? Что вы имеете и что нет? (Оборудование, помещение, инструменты, денежные средства, персонал)	Единственное, что нужно приобрести - это сырье полиуретан. Имеем оборудование на сумму – 120 000 \$ Помещение и площадь - 41 соток. Персонал и 8 торговых точек. Из них торговые точки 2 контейнера на рынке Дордой, 6 на юге: 2 в г. Ош, по одному в городах Жалал-Абад, Ыссык-Кол, Токмок, Сокулук.
Что будет является вашим источником дохода в вашем бизнес-проекте?	Основной источник – это реализация тапочек на внешний рынок Россия, Казахстан, Кыргызстан.
Кто ваши главные конкуренты? Что является сильными и слабыми сторонами ваших конкурентов?	СЭЗ производит тапочки. Мелкооптовые производители.
По сравнению с конкурентами цена вашего товара или услуги? Почему такая?	Средняя цена. Для производства брендовых тапочек потребуется средняя цена и будет реализоваться для средних и высших слоев населения.
Где вы будете реализовать свой товар или услугу?	Кыргызстан, Казахстан, Россия
Какие новшества будут в вашем бизнесе? В чем он будет отличаться? (Новинка, инновация)	Стандартные тапочки, брендовые тапочки, для всех слоев населения. Будут ортопедические.

Финансовый прогноз на 3 года

	1 год	2 год	3 год
Необходимая инвестиция (общая сумма)	300 000 \$		
Какой от этого личный вклад	150000\$ (120000\$+30000\$)		
Сколько инвестиций вы запрашиваете?	150 000 \$	Не потребуется	Не потребуется
Полный годовой доход	225000\$		
Полный годовой расход	160000\$		
Чистая годовая прибыль	65000\$		
Срок окупаемости бизнеса (сколько месяцев?)	2 год 3 месяца		

ПРОЕКТ № 28

ФИО: Халмурзаев Абдирашит Назирбекович

Возраст: 52 года

Контактные данные: город Баткен, ул. И раззакова 62

Название бизнеса: Поставка средства производства, переработка и сбыт с-х продуктов

Короткое описание бизнеса	Первичная переработка (мойка, калибровка, сортировка и упаковка сушеных фруктов (абрикоса)
Особенности вашего товара или услуги?	В Баткенской области только мы оказываем такие услуги, у нас имеется оборудование Турецкого производства, обеспеченного международным стандартом ISO.
Кому назначается ваш товар или услуга?	Наш товар назначается потребителям России, Казахстан и др. государств
Кто является вашими поставщиками? Что вы используете в качестве сырья?	Нашими поставщиками являются фермеры области, в качестве сырья пользуемся сушеные фрукты (абрикос, яблоки и др.)
Для производства и реализации товара какие действия нужны?	Мойка, калибровка, сортировка, упаковка, доставка к потребителям
Для производства и реализации товара какие ресурсы необходимы? Что вы имеете и что нет? (Оборудование, помещение, инструменты, денежные средства, персонал)	Нужны финансовые средства для создания фонда для закупки сырья у фермеров. Нужно сушильное оборудование Корейского производства, холодильное оборудование для хранения готовой продукции.
Что будет являться вашим источником дохода в вашем бизнес-проекте?	Маржа между стоимостью не переработанной продукции и ее реализации после переработки.
Кто ваши главные конкуренты? Что является сильными и слабыми сторонами ваших конкурентов?	Таджикистанские переработчики и экспортеры У них большой опыт, имеются свои фирмы в России, налаженные каналы сбыта по России. Слабые стороны пока не знаем
По сравнению с конкурентами цена вашего товара или услуги? Почему такая?	Отличие в ценах не большие, но у них большие объемы поставок, поэтому могут конкурировать с нами по ценам.
Где вы будете реализовать свой товар или услугу?	Если поставим Корейское сушильное оборудование, то можно сушить абрикосы без окулирования серой, т.е. появиться возможность производить натуральные абрикосы, которые больше востребованы на рынках развитых государств Европы, в Корею и Японию.
Какие новшества будут в вашем бизнесе? В чем он будет отличаться? (Новинка, инновация)	Натурально высушенные абрикосы на сегодня более востребованы, а создание новых садов органического производства эта инновация и наша стратегия. Нашим главным отличием будет наличие международного сертификата и возможность реализовать продукцию в развитых государствах.

Финансовый прогноз на 1 год

Необходимая инвестиция	200 тыс. долл.	Чистая годовая прибыль	50 тыс. долл.
Какой от этого личный вклад	50 тыс. долл.	Срок окупаемости бизнеса	3 года
Сколько инвестиций вы запрашиваете?	150 тыс. долл.		
Полный годовой доход	220 тыс. долл.		
Полный годовой расход	170 тыс. долл.		

ПРОЕКТ № 29

ФИО : Сактанов Чынгыз Назарбекович

Возраст: 22 ЛЕТ

Контактные данные: Сухомлинова 140

Название бизнеса: DS Med

Короткое описание бизнеса	<p>Производство Медицинских Изделий:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Косыночная повязка 2) Фиксаторы (Бандаж) А) Лучезапястный Б) Локтевой В) Плечевой Г) Голеностопный Д) Коленный
Особенности вашего товара или услуги?	<p>В КР эти товары поставляются по высоким ценам. Если производить товар в нашей стране, это будет обходиться дешевле. Данный товар будет также выгодно экспортировать.</p>
Кому назначается ваш товар или услуга?	<p>Товар медицинский и спортивный, поэтому целевой аудиторией будут:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Травмированные больные (В период восстановления после полученной травмы) 2) Спортсмены, которые в качестве профилактики и защиты от травм используют бандажи 3) Пациенты с Артритами, Артрозами
Кто является вашими поставщиками? Что вы используете в качестве сырья?	<p>В качестве сырья используется материал "НЕОПРЕН", а также мелкие фурнтурные изделия (застежки, липучки).</p> <p>Соответственно поставщиком будет завод изготовитель материала "НЕОПРЕН".</p> <p>А мелкие детали будут приобретаться с базара "МАДИНА".</p>
Стратегия развития Для производства и реализации товара какие действия нужны? Поэтапно укажите.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Составить Стандарт организации, описание технического процесса. 2) Регистрация в Мин.Здраве 3) Аренда помещения с оборудованием (швейн.цех) 4) Лицензия 5) Договор с поставщиками, импорт сырья 6) Наладивание производства 7) Сертификация товара (Гос.Сертиф., ISO 13485:2012 «Система менеджмента качества производителей медицинских устройств» и сертификация соответствия европейским стандартам - Conformance Européenne (CE) 8) Договоры с иностранными дилерами и налаженный экспорт

Для производства и реализации товара какие ресурсы необходимы? Что вы имеете и что нет? (Оборудование, помещение, инструменты, денежные средства, персонал)	<p>Для производства нашей продукции требуются: Правильная документация (Регистрация, Лицензия, Сертификация) Сырье – Неопрен, детали (застежки, липучки) Швейные работники – Зависит от объема выпускаемой продукции (3-9 работников) Швейный цех с оборудованием (4-10 станков) Предприятие на данный момент на стадии «Регистрации». Владеем денежными средствами в размере 2K \$. Есть помещение с оборудованием в аренде. Из персонала есть коллега, с которым осуществляем продажу ортопедических товаров.</p>
Что будет являться вашим источником дохода в вашем бизнес-проекте?	Доход компании складывается от продажи продукции в оптовых объемах аптечным сетям и экспорт продукции.
Кто ваши главные конкуренты? Что является сильными и слабыми сторонами ваших конкурентов?	<p>Нет ни одного прямого конкурента с КР. На рынке действует компания «Султанов Интернешнл» - которая производит эластичные бинты и повязки, и является косвенным конкурентом. Но прямыми конкурентами являются:</p> <p>Medi compression – Германия Тонус – Россия Витали – Украина MedTextile – Швейцария Variteks - Турция</p>
По сравнению с конкурентами цена вашего товара или услуги? Почему такая?	<p>Цена на производимый товар будет намного дешевле, в связи с нижеперечисленными аргументами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) это продукция изготавливается из сырья заказанной из завода в Китае 2) дешевая рабочая сила 3) отсутствие таможенных пошлин или их низкая стоимость <p>Себестоимость произведенной продукции может варьироваться от 80 - 180 сом / шт.</p> <p>В то время как у конкурентов на рынке оптовые цены составляют от 230 до 800 за шт.</p>
Какие новшества будут в вашем бизнесе? В чем он будет отличаться? (Новинка, инновация)	Производство текстильных изделий медицинского назначения – это консервативный бизнес, и поэтому новшества должны быть введены осторожно и то если будут введены.

Финансовый прогноз на 3 года

	1 год	2 год	3 год
Необходимая инвестиция (общая сумма)	20K \$	50K \$	
Какой от этого личный вклад	2K \$	5K \$	
Сколько инвестиций вы запрашиваете?	18K \$	35K \$	
Полный годовой доход	30K \$	86K \$	
Полный годовой расход	18,5K \$	47K \$	
Чистая годовая прибыль	11.5K \$	39K \$	
Срок окупаемости бизнеса (сколько месяцев?)	2 года	1.5 года	



2

**СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО
И ЖИВОТНОВОДСТВО**

ПРОЕКТ № 30

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО "Сымбат компани"</p> <p>Таштанбеков Алмазбек</p> <p>0771889177</p> <p>0553889877</p> <p>Almazbek.tashtanbekov@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Компания занимается животноводством и переработкой мяса.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Компания была основана в 2006 г. в Ат-Башинском районе Нарынской области.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Таштанбеков Алмазбек - генеральный директор (30 лет опыта в животноводстве)</p> <p>Мамбетакунов Белек - финансовый директор (10 лет опыта в животноводстве)</p> <p>Алмазбеков Калмурза- менеджер (10 лет опыта в животноводстве)</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Единственная компания в районе, которая разводит гиссарские породы овец; • Личная собственность; • В районе, где расположена компания, нет аналогичных скотоводческих баз, которые разводят гиссарские породы овец; • Компанией отработана логистика к местам убоя скота, к рынкам сбыта (скотные рынки, мясные магазины); • Компанией отработан собственный комплекс кормления животных. Для кормления используется дешевые корма, преимущественно местного производства.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Частные предприниматели • Домашние домохозяйства. Количество хозяйств в том же районе, которые производят простые породы скота, составляет не более 20 единиц.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Планируется племенное разведение голов; • Компаний нацелена на селекционную работу; • Компания рассматривает возможность экспорта своей продукции (мясо, шерсть) в ближнее и дальнее зарубежье. Шерсть на данный момент экспортируется в КНР. Мясо экспортируется преимущественно в Казахстан. • Компания осуществляет надлежащую сертификацию качества своей продукции, стремится к соответствию нормам ветеринарной и фитосанитарной безопасности. • Необходимый объем инвестиций: 10 000 000 сом

ПРОЕКТ № 31

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Частное лицо</p> <p>Саттаров Акторо Шакирович</p> <p>Шабданов Эльдар Бекбоевич</p> <p>Индивидуальный предприниматель, работа по патенту УГНС</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Выращивание малины.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>В 2015 году г-н Саттаров Акторо приобрел землю площадью 1 га на окраине Бишкека и посадил на всей ее территории малину.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Саттаров Акторо сейчас 33 года. Больше 15 лет он имеет опыт в выращивании малины. Обладает огромным опытом. Изучил все детали выращивания, начиная с посадки, обработки от вредителей, удобрения и закачивания срезанием на зиму. На данный момент посадил еще 2 Га малины на земле компаньона.</p> <p>Партнер Эльдар Шабданов имеет хорошие коммуникабельные способности, множество контактов в бизнес-кругу и бизнес-сообществах Бишкека. Владеет английским, турецким языками.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Малина на протяжении нескольких лет является товаром, на который не падает спрос и цена. Каждая семья делает на зиму варенье из малины. В Кыргызстане выращивание малины не распространено. Преимуществом будут обладать те люди, которые будут заниматься этим делом ближайшие хотя бы 10 лет. Беспрепятственное перемещение товаров через границы стран Евразийского Экономического Союза (Таможенного Союза) делает соседний Казахстан огромным рынком для сбыта малины. Предварительные договоренности с руководством рынка Алматы имеются.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Все торговцы малиной на рынках в городе Бишкек. При этом наш подход очень мобильный и позволяет успешно заключать сделки, находить клиентов на данный товар.</p> <p>Поскольку конкуренты в основном продавцы на базарах, мы активно используем возможность поиска клиентов без привязки к месту.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>На Иссык-Куле имеется 10 га земли. Имеем план по расширению территории выращиваемой малины до десятков гектаров.</p> <p>На 10 га земли требуется</p> <p>На саженцы 13000 саженцев*10 ГА=130 000 саж.</p> <p>130 000 саж. * 40 с = 5 200 000 сом</p> <p>На ограждение территории 500 000 сом</p> <p>На колы и проволоки 2 000 000 сом</p> <p>На технику 700 000 сом.</p> <p>Итого требуемая сумма 8 400 000 сом или 121 800 долларов.</p> <p>В 2017 году ожидаемая выручка 6000 долларов.</p> <p>В 2018 году ожидаемая выручка 130 000 долларов.</p> <p>В 2019 году ожидаемая выручка 217 000 долларов.</p> <p>В 2020 году ожидаемая выручка 290 000 долларов.</p>

ПРОЕКТ № 32

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Общество с Ограниченной ответственностью (ОсОО) «Иссык-Куль-Кыргыз-Эт» Эгембердиев Сабыракун Бекбосунович Частная 0778 69 02 00, 0557 631 631 эл. Адрес: sabyrakun@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>ОсОО занимается выращиванием зерновых, кормовых культур. Выращиванием и откормом скота. Заготовкой и переработкой мяса.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>ОсОО «Иссык-Куль-Кыргыз-Эт» создано путем объединения 10 субъектов, которые занимаются выращиванием и откормом скота, а так же заготовкой и переработкой мяса. Каждые из 10 субъектов образованы на базах сельхозкооперативов которые ведут свои деятельности с 2001-2005 годов.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Главным лицом ОсОО «Иссык-Куль-Кыргыз-Эт» является директор. Ключевыми управленцами бизнеса являются юрист, бухгалтер, ветврач, менеджер. Директор - Эгембердиев Сабыракун, образование высшее, специальность – зооинженер, опыт работы в аграрном секторе – 34 года, отличник сельского хозяйства Кыргызской Республики. Бухгалтер – Омурбаева Нургул, образование высшее, специальность – бухгалтер, опыт работы – 31 год. Менеджер – Адрешов Кемел, образование высшее, специальность – агроном, опыт работы в сфере менеджмента – 11 лет, работал в гг. Москва, Бишкек, Каракол, Швецария. Ветеринарный врач- Оморов Байгазы, образование высшее, специальность-ветврач, опыт работы – 28 лет. Юрист – Маметбаев Нурдин, образование высшее, специальность – юрист-финансист, опыт работы 5 лет.</p>

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Главным отличием нашей компании являются:

- Работа в прямом контакте с фермерами выращивающими скот,
- Жесткий контроль за экологической чистотой производимой продукции,
- Согласованный с фермерами запрет на применение антибиотиков,
- Дешевая цена на мясо, так как компания закупает мясо непосредственно у фермеров (с первых рук) бес посредников,
- Компактное расположение субъектов бизнеса (вокруг озера Иссык-Куль),
- Наличие партнеров по бизнесу в Германии, Иране, России, Кувейте,

Интересен наш продукт с экологической чистотой.

Интересен тем, что мы полностью охватили всю территорию области, вышеуказанные 10 субъектов расположены по районам области.

В отличие от остальных конкурентов мы можем обеспечить мясoproдуктом покупателей в большом объеме (49 000 тонн)

Мы можем строго придерживаться согласованные с инвестором графики по поставке продукции на внешние рынки.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Мы, пока не видим таких сильных конкурентов, но они будут и в отношении субъектов и в отношении мясных продуктов.

Наше отличие от конкурентов – мы сами вместе с фермерами выращиваем скот для дальнейшего забоя в нужном объеме.

Наше отличие от них – мы занимаемся не только заготовкой и забоем, а ведем работу по селекции.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Этапы реализации следующие:

- Приобретение оборудования по убою скота (коммерческие предложения заводов имеются)
- Заготовка и забой скота
- Отправка мясной продукции на внешние рынки.

Необходимый объем инвестиций – 2,149 млн. \$

Деньги требуются:

- На приобретение оборудования,
- На закуп скота,
- На аренду транспорта для доставки груза до пункта назначения за рубежом

ПРОЕКТ № 33

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Общество с ограниченной ответственностью "Азра Фрукты",

Офисы:

1. Кыргызская Республика, Таласская область, Бакай Атинский район, село Өзгөрүш, ул. Абжалбек №18;
 2. Кыргызская Республика, Таласская область, город Талас, ул. Ч. Айтматова №96
- e-mail: azra.fruits@gmail.com
тел.: 0770665222, 0772446666

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

ОсОО «Азра Фрукты» занимается разведением садов, реализацией качественных сортов европейских саженцев яблонь с дальнейшим сбором плодов и их сбытом.

На данный момент компанией начата работа по внедрению новых технологий сушки яблок в сухофрукты.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Главным лицом в ОсОО является ее основатель.

По своей структуре компания имеет директора, за которым закреплены обязанности по общему управлению, поиск, привлечение инвестиций и партнеров.

На сегодняшний день ОсОО имеет следующую структуру:

1. Основатель;
2. Директор;
3. Агроном
4. Главный бухгалтер;
5. PR специалист
6. Специалист по сбыту

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

- Наша компания ведет комплексную работу, в частности занимается не только реализацией саженцев яблонь, разведением садов, но и планирует заняться приемом, сбытом больших объемов яблок своих клиентов по ценам мирового рынка, что является нашим главным конкурентным преимуществом. Например, в данное время цена 1 кг. местных яблок варьируют от 25 до 30 сом, а цены на импортные яблоки от 60 до 70 сом за 1 кг. Таким образом, покупателю саженцев почти не нужно будет думать о путях сбыта, так как большие объемы своей продукции смогут сбыть в ОсОО «Азра Фрукты»;
- Компания взяла на себя ответственность за организацию агрономических курсов для заинтересованных садоводов Кыргызстана, в рамках которых будет и обучение по работе с болезнями садов, их профилактике, организация обучающих туров в успешные интенсивные сады России, Казахстана и Европы.
- Между нашей и казахстанской агрокомпанией подписан контракт, на основе которого их агрономы, в течение года будут сопровождать наши сады, чтобы продукция наших садов соответствовала требованиям мирового рынка;
- У компании имеются сады на более чем 150 Га, которые могут дать большие объемы качественной продукции на импорт

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Конкурентами нашей компании по сбыту продукции являются:

- 1) Интенсивные сады Узбекистана, один из больших в 50 тыс. Га;
- 2) Интенсивные сады РФ;
- 3) Интенсивные сады Алматинской области РК. По нашим данным яблони хорошо принимаются в основном в этой области, климатические условия других регионов Казахстана не позволяют получать яблоки хорошего качества;
- 4) Интенсивные сады Китая, Польши и Сербии.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

- Следующие этапы являются основными:
- Формирование образа будущей компании
- Разработка плана реализации стратегии на 5 лет.
- Разработка плана-графика реализации стратегии на 1 год
- Среднесрочные планы компании на 2017-2019 годы входит разведение садов на территории Кыргызстана на минимум 5 тыс. Га земли. Например, через финансовую поддержку РКФР.
- Инвестиции будут направлены по пяти основным статьям расходов:
 1. Приобретение материалов для ограждения и оплаты услуг;
 2. Работа по созданию ирригационной сети;
 3. Приобретение саженцев и оплата услуг по их посадке

В 2013 году основатели компании при очередной поездке в страны Европы знакомятся с опытом Польши, Сербии по выращиванию интенсивного сада, который уже по итогам третьего года покрывает свои расходы от 70% до 100%. Весной 2014 года в качестве эксперимента был разбит интенсивный яблоневый сад с 15 видами на 2 Га земли в БакайАтинском районе Таласской области. 8 видов яблонь и груш принялись хорошо, остальные принялись плохо. Весной 2015 года компанией были привезены около 400 тыс.шт. саженцев культур яблок сортов: "Голден", "Гренни Смит", "Тала", "Айдаред", "Ред Чиф", груш, слив и 10 тыс.шт. ежевики. Более 220 тыс.шт. саженцев было реализовано среди садоводов Кыргызстана, в среднем по 150 сом, остальные были засажены в сады компании. Необходимо отметить, что саженцы ежевики не принялись, компания обязалась и готова возместить средства покупателей. Саженцы яблок и остальных культур адаптировались к условиям Кыргызстана.

ОсОО «Азра Фрукты» прошла регистрацию в ноябре 2014 года. На сегодняшний день компания владеет садами на 150 Га.земли. Налажены каналы сбыта в Россию, Казахстан, поступили предложения об экспорте продукции в арабские страны и Японию. Есть договоренность о финансовой поддержке проекта нашей компании по развитию интенсивных яблоневых садов по Кыргызстану со стороны Российско-Кыргызского Фонда Развития(далее РКФР) минимум 5 тыс.Га.

Сегодня на мировом рынке цена 1 кг. яблок варьирует от 0,3 до 1,5 долларов США. Расходы же на возведение 1 Га интенсивного сада в среднем равны 600- 700 тыс.сом. Сюда включены расходы на приобретение 3 тыс.шт.саженцев, оплата услуг по посадке, приобретению материалов для ограждения и их установка; работа по созданию ирригационной системы.

На практике нашей компании 600 – 700 тыс.сом расходов на возведение 1 Га. интенсивного сада покрываются уже на конец третьего года. На пятый же год урожай с 1 яблони составит 30-40 кг., таким образом, компания еще раз подтвердила прибыльность интенсивного сада.

По официальным данным по итогам 2015 года на рынок России и Казахстана было импортировано около 1 млн.тонн яблок, в основном из Польши, Сербии, Китая. Эти цифры приведены с учетом санкций, наложенных на Россию со стороны ЕС. Еще более 1, 5 млн.тонн на рынок ЕАЭС ввозится путем контрабанды. Задача нашей компании объединить ресурсы, потенциал кыргызских производителей и занять рынок ЕАЭС в 181 млн. человек и платежеспособные рынки арабских стран и Японии, пока это не сделали производители из Китая, Казахстана, Узбекистана.

Реализуемые компанией саженцы соответствуют требованиям рынка, выше в цене.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

ПРОЕКТ № 34

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

«Фермерское хозяйство Эсенкожоева»
Токталиев Сыргак Акинович
Фермер
0556 463646, sakama_spear@mail.ru

ОПИСАНИЕ КОМ- ПАНИИ

Основной деятельностью фермерского хозяйства является растениеводство в условиях закрытого грунта (теплицах). На данный момент имеются 2 теплицы местного и итальянского производства площадью 1800 м² и 4480 м² соответственно. Основными культурами выращивания являются огурцы, томаты, корейская капуста, кабачки, перец. Кроме этого фермерское хозяйство занимается:

- вермикulturой: разведение и использование компостных червей для удобрения почвы;
- реализацией отопительных агрегатов от Европейского производителя VTS и являемся официальным дистрибьютором в Кыргызстане;
- реализацией фермерских и промышленных теплиц итальянской фирмы Idromeccanica Lucchini и являемся официальным дистрибьютором в Кыргызстане;
- поддержкой и развитием тепличного сектора в Кыргызстане посредством участия в деятельности ассоциации теплиц «The United Kyrgyz Greenhouses», в которой на данный момент Токталиев С.А. состоит президентом.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

Фермерской хозяйство было создано в 2013 году. Первая теплица было построена на площади 1800 м² и было местного производства. В 2014 году была построена вторая теплица итальянского производства площадью 4480 м². Начиная с 2013 года по сегодняшний день было выращено продукции 199000 кг (огурцы: 117900 кг, томаты: 15000кг, корейская капуста: 20000 кг, кабачки 45000 кг, перец: 1100 кг). На данный момент в хозяйстве занято 6 человек.

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Директор: Токталиев Сыргак Акинович;
Опыт работы:

- 3 года работы в тепличной отрасли АПК, который включает в себя разработка тепличного проекта «под ключ», менеджмент и сопровождение;
- 9 лет в предпринимательской деятельности, которых 6 года в управлении малым бизнесом;

Главный агроном: Aybek Rashidov;
Опыт работы:

- 3 года в качестве главного агронома;

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ

Основными конкурентами фермерского хозяйства являются тепличные хозяйства соседних государств Казахстан, Россия, Узбекистан и Китай. Продукция из РК и РФ завозится напрямую в рамках таможенного союза ЕАЭС. Продукция из Узбекистана и Китая завозится в нашу республику, в большинстве случаев, с нарушением таможенного законодательства и без уплаты таможенных пошлин, в результате чего является конкурентной в ценовом соотношении с местной продукцией. Следует также отметить, что тепличное производство имеет большую поддержку со стороны государства в соседних государствах, тогда как у нас такого не наблюдается.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Наше фермерское хозяйство выпускает экологически чистую продукцию, которая по своим вкусовым и внешним показателям превосходит продукцию конкурентов. Мы стараемся применять органические и экологически чистые удобрения и средства обработки растений. Также, мы постоянно ищем новые решения в производстве, которые помогут сделать нашу продукцию более здоровой и дешевой чем у конкурентов. Таким образом, мы смогли научиться более эффективно использовать системы отопления теплиц, применив котлы собственного производства, увеличив КПД на 89% и на данный момент КПД системы отопления в теплице составляет 89%. Также, использование органических удобрений как Фитоп Флора, биогумуса, масло нимы, компостных червей, которые позволяют увеличить урожайность и снизить себестоимость продукции за счет сохранения плодородия почвы в долгосрочной перспективе, улучшения вкусовых качеств продукции.

Также, в течение 3-5 лет, фермерское хозяйство планирует полностью перейти на органические методы выращивания, что позволит производить органическую продукцию и экспортировать ее в ближнее и дальнее зарубежье.

Также, мы являемся официальным дистрибьютором систем отопления VTS group, которые производят лучшие агрегаты для отопления и вентиляции в Европе и официальным дистрибьютором итальянской фирмы Idromeccanica Lucchini, которая производит современные фермерские и высокотехнологичные промышленные теплицы и занимается поставками по всему миру.

Кроме этого, Токталиев Сыргак является президентом ассоциации теплиц «The United Kyrgyz Greenhouses», инициатором основания которой выступил он сам и сумел организовать первую площадку для профессионального обмена опытом и знаниями среди тепличников Кыргызстана.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стратегия развития состоит из 3 этапов:

1. Постройка демонстративной высокотехнологичной теплицы площадью 1500 кв2;
2. Постройка тепличного комплекса с общей площадью 30 000 кв2;
3. Постройка тепличного комплекса общей площадью 500 000 кв2 путем создания акционерного общества;

Более подробно об этапах стратегии развития.

1. Демонстративную теплицу планируется соорудить на площади 1500 кв2, которая будет полностью автоматизирована и включать в себя все компоненты промышленной теплицы. Данный проект преследует следующие цели:
 - Получение заказов на строительство теплиц "под ключ", так как компания имеет дилерские договоренности на поставку итальянских теплиц и европейского оборудования для отопления;
 - Обучение персонала, так как специализированных курсов с надлежащими рабочими условиями на данный момент нет;
 - Проведение семинаров, тренингов;
 - Офис продаж тепличного, отопительного и вентиляционного оборудования;
 - Выращивание растений.

Общий объем необходимых инвестиций: \$60 000;

Инвестиции необходимы для приобретения теплицы, системы отопления, вентиляции, орошения, шеф-монтажа, пуско-наладочных работ.

2. Тепличный комплекс площадью 30 000 кв2

На этом этапе планируется построить тепличный комплекс общей площадью в 30 000 кв2 (3 гектара). Этот комплекс будет создан с целью увеличения текущей площади теплиц (6280 кв2). Мы выбрали 3 модели теплиц:

- Высокотехнологичная теплица итальянского производства. Общая стоимость проекта - \$1,713 млн. (\$57,1/кв2).

Основные преимущества:

- o Полностью автоматизированные системы;
- o Гарантия на пленку 5 лет;
- o Климат контроль;
- o Зашторивание;
- o Система затемнения;
- o Система отопления;
- o Гиропоника;
- o Разборная конструкция;
- o Отвечает всем мировым стандартам;

Недостатки: долгий срок окупаемости: 5-7 лет.

Общий объем необходимых инвестиций: \$1,713 млн.;

Инвестиции необходимы для приобретения теплицы, системы отопления, вентиляции, орошения, шеф-монтажа, пуско-наладочных работ.

- Базовая теплица итальянского производства. Общая стоимость проекта - \$873 281 (\$29,1/кв2).

Основные преимущества;

- o Полу-автоматизированная система;
- o Гарантия на пленку 5 лет;
- o Разборная конструкция;

Окупаемость: 3-5 лет.

Общий объем необходимых инвестиций: \$873 281;

Инвестиции необходимы для приобретения теплицы, системы отопления, вентиляции, орошения, шеф-монтажа, пуско-наладочных работ.

- Парниковые теплицы местного производства. Общая стоимость проекта \$679 281 (\$22,6/кв2). Данная модель является самой экономичной и себестоимость продукции будет ниже. Отопление понадобится в экстренных случаях сильного похолодания и заморозков.

Преимущества:

- o быстрая окупаемость
- o возможность выращивания без отопления, что позволит сэкономить \$213 281.

Недостатки:

- o большие технические расходы;
- o большие расходы на обслуживание;

Общий объем необходимых инвестиций: \$679 281 тыс.

Инвестиции необходимы для приобретения материалов для постройки теплицы, системы отопления, орошения, сооружение тепличной конструкции и пуско-наладочных работ.

3. Тепличный комплекс общей площадью 500 000 кв2 будет функционировать в виде акционерного общества, где управляющая компания осуществляет операционное управление тепличным комплексом, хранение, реализацию производимой продукции, привлечение новые акционеров, управление проектами акционерного общества. На базе этого акционерного общества, компания будет развивать сопутствующие проекты по выращиванию компостных червей, производству био-гумуса, переработки органических отходов в био-газовых установках при тепличном комплексе, развитие органической линейки продуктов для экспорта в ЕС, Китай.

ПРОЕКТ № 35

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Эсенканов Сабырбек Омурбекович – партнер; ЧП Исаев Самат – крестьянское хозяйствоЖ Иссык-Кульская область, Тонский район, с. Тон, участок Солотту. +996 555 728356</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Данное крестьянское хозяйство занимается разведением и реализацией яков и мяса яков. За 9 месяцев 2016 года реализовано 4,5 тонны мяса и 30 бычков.</p> <p>В хозяйстве имеется 200 яков. Цена реализации мяса составляет 200 сом/кг за тушу, который в среднем весит 150 кг. Стоимость шестимесячных бычков составляет 10 000 сомов за голову.</p> <p>Оптовики в основном сами закупаются мясом, так как расположено данное крестьянское хозяйство в высокогорьях. Имеется грузовик, который также, при необходимости, развозит продукцию.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>В 2008 году Исаев Самат начал заниматься частным предпринимательством, партнер же полностью присоединился недавно, взяв на себя ответственность по реализации проекта по расширению хозяйства.</p> <p>Начинал хозяйство с 40 голов, на данный момент насчитывается 200 голов.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Эсенканов Сабырбек Омурбекович – партнер.</p> <p>Заканчивал технологический институт, затем работал в винсельхозкомбинате главным инженером-технологом, а также первым зам. директора в алкогольном производстве. С 2001 года занимается сельским хозяйством. До 2005 года держал в Беловодске до 250 голов быков, но так как в то время данный бизнес не был рентабельным, перестал заниматься данным видом деятельности. После этого поддерживал партнерские отношения с Исаевым Саматом в разведении яков.</p> <p>Исаев Самат – 31 год, фермер, до разведения яков разводил лошадей в с. Селекционное. В 2008 перешел на разведение яков.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Является самым крупным держателем яков в одном хозяйстве, что способствует быстрому увеличению поголовья скота.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Основными клиентами являются жители северной части Кыргызстана.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Заявитель планирует разводить и довести количество яков до 1000 голов к 2024 году на местности Сырты, находящейся на границе Нарынской и Иссык-Кульской областях.</p> <p>Необходимая сумма инвестиций: 500 000 долларов</p> <p>Покупка 500 голов яков составит примерно 300 000 долларов.</p> <p>Строительство кошары – 50 000 долларов</p> <p>Автотранспорт для перевозки животных – 50 000 долларов</p> <p>Разные мелкие расходы – 100 000 долларов.</p>

ПРОЕКТ № 36

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Селскохозяйственный кооператив «Алыш-Дан». Толумушов Турсунали Пирмаматович. Частная. 0777 77 70 09, 0555 72 58 58, tursunali68@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Производство и переработка Баткенского абрикоса и сухофруктов. Производим и перерабатываем Баткенский абрикос путем органики, имеем международный био-сертификат IMO organic.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Кооператив был создан в 2008 году, с 2010 года занимаемся производством органического абрикоса. Обучаем фермеров выращиванию органической продукции. Органические абрикосы Баткена участвовали на международных выставках в Германии, Турции, Южной Кореи, Индии, России, Японии и др.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Председатель кооператива. Председатель совета кооператива. С 2008 года, образования высшее.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Мы производим органическую продукцию, по этому у нас нет конкурента. Мы единственный кооператив в Кыргызстане, который производит органический абрикос и имеет международный сертификат. В данное время органическая продукция - это потребность во всем мире.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Конкуренентов нет.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>У нас имеется международный био-сертификат на производство абрикоса и участвуем во многих международных выставках в целях найти клиентов на органическую курагу Баткена. Но, к сожалению, без сертификата всего производственного цикла (т.е. оборудование для переработки) мы не можем найти постоянных клиентов. По стандарту Евросоюза и Таможенного Союза, нам необходимо строительство производственной базы, т.е. оборудование для переработки, холодильные склады, помещения, и пройти сертификацию по стандартам ХАСП и ИСО. После этого у нас наладится сбыть. Мы нуждаемся в инвестициях размером в 500 тыс. долларов. На данный момент, мы выиграли грант у «Горного Партнерства» на сумму 15 тыс. долларов на строительство холодильного склада. Нам необходимо производственное помещение и линии по переработке.</p>

ПРОЕКТ № 37

ФИО: Токтогазиев Тилек

Возраст: 26 ЛЕТ

Контактные данные: ул.Московская 163 В

Название бизнеса: "Nomad Greenhouse"

<p>Короткое описание бизнеса</p>	<p>Проект инновационной теплицы «Nomad Greenhouse».</p> <p>Длина теплицы =88 метров (78 метров +10 метровая юрта)</p> <p>Ширина теплицы=10 метров</p> <p>Высота=4 метра</p> <p>Внешне теплица представляет собой удлиненную юрту кочевников. Материал стен и кровли – термо-войлок.</p> <p>Он изготовлен из остатков швейной промышленности и имеет высокие теплоизоляционные свойства.</p> <p>Расположение теплицы: с востока на запад. Северная часть теплицы всегда закрыта термо-войлоком и пленкой. Южная часть покрыта пленкой. Она закрывается на ночь термо-войлоком, что обеспечивает сохранение тепла.</p> <p>Внутри теплица оснащена системами капельного орошения, системой отопления и вентиляции.</p> <p>Для запуска 1 теплицы с учетом первоначальных операционных затрат необходимо 26422 долларов.</p> <p>Годовые операционные расходы на 1 теплицу составляют 9966 долларов. Всего планируется запуск 20 теплиц общей площадью 1,56 га. Общая сумма затрат для старта составит \$528 440. Ожидаемые доходы по 1теплице за 1 год составляют \$24579. Годовая прибыль составляет \$14613, общая прибыль составит \$292 260.</p>
<p>Особенности вашего товара или услуги?</p>	<p>"Nomad Greenhouse" отличается следующими параметрами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • малые затраты на строительство и организацию работ; • экономия энергии; • учитывает экологический фактор; • современный дизайн и конструкция в стиле «nomad»; • легко тиражируется, так как вместо почвы предполагается использовать торф или кокосовая стружка. <p>Данная модель теплицы является авторским проектом генерального директора Агрохолдинга Жашыл Чарба Тилека Токтогазиева и не имеет аналогов в мире. 4-х летний опыт работы в тепличном бизнесе помог создать новую модель, которая позволяет совместить современные технологии с традициями кочевников.</p>
<p>Кому назначается ваш товар или услуга?</p>	<p>1)Выращенные в теплице овощи на первом этапе предполагается продавать на внутреннем рынке. На втором этапе овощи будут закупаться крупными российскими торговыми компаниями (Имеется предварительная договоренность).</p> <p>2) Для инвесторов, готовых построить/развивать тепличный бизнес и получать пассивные доходы;</p>

<p>Кто является вашими поставщиками? Что вы используете в качестве сырья?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Металлические трубы – металлобазы в Бишкеке; • Термовойлок – ОсОО “Мега Текстиль”, село Люксембург, Кыргызстан; • Пленка “Светлица” – НПФ “Шар”, Санкт-Петербург, РФ; • Пленка Ватан, Турция; • Торф (Россия), или кокосовая стружка (Индия); • Котел местного производства; • Капельные трубки, Турция; • Семена – компания Рийк Цваан (Голландия), компания Нунемс (Голландия) и компания “Гавриш” (Россия); • Удобрения - завод “Уралхим” (Россия), компания “Эко агро” (Кыргызстан); • Средства защиты – Дюпонт (США), Копперт (Голландия), Сингента, Байер (Германия).
<p>Как вы (через кого) доставляете свой товар или услугу? Как вы реализуете? Где продаете?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Овощи продаются на местном рынке через оптовых поставщиков и под брендом “Музыкальные овощи”. Торговые сети “Фрунзе”, “Народный”, “Глобус”. На втором этапе овощи поставляются российско-китайской компанией “Water is life” в Россию. 2) Услуга по строительству и управлению оказывается нашей компанией в зависимости от объема инвестиций и размеров тепличного комплекса.
<p>Стратегия развития Для производства и реализации товара какие действия нужны? Поэтапно укажите.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Подписание юридических документов с инвесторами. 2) Строительство 20 теплиц на территории тепличного комплекса “Жашыл Чарба” в селе Киргшелк в 15 километрах от города Бишкек. При этом агрохолдингом “Жашыл Чарба” предоставляется инфраструктура в виде земли, источника воды, электроэнергии, дороги и службы безопасности. 3) Команда, состоящая из управляющего, агронома по питанию, защите растений от болезней и вредителей, рабочих, кочегаров выращивают овощи. Бухгалтер ведет учет выращенной и реализованной продукции и формирует ежемесячно отчет для инвесторов. 4) В разработке находится торговая марка “Музыкальные овощи”. Предполагается реализация продукции под этим брендом, что увеличит ее стоимость.
<p>Для производства и реализации товара какие ресурсы необходимы? Что вы имеете и что нет? (Оборудование, помещение, инструменты, денежные средства, персонал)</p>	<p>Команда управленцев, агрономов и рабочих (имеется) Вода (имеется) Электроэнергия (имеется) Дорога (имеется) Теплица (имеется, но требуется расширение) Семена, удобрения и средства защиты (имеется) Уголь (имеется)</p>
<p>Что будет являться вашим источником дохода в вашем бизнес-проекте?</p>	<p>Тепличный бизнес, кофейня “Coffee People”, аренда медицинского оборудования.</p>
<p>Кто ваши главные конкуренты? Что является сильными и слабыми сторонами ваших конкурентов?</p>	<p>Производители из Узбекистана, Китая и Казахстана. Сильными сторонами Узбекистана и Китая являются дешевая рабочая сила, традиционность земледельческой культуры, большие объемы, теплый климат.</p> <p>Слабыми сторонами являются дальность грузоперевозок, высокие риски при въездах на территорию таможенного союза, традиционное недоверие покупателей к качеству овощей из этих стран.</p> <p>Сильной стороной Казахстана является масштабность государственной поддержки.</p> <p>Слабыми сторонами являются – неблагоприятный климат, малое количество высококвалифицированных агрономов, дорогая рабочая сила, электроэнергия.</p>

По сравнению с конкурентами цена вашего товара или услуги? Почему такая?

Цена на внутреннем рынке местных овощей традиционно выше на 10-20 сомов, так как у местных жителей традиционно доверие к местным продуктам выше. Цена овощей упакованных под брендом «Музыкальные овощи» будет стоить на 20 процентов дороже средней цены на рынке, так как мы выращиваем свои овощи под классическую музыку, что на молекулярном уровне улучшает качество продукции.

Какие новшества будут в вашем бизнесе? В чем он будет отличаться? (Новинка, инновация)

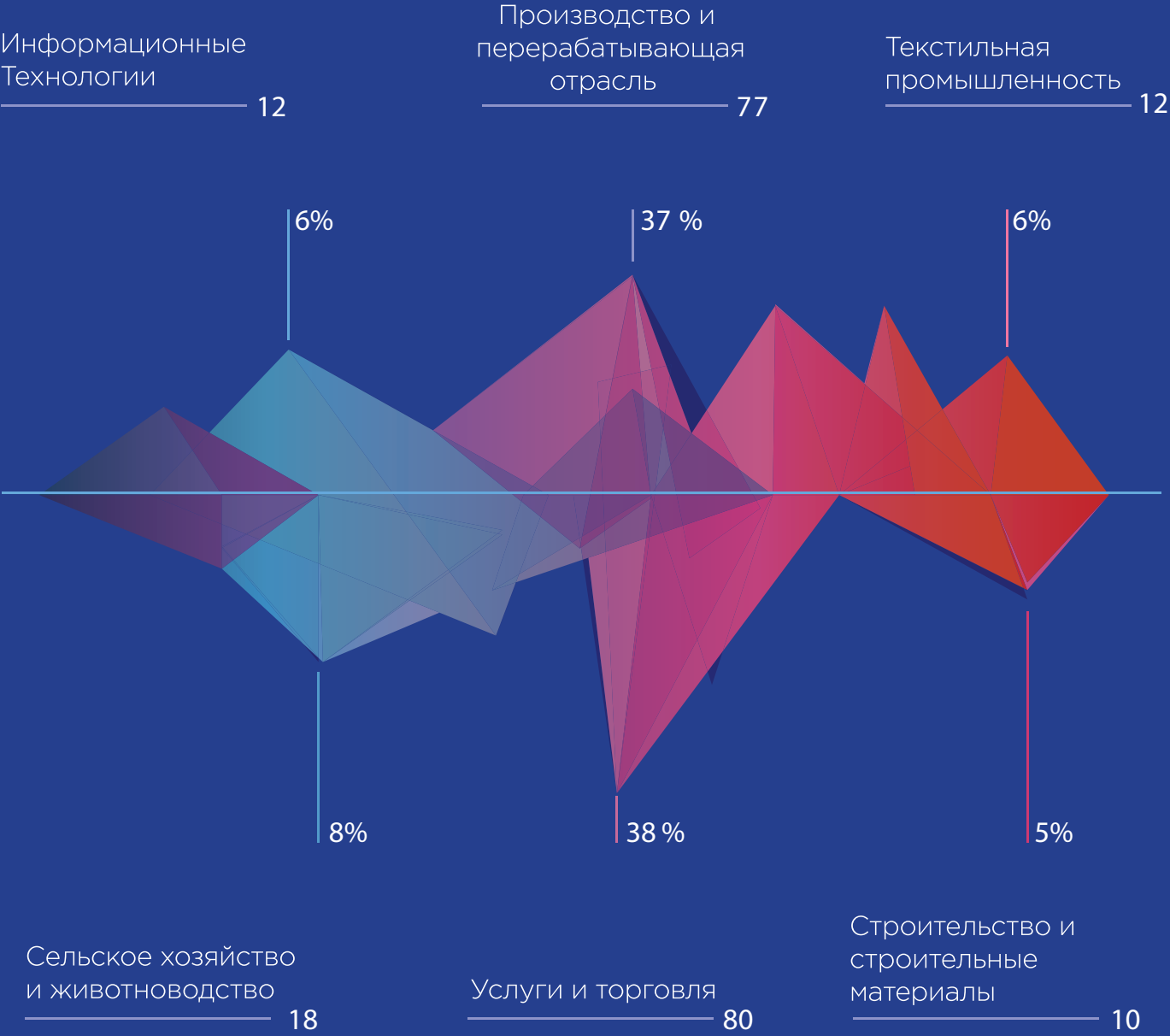
- Использование термовойлока для укрытия снизит теплопотери в 2 раза.
- Выращивание под классическую музыку увеличит стоимость продукции.
- Система мониторинга температуры и влажности, разработанная специалистами агрохолдинга «Жашыл чарба» снижает риски в управлении микроклиматом.

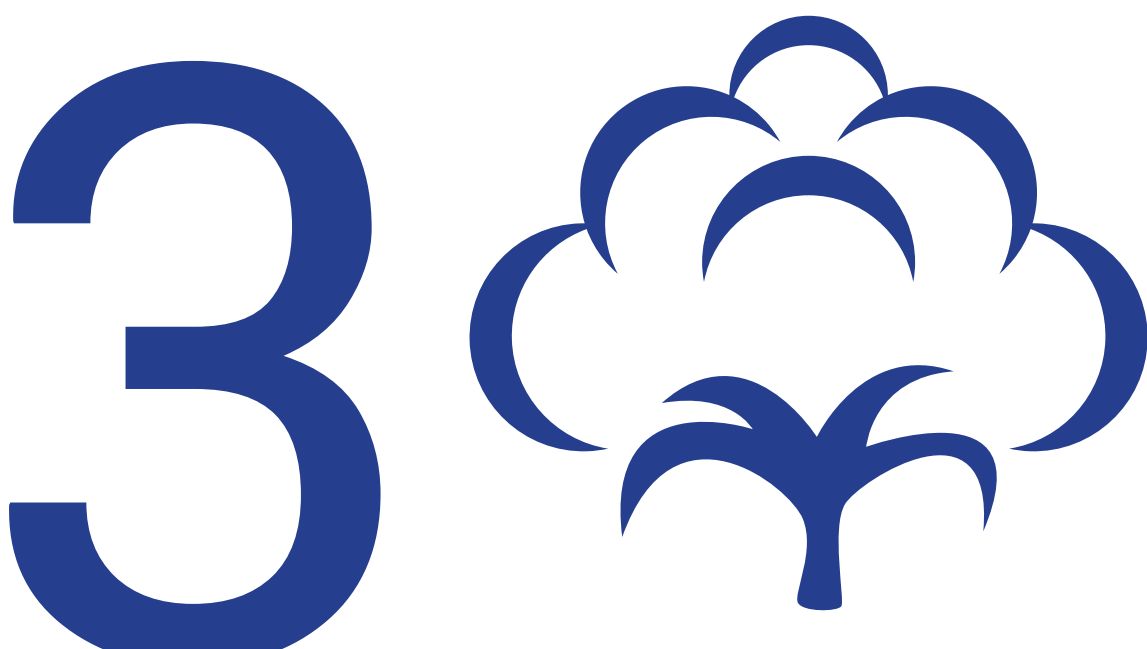
Финансовый прогноз на 3 года

	1 год	2 год	3 год
Необходимая инвестиция (общая сумма)	<p>Для запуска 1 теплицы с учетом первоначальных операционных затрат необходимо 26422 долларов.</p> <p>Годовые операционные расходы на 1 теплицу составляют 9966 долларов. Всего планируется запуск 20 теплиц общей площадью 1,56 га. Общая сумма затрат для старта составит \$528 440. Ожидаемые доходы по 1 теплице за 1 год составляют \$24579. Годовая прибыль составляет \$14613, общая прибыль составит \$292 260.</p>	<p>100 теплиц, общей площадью 7,8 га.</p> <p>Стоимость проекта – 2 642 200 долларов США.</p>	<p>1000 теплиц, общей площадью 78 гектар.</p> <p>Стоимость проекта – 26 422 000 долларов США.</p>
Какой от этого личный вклад	<p>Наш вклад выражается</p> <ul style="list-style-type: none"> • предоставлением земли в 30 000 кв.м. в долгосрочное пользование; • доступом к чистой воде; • доступом к электроэнергии; • возможностью получения консультаций на протяжении всего вегетационного периода от агрономов из Германии, России и Узбекистана. <p>Из 528 440 долларов, необходимых для запуска проекта мы готовы покрыть 199 320 долларов (стоимость операционных расходов на запуск).</p>	<p>Вопрос с предоставлением земли на стадии переговоров с Правительством КР. Предполагается земля в Иссык-Кульской области близ городов Тамчы, Чолпон-Ата, площадью более 100 га.</p> <p>Также для сокращения операционных расходов на отопление рассматривается возможность использования горячих источников воды. Месторасположение было выбрано исходя из: 1) Высокого уровня солнечной радиации в осенне-зимний и зимне-весенние периоды; 2) Наличия термальных источников; 3) Относительно теплого климата.</p> <p>Из 2 642 200 долларов США готовы покрыть 996 600 долларов США.</p>	<p>Из 26 422 000 долларов США готовы покрыть 9 966 000 долларов США.</p>

Сколько инвестиций вы запрашиваете?	329 120 долларов США	1 645 600 долларов США	16 456 000 долларов США
Полный годовой доход	491 580 долларов США	2 457 900 долларов США	24 579 000 долларов США
Полный годовой расход	199 320 долларов США	996 600 долларов США	9 966 000 долларов США
Чистая годовая прибыль	292 260 долларов США	1 461 300 долларов США	14 613 000 долларов США
Срок окупаемости бизнеса (сколько месяцев?)	2 года	2 года	3 года (так как строительные работы займут больше времени)

ПРОЕКТЫ ПО ОТРОСЛЯМ





**ТЕКСТИЛЬНАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

ПРОЕКТ № 38

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Маматсадык уулу Замирбек Работаем по патенту УГНС Индивидуальный предприниматель 0771 66 21 40 0555 12 67 55</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Швейный цех - производство детской одежды с целью продажи ее на рынке Кыргызстана, а также экспорт в Казахстан и Россию.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Работаем с 2014 года - открытие цеха.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Директор - Маматсадык уулу Замирбек Технолог - Мирзализов Руслан (10 лет) Бухгалтер - аутсорсинговая компания Имеем в персонале до 50 швей</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Сами производим и сами продаем через рынки и бутики. • Также выкладываем продукцию на рынках. • Особые лекала нашей продукции ориентирована на молодежь, взрослых и людей бальзаковского возраста. • Используем не дорогие ткани, но следим за качеством продукции.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Бишкекские производители • Турецкие и Китайские производители. <p>В основном конкуренция по цене. Реже по качеству.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>100 000\$ 150 швейные машины Оплата труда Новые технологии</p>

ПРОЕКТ № 39

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Садыкова Гульназ Индивидуальный предприниматель «Barhat Gold». Работа по патенту. 0555646060 barhat.barhat@list.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Легкая промышленность - пошив женской одежды.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Начали свою деловую активность с 2005 года, что говорит о нашем опыте.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<ul style="list-style-type: none"> • Генеральный Директор- Садыкова Гульназ Технолог- 7-8 лет опыта • ОТК – 5 лет опыта • Дизайнер- 9 лет опыта
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Авторский Бренд • Высокое Качество производства • Удобное расположение контейнеров на рынке • Деловые партнеры с Россией и Казахстан
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Местное швейное производство
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Открыть сеть контейнеров в Кыргызстане и в Казахстане • От \$ 50 000 – 60 000 <p>Оборотные средства необходимы для выпуска новой линейки пошива обуви из натуральной кожи. Продукт ориентирован на местный и внешние рынки.</p>

ПРОЕКТ № 40

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ООО "ОРДО-ТЕКСТИЛЬ бренд «TAILAN.RU»</p> <p>Учредитель компании: ПОЛОТОВ УЛУКБЕК САПАРАЛИЕВИЧ</p> <p>+7 965 227 18 18, +7 4932 42 78 42, +996 771 853 764 whatsapp.</p> <p>Tailan.ru@gmail.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Наша компания занимается производством текстильных изделий для женщин, мужчин, детей и дома.</p> <p>Все производимые изделия продаются оптом через собственный вебсайт www.tailan.ru компании своими силами.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Основана как бренд 2013 году, до этого наше предприятие работало на довалческой основе.</p> <p>Работая с нашими клиентами, мы определили многие ошибки. Так, анализы и опыт работ с клиентами дали нам уверенность в открытии своей компании.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Главным лицом компании является учредитель компании и он занимает пост генерального директора.</p> <p>Опыт работ в текстильном секторе с 2008 года.</p> <p>Структура компании по обязанностям:</p> <p>Финансист и бухгалтер с 2006 года работает в сфере финансов и бухгалтерии. Старший менеджер с 2002 года в сфере продаж и привлечения новых клиентов.</p> <p>Конструктор и дизайнер с 2004 года в сфере производства домашнего текстиля.</p> <p>Юрист (привлекаем со стороны) с 2006 года в сфере защиты юридических лиц от исков и права работников.</p> <p>Техническое и программное обеспечение (привлекаем со стороны) 2009 года в IT.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Наши преимущества: разнообразность ассортимента, низкая ценовая политика, индивидуальный подход к каждому покупателю, автоматизированность и практичность нашего сайта,</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Конкуренты:</p> <p>http://viotex37.ru/</p> <p>http://odezhda-master.ru/</p> <p>http://www.teks-plus.ru/</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>В каждом бизнесе - главное: сбыт и маржа продукта.</p> <p>В данном этапе сбыт в нашей компании реализован.</p> <p>Вопрос как поднять маржу? Над этим мы уже работаем опыт работы с Кыргызскими коллегами есть. Маржу можно увеличить до 150%.</p> <p>Нам нужен 50 000 000 руб. для покупки готовых текстильных изделий.</p>

ПРОЕКТ № 41

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ЧП Уланбек Исаков, г.Бишкек, Илбирс -2 0 772 176 925
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Собственники бизнеса работают в текстильной отрасли более 6 лет. Раньше компания размещала свои заказы на фабриках в городе Гуанчжоу, провинция Гуандун, Китай. После вступления Кыргызстана в таможенный союз и увеличения ставок по таможенному оформлению товаров, импортируемых из стран, не входящих в таможенный союз, собственники бизнеса приняли решение перенести заказы по пошиву продукции на территорию Кыргызстана. В данный момент компания размещает свои заказы в швейном цехе в г. Бишкек, Кыргызстан. Цех по пошиву одежды был выбран исходя из критериев качества работ и оптимальной стоимости. Все ткани и фурнитура закупается в Китае или в Турции. В данном цехе работает более 30 сотрудников, которые отшивают более 80 тыс. единиц товара в год для заказчика. Дизайн товаров берется по образцам турецких и итальянских производителей.</p> <p>В дальнейшем вся изготовленная продукция реализуется на крупнейшем вещевом рынке страны «Дордой». Большая часть продукции в последующем экспортируется и реализуется на рынках Казахстана и России.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Компания образовалась в 2015 году.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>По официальным данным, в 2014 году в Кыргызстане работали приблизительно 3 тысячи мелких, средних и крупных швейных предприятий.</p> <p>Швейная отрасль является одной из ключевых в экономике Кыргызстана. По оценке Всемирного банка, в этой отрасли работают более 300 тысяч человек.</p> <p>В 2014 экспорт составил 155 млн. долларов по официальным данным. 94% всего экспорта приходится на Россию, 5% на Казахстан и 1% на остальные страны.</p>

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
Цель проекта

Постройка собственного цеха по производству мужской и женской спортивной одежды для дальнейшей реализации на местном рынке и экспорта в страны таможенного союза (Россия, Казахстан).

На данный момент компания владеет земельным участком площадью 2,000 кв. м. в пригороде Бишкека. Согласно плану общая площадь строительного объекта будет составлять 500 кв. м.

Благоприятными факторами для развития швейной отрасли в Кыргызстане являются дешевая электроэнергия и недорогая рабочая сила. Кыргызская швейная продукция благодаря своему качеству и выгодной цене завоевала рынки соседних стран.

Направление инвестиций

Наименование долл. США	Сумма,
Постройка здания	200 000
Швейное оборудования	150 000
Первичный закуп тканей и фурнитуры	100 000
Инвентарь для цехов	30 000
Компьютерное оборудование	10 000
Прочие расходы	10 000
Итого	500,000

Основные показатели

- Количество сотрудников - 100 человек
- Объем производства – 150,000 единиц в год
- Объем инвестиций – 500 тыс. долларов США
- Прогнозируемая выручка – 1 700 000 долларов США в год
- Валовая маржа - 40%
- Маржа по чистой прибыли - 15%
- Срок окупаемости – 4 года

ПРОЕКТ № 42

<p>ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ</p>	<p>Название организации: Дом моды “ШЕРДЕН” Организационно правовая форма: на стадии регистрации ФИО лица подающего заявку: Токтогулов Миррахим Токтогулович Контактные данные (тел., эл.адрес): +996771458549, oposhulman@gmail.com</p>
<p>ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Продаете ли Вы товар или оказывает услуги? <p>Дом моды “ШЕРДЕН” производит линию дизайнерской модной одежды и аксессуаров для мужчин.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что за товар или услуга? <p>Дизайнерская модная одежда и аксессуары для мужчин:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Головные уборы: классические и модернизированные калпаки, тебетей. • Верхняя одежда: сюртук, чапан, теплый пиджак, жилет. • Деловая одежда: сорочка, пиджак, брюки. • Аксессуары: сумка, клатч, портмоне, борсетка, браслет, шарф, галстук, бабочка, перчатки. • Обувь по сезонам. • Где продается товар или оказывается услуга (в каком городе, области)? <p>В г. Бишкек и г. Ош. По мере поступления заказа, доставка осуществляется в любую точку страны. Также, продукция была реализована в страны Европы и Азии.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие клиенты в основном приобретают товар; <p>В-основном, клиентами являются деловые люди, предприниматели, политики, мужчины, часто выезжающие зарубеж.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Производите товар (оказываете услуги) сами или посредники? <p>Произвожу сам, без посредников.</p>
<p>ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ</p>	<p>В данной графе нужно описать какие основные конкуренты есть. Необходимо указать название таких организаций, или тот вид товара и услуги который конкурирует.</p>
<p>ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ</p>	<p>В данной графе нужно описать компанию-клиента, либо общее описание тех лиц, которые являются клиентами, где проживет этот клиент, какой возраст, род занятия.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>В данной графе нужно написать запланированные этапы развития вашего бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Этапы реализации стратегии развития • Необходимый объем инвестиций • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги)

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

В данной графе должно быть написано:

- В каком году начали бизнес. Укажите, то время когда начали деловую активность.

В 2013г. была выпущена первая коллекция мужских сорочек на международном фестивале "Оймо", в 2014г., выполненная из натурального хлопка и льна с нанесением ручных вышивок в этностиле. Также, по приглашению организаторов, участвовал с показом новых коллекций на выставке "Индустрия моды", "Био-кейджи". Также, другие коллекции были продемонстрированы в Индии, Таджикистане, Султанат Омане.

- Кто участвовал при создании бизнеса? Партнеры, инвесторы, семья, друзья, своими силами и тд.

В основном, работа ставилась своими силами и ресурсами, с помощью семьи и друзей.

- Как начиналась деятельность, какие объемы производства или продаж были.

Так как одежда является дизайнерской и производится индивидуально под каждого клиента без выхода в массы, с 2013г. был произведен следующий объем:

- Сорочка мужская с нанесением ручной вышивки в этностиле из натурального хлопка и льна. Размеры 46-54, количество проданных изделий - 157. Стоимость за 1 единицу изделия: 900-1500 сомов.
- Калпак классический из натурального войлока и бархата. Размеры 54-62. Количество проданных изделий – 542. Стоимость за 1 единицу изделия: 1400-1600 сом
- Пиджак из бархата. Размер 48-50. Количество проданных изделий – 4. Стоимость за 1 единицу изделия: 3500-5000 сомов
- Сюртук из бархата с шелковым подкладом. Размеры 48-52. Количество проданных изделий – 5. Стоимость за 1 единицу изделия: 7000-11000 сомов
- Жилет из бархата и вельвета. Размеры 48-52. Количество проданных изделий – 5. Стоимость за 1 единицу изделия: 2500-5000 сомов
- Аксессуары. Сумка из терме. Количество проданных изделий – 5. Стоимость за 1 единицу изделия: 700-1500 сомов
- Аксессуары. Шарф из хлопка, льна и войлока. Количество проданных изделий – 31. Стоимость за 1 единицу изделия: 500-1500 сомов

ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

В данной графе должно быть написано:

- Кто является главным лицом компании (директор, гендиректор, исполнительный директор).

Учредитель и дизайнер, автор линии «Шерден» – Токтогулов Миррахим.

Исполнительный директор – Кабылбеков Адилет.

- Какие еще ключевые управленцы бизнеса – управляющий, менеджер, бухгалтер, бригадир и так далее.

Бухгалтер – Кадыракунова Айнура.

- Укажите опыт каждого управленца и ключевого работника – сколько лет в данной сфере проработал, образование, стаж и так далее.

Учредитель и дизайнер, автор линии «Шерден» – Токтогулов Миррахим является автором этой идеи. В данной сфере работает с 2012г. с момента создания самой первой коллекции.

Образование: философ. Стаж работы - 8 лет.

Исполнительный директор – Кабылбеков Адилет.

В сфере мужской моды работает с 2014г.

Образование: специалист по рекламе. Стаж работы 2 года.

Бухгалтер – Кадыракунова Айнура.

В сфере мужской моды работает с 2014г.

Образование: бухгалтер. Стаж работы 20 лет.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Чем занимается компания? Если есть этапы производства или оказания услуг, просьба указать.

Дом моды «ШЕРДЕН» производит линию дизайнерской модной одежды и аксессуаров для мужчин.

Работа ведется в несколько этапов.

1 – этап. Прием заказов и предоплаты.

2 – этап. Пошив одежды.

3 – этап. Доставка и полный расчет за товар.

Также Дом моды «ШЕРДЕН» оказывает услуги стилиста и художественного оформления мероприятий, деловых встреч и мероприятий.

На ВИК 2014 и ВИК 2016 Дом моды «ШЕРДЕН» предоставил услуги художника по костюмам театрализованной постановки «Вселенная ковечника» на джайлоо Кырчын.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

В данной графе должно быть указано:

- Главное отличие Вашей компании от других конкурентов. Это может быть дешевая цена, хорошее качество, удобное расположение места, удачные деловые связи с партнерами.

Дом моды «Шерден» - единственная компания на рынке Кыргызстана, занимающаяся производством дизайнерской одежды для мужчин.

Продукция «Шерден» изготавливается исключительно из натуральных тканей, с индивидуальным подходом к каждому клиенту и гарантированно качественным пошивом.

По цене продукция «Шерден» доступная и обоснованная. Цена формируется с учетом выбранной ткани, сложности пошива и нанесения декора.

ПРОЕКТ № 43

ФИО : Закиров Амирбек Кожомкулович

Возраст: 35 ЛЕТ

Контактные данные: Бишкек, ул Усенбаева 153В

Название бизнеса: Швейная фабрика "Камелия"

Короткое описание бизнеса	<p>Открытие фабрики по пошиву мужской, женской и детской одежды. На данной фабрике планируется отшивать товары под собственным брендом, а также для сторонних заказчиков. Основными заказчиками будут российские бренды, владеющие крупными сетями магазинов в России и Казахстане. Для запуска швейного производства планируется арендовать производственное помещение площадью 1,500 кв. м. в Бишкеке. Производственная фабрика будет включать швейный цех, раскройный цех, экспериментальный цех, шоу-рум и административные помещения. На данный момент у компании уже есть заказы от KidSmart, Mia и Lime на производство изделий на сезон весна-лето 2017 года. Общий контрактованный объем производства составляет 40,000 единиц.</p> <p>Планируемый объем производства на 2017 год составляет 233,000 единиц продукции.</p>
Особенности вашего товара или услуги?	<p>На данный момент в Кыргызстане нет крупного швейного производителя, способного отшивать большие объемы одежды на высоком качественном уровне.</p>
Кому назначается ваш товар или услуга?	<p>Швейная фабрика будет предоставлять услуги по пошиву одежды для крупных российских брендов</p>
Кто является вашими поставщиками? Что вы используете в качестве сырья?	<p>Ткани и фурнитура будут закупаться в Китае. Инициатор данного бизнеса, который будет являться оператором швейной фабрики, имеет большой опыт в швейном производстве. Он более 8 лет работал в Китае, где на собственной фабрике отшивал одежду как под собственным брендом, так и для сторонних брендов, включая такие известные бренды, как Kira Plastinina, LIME, Sabotage и другие.</p>
Как вы (через кого) доставляете свой товар или услугу? Как вы реализуете? Где продаете?	<p>Одежда под собственным брендом будет реализовываться через собственные торговые точки. На данный момент имеется 9 торговых точек по СНГ (4 в КР, 2 в КР, 3 в РФ). От сторонних брендов будут приниматься заказы на определенную модель и определенный объем производства. Таким образом, для сторонних брендов будут оказываться только услуги по пошиву под заказ.</p>
Для производства и реализации товара какие действия нужны?	<p>Под швейную фабрику планируется арендовать помещение.</p>
Для производства и реализации товара какие ресурсы необходимы? Что вы имеете и что нет? (Оборудование, помещение, инструменты, денежные средства, персонал)	<p>Для швейного производства планируется взять помещение в аренду. Уже есть предварительная договоренность с собственником помещения. Также, необходимо закупить специальные швейные машинки, утюжные столы, раскройные столы, вышивальное оборудование, принтовальное оборудование и прочее. Общая численность производственного персонала на первом этапе запуска производства будет составлять 92 человека. Оператор проекта будет заниматься организацией всего бизнес процесса, включая поиск заказов на пошив одежды, производственный процесс, закуп материалов и реализацию готовой продукции.</p>
Что будет являться вашим источником дохода в вашем бизнес-проекте?	<p>Швейная фабрика будет работать по двум направлениям:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) пошив и реализация товаров под собственным брендом 2) пошив одежды для заказчиков

Кто ваши главные конкуренты? Что является сильными и слабыми сторонами ваших конкурентов?	Основными конкурентами являются китайские швейные фабрики. Их сильные стороны включают наличие готовой сырьевой базы, возможность производства качественной продукции и в больших объемах. В числе слабых сторон можно отметить более высокие производственными расходы по сравнению с кыргызскими швейными цехами, а также менее удобный процесс логистики готовой продукции в страны СНГ, который занимает больше времени и является более дорогим.
По сравнению с конкурентами цена вашего товара или услуги? Почему такая?	При больших объемах производства цена товара, произведенного в КР, ниже за счет более низких производственных и логистических расходов.
Где вы будете реализовать свой товар или услугу?	Одежда под собственным брендом будет реализовываться через собственные торговые точки. Одежда для сторонних заказчиков будет отшиваться только под заказ.
Какие 3 главные риска имеется для развала бизнеса?	Основными рисками являются 1) увеличение таможенных пошлин на ввоз сырья из Китая 2) укрепление курса сома относительно рубля и тенге, что приведет к удорожания продукции 3) уменьшение объема заказов
Какие новшества будут в вашем бизнесе? В чем он будет отличаться? (Новинка, инновация)	Швейная фабрика будет включать в себя экспериментальный цех, где будут разрабатываться новые современные модели одежды, а также, шоу-рум, который даст возможность потенциальным заказчикам ознакомиться со всем ассортиментом изготавливаемой продукции.

Финансовый прогноз на 3 года

	1 год	2 год	3 год
Необходимая инвестиция (общая сумма)	Оборудование – 230 тыс. долларов США Ремонт производственного помещения – 50 тыс. долларов США Мебель – 30 тыс. долларов США Оборотный капитал – 140 тыс. долларов США. Общая сумма инвестиций - 450 тыс. долларов США.		
Какой от этого личный вклад			
Сколько инвестиций вы запрашиваете?	450 тыс. долларов США.		Не потребуется
Полный годовой доход	1,827 тыс. долларов США	2,333 тыс. долларов США	2,939 тыс. долларов США
Полный годовой расход	1,567 тыс. долларов США	1,812 тыс. долларов США	1,894 тыс. долларов США
Годовая чистая прибыль	260 тыс. долларов США	521 тыс. долларов США	1,045 тыс. долларов США
Время окупаемости бизнеса (сколько месяцев?)	18 месяцев		

ПО ГЕНДЕРНОМУ ПРИЗНАКУ



МУЖЧИНА

167



78%

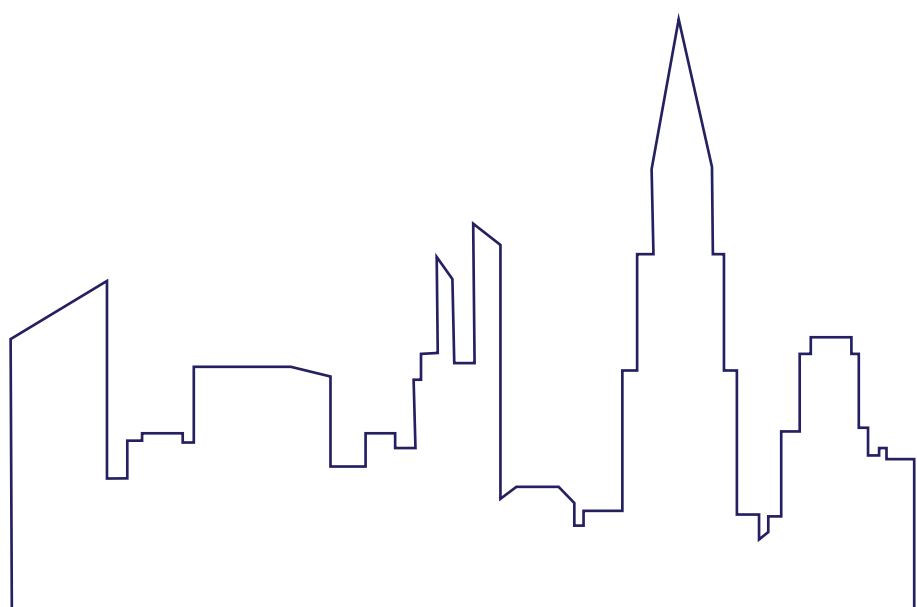


ЖЕНЩИНА

47



22%



СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

4



ПРОЕКТ № 44

ФИО : Осман Гокалп

Возраст: _

Контактные данные: Тунгуч, Улица Анкара 1/8, тел: +996(312)631425

Название бизнеса: Многопрофильная клиника

Короткое описание бизнеса	Медицинское учреждение, где будут предоставляться мед. услуги по всем направлениям
Особенности вашего товара или услуги?	В Кыргызской Республике отсутствуют современные клиники, где можно обслуживаться по всем направлениям. Крупнейшая клиника Асымбековой предоставляет уход и услуги только по гинекологии, также и другие мед. учреждения в зависимости от специализации. В связи с этим, Ататюрк-Алатоо не видит большой конкуренции внутри страны.
Кому назначается ваш товар или услуга?	Гражданам КР, среднего и высшего слоя населения, в дальнейшем планируется привлекать пациентов из-за рубежа (medical tourism)
Кто является вашими поставщиками? Что вы используете в качестве сырья?	Строительство: 50-60% стройматериалов будут импортированы. Оборудование: Будет привезено из за рубежа – Корея, Германия, Китай. Врачи: Врачи будут отбираться при наличии зарубежного мед. образования или опыта (Турция и Европейские страны)
Как вы (через кого) доставляете свой товар или услугу? Как вы реализуете? Где продаете?	г.Бишкек, ул.Анкара (между зданиями Образовательных учреждений "Сейтек" и "Ататюрк-Алатоо"
Для производства и реализации товара какие действия нужны?	Построить клинику, оснастить, оборудовать и привлечь высококвалифицированных специалистов.
Для производства и реализации товара какие ресурсы необходимы? Что вы имеете и что нет? (Оборудование, помещение, инструменты, денежные средства, персонал)	В 2016 году учреждением Ататюрк-Алатоо был приобретен земельный участок со зданием (S здания =10 000 кв.м.) за 4 млн. долларов. Необходимая сумма ресурсов составляет 50 млн. долларов для организации клиники.
Что является вашим источником дохода?	Источником дохода МУАА Международный Университет Ататюрк-Алатоо является предоставление образовательных услуг с 1996 года в г.Бишкек Кыргызской Республики. Студенты обучаются по четырем основным направлениям, таких как экономика, информационные технологии, гуманитарные науки, медицина. Также имеются колледж, магистратура и аспирантура. Университет представляет собой большой кампус, где студенты всегда могут связаться с профессорами. На данный момент, в университете обучается 2500 студентов.
Кто ваши главные конкуренты? Что является сильными и слабыми сторонами ваших конкурентов?	Главными конкурентами, учреждение выделяет клинику профессора Асымбековой, ЮРФА. Сильные стороны этих клиник являются наработанная клиентура. Слабые стороны – отсутствие собственных лабораторий, предоставление однопрофильных услуг. К примеру, в клинике Асымбековой пациенты обслуживаются в основном по гинекологической части.
По сравнению с конкурентами цена вашего товара? Почему такая?	Целевая аудитория: средний и высший слой населения

Где (в каком базаре) вы продаете свой товар или услугу?

В г. Бишкек

Какие 3 главные риска имеется для развала бизнеса?

Особых опасений нет.

Какие новшества будут в вашем бизнесе? В чем он будет отличаться? (Новинка, инновация)

В Кыргызской Республике отсутствуют современные клиники, где по всем направлениям можно обслуживаться. Данный проект будет представлять собой оказание услуг при наличии современной технологии, единого окна, т.е. оплата за услуги будут производиться единым образом, клиентоориентированность. В дальнейшем планируется предоставлять услуги, которые позволили бы гражданам лечиться, не выезжая на обследования за границу.

Финансовый прогноз на 3 года

	1 год	2 год	3 год
Необходимая инвестиция (общая сумма)	54 млн. долларов		
Какой от этого личный вклад	4 млн. долларов		
Сколько инвестиций вы запрашиваете?	50 млн. долларов		
Полный годовой доход			
Полный годовой расход			
Чистая годовая прибыль			
Срок окупаемости бизнеса (сколько месяцев?)			

ПРОЕКТ № 45

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Global Stone LTD Болотбеков Медербек ОсОО Тел:0772139070, 0555890186
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Компания занимается продажей и добычей природного камня.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Деловую активность компания начала с 2013 года, С карьера Таш Комур, официально зарегистрировали компанию по продаже камня ОсОО Глобал Стон. На данный момент в партнерстве с ОсОО Редем ведем общее дело по реализации природных камней в зарубеж.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Главным лицом являются два человека имеющие одинаковые права по долевого договору. Один из нас ведет производственную часть, второй партнер по реализации камней. В компании так же имеется Бухгалтер . Опыт по добыче природного камня с 2012, до этого момента занимались добычей угля. В данной сфере уже 4-й год. Образование высшее. По реализации, по экспорту в целом продвижение занимается второй партнер, который так же имеет большой международный опыт в данной строительной сфере с 2008г опыт 9 лет.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Эксклюзивный вид по плотности камень ,который сможет выйти на большие рынки без сомнения. Качества на сегодняшний день на уровне с Египтом и Ираном в отличие от наших местных конкурентов. Уникальность в том что , имеет больше ассортимент и команда единомышленников с инновационными идеями по продвижению за рубежом. В данной сфере мы самые молодые , которые в первые представили свой продукт на мировом уровне в Италии.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	Наши конкуренты, Ecostone, CentrealStone, Ulan таш, Жалпак таш, Семьсот сорок три тысячи триста восемнадцать
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	На данный момент мы плотно занимаемся по продвижению нашей продукции среди Центрально Азиатских стран, через год с 2017г выходим на рынок России Дубая. Данный вид камня имеется только в 11 странах мира, и имеет запас достаточно для обеспечения объема в соответствие их требованию. После того, как поставим линию и оборудование по мелким изделиям открываем новый тип камня, который имеет спрос на мировом рынке. У Кыргызстана 86% горы и соответственно большое запас горного и природного камня. И есть что экспортировать. Детали предоставим Тет-а-Тет инвестору. Объем Инвестиции 320 000 \$ полировочная машина 154000\$ Робот по изготовлению изделия средних веков 44000\$ дробилка камня для изготовлении изделия из гранита.

ПРОЕКТ № 46

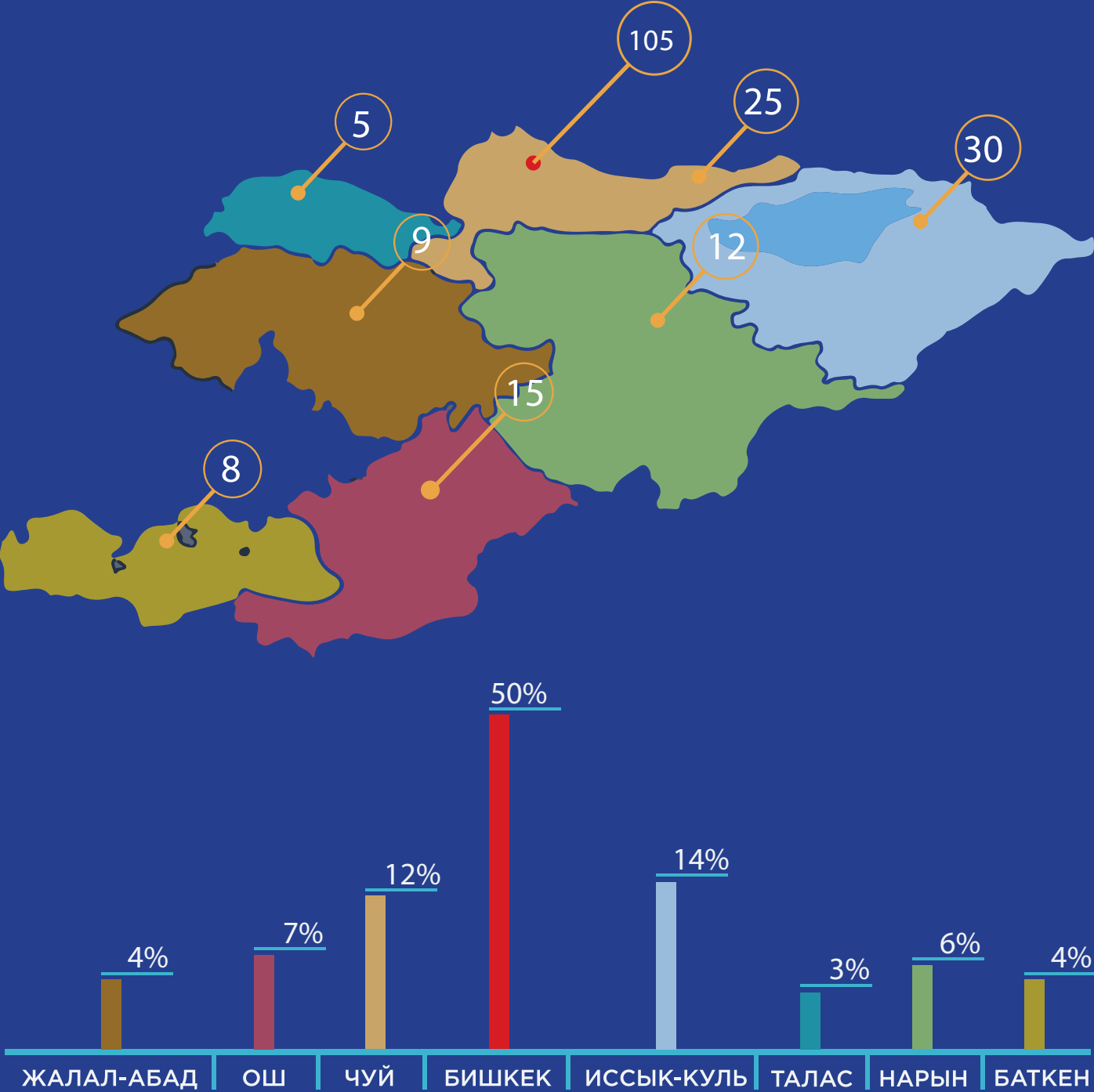
ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ОсОО «Жыргалан-Доргокомур» Доргоев Кайрат Бактыбекович Тел. 0556258305, Эл. Адрес: kayrat92@gmail.com
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Горнодобывающее предприятие
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Изначально в 2000 году было создано горнодобывающее предприятие ОсОО «Кок-Бель-Комур». Компания осуществляла свою деятельность до истечения срока действия лицензии (2010 г.). 23 сентября 2010 г. в управлении юстиции Иссык-Кульской области было зарегистрировано ОсОО «Жыргалан-Доргокомур». Экономическая деятельность данного предприятия осуществляется по настоящее время.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Кенесаров Бактыбек Доргоевич – директор. Кроме этого, в менеджменте компании состоят главный инженер и бухгалтер. Директор: опыт работы – 28 лет Образование – высшее. 1. Фрунзенский Политехнический институт 2. КГНУ Гл. инженер: опыт работы – 12 лет Образование – высшее. 1. Горно-металлургический Институт (г. Бишкек) Гл. Бухгалтер: опыт работы – 16 лет Образование – высшее. 1. Ташкентский Институт Текстильной и Легкой Промышленности.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	1. Качество продукции нашей компании. Высокая калорийность угля – удельная теплота сгорания 7514 кКал/кг. 2. Потребителями каменного угля ОсОО «Жыргалан-Доргокомур» являются: молоко перерабатывающие заводы, кирпичные цеха, цементные заводы Ысык-Кульской области, предприятия Кыргыз Жилкомун Союза города Каракол, школы Ак-Суйского района и т.д. По своему качеству добываемый уголь на много превосходит качество угля конкурентов.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	Компании, поставляющие продукцию с угольного разреза месторождения «Каракече». Компании, поставляющие уголь из Республики Казахстан.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> С 2013 года компанией ОсОО «Жыргалан-Доргокомур» ведутся подготовительные работы в виде проведения подземных горных выработок. Начало добычи угля запланировано на 2017 год. <p>Проектная мощность – 50 тыс. тонн угля в год. Планируемая прибыль – 60 млн. сом в год.</p> <ul style="list-style-type: none"> Необходимый объем инвестиций - 360 тыс. долларов США. Деньги требуются на приобретения горно-шахтного оборудования и материалы для проведения горных выработок.

ПРОЕКТ № 47

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО "АртСман"</p> <p>Заявитель: Сманов Улан Асаналиевич</p> <p>Форма: Строительно – проектная компания</p> <p>тел: +996(554)188 888</p> <p>эл.почта: ulansmanov@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> - Проектирование (in house) - Строительство (in house) - Комплексное оказание строительно-проектных услуг по малоэтажному строительству (out of house) - Комплексные Инвестиционно-строительные проекты
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>- Компания АртСман образована 2014 году. За 2 года деятельности произошел существенный рост компании в мощную структуру обладающим потенциалом достаточным для выполнения Инвестиционно-строительных проектов различной величины.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Директор: Сманов Улан Асаналиевич Образование высшее. Имеет свыше 15 лет опыт в строительно-проектной а также инвестиционно-девелоперских сферах.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> - Компания ориентирована на строительствах quick build проектах а также super charged assets. - Главное преимущество нашей компании в сфере строительства это аналог в котором у нас нет конкурентов в Кыргызстане, объекты исполненные нами под ключ в срок 6 месяцев с самой низкой стоимостью на рынке этажных домов. - А также вектора развития строительства домов с формой super charged smart house assets которые являются новинками на местном рынке спроса.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> - Нет конкурентов
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Развитие и применение сверхновых технологий в строительно-проектной категории.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разработка и участие в сферах энергетики с применением современных технологий в собственных объектах. - Девелоперское направление строительства автономных городков. - от 1,000,000\$ и более - Целевое использование (презентация)

ПРОЕКТЫ ПО РЕГИОНАМ

ИТОГО: 209 проектов



5

УСЛУГИ И
ТОРГОВЛЯ

ПРОЕКТ № 48

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	ОсОО «АзияНет.кг» Генеральный директор: Асыгалиев Бакытбек Карыбекович Кыргызская Республика, Чуйская область, г. Токмок, ул. Жантаева 38. Тел. 0772150720
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Компания предоставляет услуги доступа в интернет (Интернет провайдер).
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Компания основана 19 января 2013 года.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Генеральный директор - Асыгалиев Бакытбек Карыбекович. Имеет высшее техническое образование. (Опыт работы в данной сфере 10 лет)
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Преимущества компании ОсОО «АзияНет.кг» в ее целеустремленных сотрудниках, готовых воплотить грандиозные проекты для развития телекоммуникационного рынка Кыргызстана.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	Основными конкурентами в данной сфере являются ОАО «Кыргызтелеком» и ОсОО «Акнет».
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Наша компания планирует реализовать проект строительства Центра обработки данных мощностью 10 МВт в г. Токмок, который будет сертифицирован по уровню безопасности. Проект - Tier 3. Реализация данного проекта увеличит транзитный потенциал Кыргызской Республики и области телекоммуникаций и даст толчок в развитии не только компаниям, которые задействованы в сфере телекоммуникации, но и в других отраслях экономики Республики. Данный ЦОД будет являться крупнейшим в Центральной Азии. На данный момент готовится отвод земельного участка, расположенного в промышленной части города вблизи электроподстанции в 220 кВ. Размер участка составляет 30 000 кв. м. Также ведется подготовка необходимой технической документации. Для подготовки проекта выбрана Российская компания «КРОК». Эта компания будет сертифицировать весь проект Tier 3 и степень надежности ЦОД по критерию «optime institute» (США). К ЦОДу будут подведены оптоволоконные линии от всех магистральных провайдеров нашей республики, которые в свою очередь имеют стыки с операторами других стран. Необходимый объем инвестиций составляет 20 млн долларов США.

ПРОЕКТ № 49

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО «Эко Полис» Жаркынбаев Бусурманкул Адрес: г. Бишкек, проспект Жибек-Жолу, 403 Тел.: 0706800087, 0 312 30 49 98 E-mail: ecopolis13@gmail.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Компания занимается оказанием услуг по вывозу мусора и ТБО (Твердо бытовые отходы)</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Компания создана с февраля 2013 года.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Главным лицом компании является генеральный директор. Высшее экономическое образование. Опыт работы в данной сфере 4 года. Менеджер – экономист. Высшее экономическое образование. Опыт работы в данной сфере 4 года. Эколог-инженер. Высшее экологическое образование. Опыт работы в данной сфере 2 года.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Компания является одной из лидирующих компаний. ОсОО «Эко Полис» отличается от других компаний за хорошее качество работы и приемлемые цены. Мы также нацелены на оказание клиентоориентированных услуг по вывозу мусора.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Муниципальное предприятие «Тазалык» ОсОО «Фаворит-НУР»</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Построение перевалочно-сортировочной базы г. Бишкек Общий период реализации проекта около 2-3 месяца. Данный проект требует инвестиций в размере 220.000 долларов (двести двадцать тысяч долларов США): Приобретение и установка оборудования для перевалочно-сортировочной базы. Окупаемый период составляет от 8 – 15 месяцев.</p>

ПРОЕКТ № 50

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Сельскохозяйственный Сервисный Кооператив "Капля Плюс". Жоошов Паязидин Мусаевич Индивидуальный предприниматель Ошская область, Карасуйский район, 0555-32-44-60, 0778-21-70-36, payaz1@rambler.ru, paiazidin@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> - Продажа и установка оборудования системы капельного орошения; - Организация демонстрационных полей по водосберегающим технологиям орошения, в том числе капельное орошение; - Разработка и выпуск различных информационных материалов (брошюра, руководство, статьи, видеофильмы и прочее) по эффективному использованию водных ресурсов, капельному орошению; - Услуги обучений и консультации по установке капельного орошения.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Компания начала свою деятельность с 2013 г.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Состав менеджмента компании следующий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Председатель-гидротехник. Образование юридическое, стаж с 1991 года. - Менеджер-гидротехник. Образование техническое. Кандидат технических наук, отличник сельского хозяйства КР, стаж с 1990 года. - бухгалтер.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Хорошее качество, дешевая цена, товары в комплексе «от и до», клиент покупает все товары с одного места.</p> <p>Бесплатная научно обоснованная консультация от высококвалифицированных специалистов по электронной почте, телефону, сети whatsapp. Создание взаимного доверительного отношения между компанией и клиентами. Доставка товаров заказчику по всей территории республики без оплаты.</p> <p>Гарантия выдается на 1 год. Замена товара возможна только при заводском браке.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Конкуренты мало, это новый вид бизнеса.</p> <p>Установка системы капельного орошения, консультация.</p> <p>Поливная лента, поливная труба, фильтры, капельницы, задвижки, фитинги.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Стремление компании довести объем продаж до 10 000 000 сом в год.</p> <p>Необходимый объем инвестиций: 200 000 долларов США.</p> <p>Покупка оборудование для выпуска поливной трубы и лент.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Открытие торговых мест в регионах. - Увеличение объема покупки. - Повышение потенциала специалистов.

ПРОЕКТ № 51

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Мамыралиева Гулнара Джоомартовна Гостиничный сервис “B&B Gulnara” и юрточный городок “Чолпон” Индивидуальный предприниматель (+996) 770 528 709/ (+996) 702 694 334</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Гостиничный сервис “B&B Gulnara” расположен в г. Каракол, а юрточный городок «Чолпон» расположен в Ак-Суйском районе ущелье “Алтын Арашан” (известен как место с богатой флорой, фауной, место с оздоровительным горячим источником). Мы оказываем гостевые услуги для приезжих гостей.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>ГС “Гулнара” образовано в 2002 г. ЮГ “Чолпон” начал свою деятельность летом 2016 г. С юртами. Получили приличный доход.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Мамыралиева Гулнара Джоомартовна Образование высшее – учитель биологии и географии управляет с гостиничным сервисом “Гулнара” работает в туристической сфере более чем 15 лет. Рысмендиева Чолпон Каирбековна Образование высшее - Юрист управляет с юрточным городком “Чолпон” стаж имеет более 8 лет.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Наша главная отличие от остальных это:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Полная релаксация душевного состояния. • Удачные деловые связи с партнерами. • Дешевые цены. • Удобное расположение места. • Отличный сервис чистота уют. • У нас очень оценивается еда. <p>Особый колорит ущелья «АЛТЫН АРАШАН» доступные минеральные источники, озеро «Ала-Кель», сопряженность с культурой кыргызского народа как конные прогулки, показ национальных игр: «атчабыш», «кок-бору», шоу приготовления кумыса. Участие или визуальное шоу дойки коровы. Приготовление сметаны, айран, участие туристов в приготовлении пищи начина с топки казана. Мы предоставляем наши услуги только в национальных юртах. Начиная от проживания, столовой и душевых кабинок. В этом и есть наша изюминка. Юрты изготовленный из материала исключаящих неприятные запахи из натурального войлока.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Гостиничный сервис «Гулнара» конкурирует с остальными гостевыми домами по г. Каракол. У Юрточного городка «Чолпон» есть конкуренты как «Арашан трэвел» и «Як тур»</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Увеличение количество юрт до 20 шт. для проживания, столовой и душевых кабинок. Постройки национальных тандырных печей для обеспечение местного населения и интуристов хлебобулочными изделиями. Покупка солнечных коллекторов для освящения 2го юрточного лагеря. Для улучшения сервиса, и обеспечения энергопитанием, хотим построить мини ГЭС.</p>

ПРОЕКТ № 52

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Исмаилов Усонбек Койчиевич

Компания работает по патенту Индивидуального предпринимателя с 2011 года. В 2016 году зарегистрирована Общественное Объединение "Усонбак" в связи с партнерством с ЮСАИД.

Предпринимательскую деятельность планируем осуществлять на основании патента на имя "Исмаилова Усонбека Койчиевича".

0777 661271 (менеджер)

0707 661271

771 66 12 71

Веб-сайт: www.usonbak.wix.com/usonbak

Спутниковые координаты: 41.443403, 76.181746

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Компания оказывает туристические услуги, а именно:

- Гостевой этнокомплекс в урочище Салкын Тор. (аренда юрт, топчанов, мест проведения фуршетов);
- Проведение услуг по организации культурно и этно-гостевых мероприятий. Проведение торжеств, национальных праздников.
- Компания располагает своим комплексом общественного питания, кухней.
- Также оказываются услуги гида, прогулок и походов в окрестные горы.
- Оказываются услуги конной верховой езды.
- Также проводится услуга – Буркут шоу и Карышкыр шоу.
- Проведение семинаров и конференций.
- Детская площадка.

В 2016 году компания оказывала услуг конференций и семинаров в качестве субподрядчика ЮСАИД.

Компания располагается возле урочища Салкын Тор, Нарынский район, села Алыш, участок Салкын Тор. Наш юрточный лагерь находится перед въездом в национальный парк «Салкын-Тор». Гости размещаются в 5 юртах. В юрточном лагере имеется: чистая горная и родниковая вода, летняя беседка. Все юрты выполнены с использованием натуральных материалов и украшены в национальном стиле, отражающие местный колорит. Уникальностью этих мест является - Национальный парк Салкын-Тор, где посетитель окунется в быт кыргызского народа и сможет насладиться дикой и прекрасной природой Нарынской области. В парке есть места, которые рекомендуется посетить: пещера Кожо- Ункюр, исторический холм Дюбели, ключевой родник Курга, а также красивые скалистые ущелья Кок-Жайык, Беркут-Уя, Кызыл-Зоо.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

На юридическом уровне компания начала действовать после приобретения патента в УГНС Нарынского района в 2011 году. (все это время компания исправно отчисляет все необходимые законом платежи. Руководство компании нацелено работать открыто и добросовестно).

В 2016 году компания дополнительно открыла Общественное объединение "Усонбак".

Срок работы компании 5 лет.

<p>ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА</p>	<p>Директор - Исмаилов Усонбек Койчиевич, главное лицо компании.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 лет опыта работы в туристической отрасли Кыргызстана. <p>Менеджер по управлению собственностью – Чолпонбаева Турду Акматовна</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 лет опыта работа в сфере управления собственностью. <p>Бухгалтер – Турдалиева Ырыскул</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 года опыта работы в сфере бухгалтерского учета.
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ</p>	<p>В настоящее время именно такого же формата компаний на территории урочища Салкын Тор нет.</p> <p>Компания имеет возможность гибко подстраиваться под потребности потребителя: пешеходный горный туризм, проведение тоев и праздненств, проведение конференций и семинаров, детские мероприятия. Эта гибкость позволяет компании удачно подстроиться под любой вид заказа.</p> <p>Урочище Салкын Тор, и место компании располагается в удобном для подъезда месте. У въезда располагается собственная автопарковка с охраной. Рядом располагается асфальтированная трасса областного значения.</p> <p>Объект компании располагается в 5 км. от аэропорта «Нарын». В случае его открытия, компания будет также иметь преимущества в работе на рынке.</p> <p>До настоящего момента компания еще не успела заключить отдельных партнерских соглашений ни с одной туристической компанией. Однако, ряд крупных туристических компаний упоминают данного индивидуального предпринимателя и его объекты в своих туристических каталогах (например: www.cat.kg).</p>
<p>ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ</p>	<p>При том, что в урочище Салкын Тор нет аналогичных компаний, известно, о том, что на соседних участках располагаются конкуренты, обладающие только обычными юртами. Их количество в настоящий момент - 3 единицы. Они обладают юртами, комплексом общего питания. Однако их услуги не так разнообразны и качественны.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>Наша стратегия рассматривает следующее:</p> <p>Стратегия – 1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - поскольку про урочище Салкын Тор уже знают многие крупные туристические компании и иностранные туристы, компания планирует создать на территории своего этно-комплекса гостевые дома, гостиничные номера со всеми удобствами. - гостевые дома будут включать в том числе с подведением к ним систем стока, септика, канализации. <p>Это компания планирует реализовать в течении зимнего и весеннего сезона 2016 – 2017 года. Чтобы быть готовыми к летнему и осеннему сезону 2017 года.</p> <p>Стратегия – 2.</p> <p>Организация конно-спортивного туризма, приключенческого туризма в окресные горные районы на лошадях с инструктором.</p> <p>Стратегия – 3.</p> <p>Запланированно строительство лыжной базы, так как в непосредственной близости к урочищу располагается удобный склон для лыжного спуска. Компания планирует организовать в этом месте лыжную базу.</p>

ПРОЕКТ № 53

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОО «Дастан Мастер»</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Кошоев Эмил Суйумбекович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0771101729, 0770002623. Email. koshoiev@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>ОО «Дастан Мастер». Проектирование, строительство и продажа картофелекопателей, а также разной сельхозтехники по заказу. Основные потребители - фермеры Иссык-кульской области. Молодые специалисты, хорошо знающие свое направление работы. В основном занимаемся изготовлением деталей и запасных частей на сельхозтехнику.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>В 2011 году молодые специалисты работавшие на заводе «Дастан», во главе с Кошоевым Э.С., организовали молодежное объединение - «Дастан Мастер».</p> <p>В основном компания занимается частными заказами потребителей: моделирование, проектирование, изготовление опытных образцов и испытания.</p> <p>Сюда входит в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Использование тракторного картофеля; • Использование тракторного культиватора; • Использование опрыскивателя разных модификаций; <p>Также у нас есть готовый проект. Штучный и мелкосерийный выпуск «Картофелекопалок» разных видов.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Кошоев Эмил Суйумбекович. 1987 г.р.</p> <p>Опыт работы:</p> <p>ОАО «ТНК Дасан» инженер-технолог. г. Бишкек (Кыргызстан)</p> <p>ООО «Интермикс Мет» инженер-технолог г. Лермонтов Ставропольский край (Россия)</p> <p>ОсОО «Казминералз Бозумчак» инженер-химик. ГОК «Бозумчак» Джалал-Абадский обл. Ала-Букинский р-н.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наши картофелекопалки 3-4 раза дешевле, чем зарубежные аналоги. 2. Техника, которая мы делаем была разработана по чертежам аналогов советской техники. Однако она была усовершенствована с учетом наших земельных условий. 3. Все запчасти изготавливаются по требованиям (ГОСТ; ТУ; ОСТ и. т.д.). Производство только из российских металлов. 4. Гарантия на технику один год. Также предусмотрено пост гарантийное обслуживание три года. Изношенные, устаревшие части техники можно будет приобрести по низкой цене. 5. В случае реализации данного проекта нашу технику можно будет приобрести на лизинговой основе. Мы готовимся для сертификации нашей техники и даже предварительно договорились с КБ ОАО «Айыл банк».
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>При том, что в урочище Салкын Тор нет аналогичных компаний, известно, о том, что на соседних участках располагаются конкуренты, обладающие только обычными юртами. Их количество в настоящий момент - 3 единицы. Они обладают юртами, комплексом общего питания. Однако их услуги не так разнообразны и качественны.</p>

ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

Отзывы наших постоянных клиентов.

Житель села Торт-Куль Тонского района - Асылбеков Жолдошбек (фермер).

Я, в 2012 году Кошоеву Эмилю заказал фильтр-транспортёр для картофелекопателя. В этом же году я приобрел картофелекопатель. С тех пор прошло три года и три года уже удачно собираю свой урожай и за одно зарабатываю деньги помогая своим соседям.

Житель села Кок-Сай Тонского района - Бараканов Санжар (предприниматель, фермер).

Уже многие годы занимаемся выращиванием картофеля, а наша посевная площадь увеличивается каждым годом. Последние годы картофель продается по хорошей цене, и в прошлом году я приобрел трактор МТЗ 82. В селе постоянно не хватает запчастей на технику. Поэтому, когда мне нужно было что-то для техники, я заказывал запчасти у Айбека и Эмиля. Теперь они хотят выпускать картофелекопатели. Я готов приобретать у них продукцию.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ

Согласно отчету 2015 года Министерства сельского хозяйства и мелиорации Кыргызской Республики страна обеспечена сельскохозяйственной техникой всего на 60%, и из них более половины техники эксплуатируется более 25-30 лет.

Аналоги картофелекопателей из Турции, Китая, Белоруссии в 3-4 раза дороже чем те, которые мы будем делать. Опыт показал, что, например, украинский картофеле-копатель ДТЗ модель КС-2А и КС-4А (партия техники импортирована в КР 2011 году) уступает нашему, поскольку привозной быстро ломается, из-за низкого качества материала. Зачастую импортированная продукция не соответствует ни каким требованиям и стандартам в том числе местным.

Учитывая все эти обстоятельства, можно говорить, что спрос на нашу технику будет по всему Кыргызстану. Например, только по Иссык-кульской области спрос на нашу продукцию составляет от 50 до 80 штук. По Нарынской и Таласской областям спрос составляет примерно столько же.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Штучная продажа → мелкосерийная продажа → Сертификация производимой техники → Лизинг техники (запуск в серийный выпуск) – это Наша Стратегия.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

1. Начали с энтузиазма
2. Находимся на этапе реализации. Те это от «слов» к «делу».
3. За выручку от единицы техники построим 2 000 сом.
4. Наш финансовый план. смотрите: приложение №1

ПРОЕКТ № 54

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Ихлас Организационно правовая форма: Крестьянское хозяйство ФИО лица подающего заявку: Султанбек уулу Ажыбай Контактные данные (тел., эл.адрес): +996708175758. ajybai.sultanbekov.az@gmail.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Услуги. • Полевые работы: косьба сенокосов, прессование сена. • Нарынская область, Ак-Талинский район, Нарынский район. • Фермеры • Оказываем услуги сами. Без посредников.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>В данной графе должно быть написано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Май 2013 г. • Семья. • Косьба : 300 га;
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>В данной графе должно быть написано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Султанбек уулу Ажыбай. Управляющий. Стаж работы: 5 лет. Образование: высшее. • Акматов Манасбек. Механик инженер. Стаж работы 6 лет. Образование: высшее. • Едигеев Кенжебек. Механик инженер. Стаж работы 10 лет. Образование: среднее специальное.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Основные отличия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приемлемые цены. (Наши услуги: косьба 1 га -1500 сом. Конкуренты: косьба 1 га - 2000 сом) • Контроль всего производственного процесса. От подготовки оборудования до сдачи готовой продукции. • Оперативность предоставления услуг. Оказание услуги на следующий день после приема заказа. • Высокие стандарты исполнения услуг. <p>Уникальность предоставляемых услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Высококачественный сервис. • Наиболее низкие цены на услуги • Географическое местоположение. Оперативность исполнения заказов. • Высокая квалификация и многолетний опыт сотрудников. • Лояльный подход к каждому клиенту. • Системы лояльности к клиентам. Скидки к постоянным клиентам. <p>Факторы препятствием для остальных конкурентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • низкий квалификация специалистов • физическая устарелость средств производства • отдаленность укосных площадей клиентов
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Другие фермерские хозяйства, занимающиеся косьбой травы.</p>

ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

Фермеры Ак-Талинского и Нарынского района в Нарынской области. Основной вид деятельности: земледелие, скотоводство. Возрастная категория: 25-60 лет.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ

Доля рынка: Ак-Талинский и Нарынский районы косяба - 2.3 %

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Этапы реализации стратегии развития

1 этап. Закупка нового оборудования.

2 этап. Маркетинговые мероприятия по стимулированию спроса. Внешняя реклама. Распространение сертификатов на получение скидки среди местного населения Холодные звонки фермерам. Предварительные заказы. Составление плана работ на сезон.

3 этап. Реализация работ. Увеличение доли рынка с 2% до 10%.

4 этап. Исследование новых производственных возможностей. Реинвестирование прибыли на новое оборудование для освоение других ниш сел. хозяйственных услуг.

Необходимый объем инвестиций: 25000 \$

Целевое использование инвестиций:

- покупка 2 косилок нового поколения 15000 \$
- покупка 1 пресс-подборщика нового поколения 6000\$
- маркетинговые расходы 2000 \$
- резервный фонд 2000 \$

Мы начали наше предприятие в мае 2013 г. Существовала необходимость качественного сервиса и предоставления оперативных услуг в нашем регионе.

За первый год работы нашего предприятия наш объем производства составил 300 га. С каждым сезоном наше предприятие показывало уверенный рост. Наша команда всегда ставила упор на предоставления услуг по высоким стандартам.

В 2016 г. объем производства составил 470 га косябы сенокосов. После получения инвестиций мы прогнозируем повышение доли рынка более 10%. Прогнозируемый объем производства более 5000 га косябы сенокосов.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

ПРОЕКТ № 55

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

ОсОО "Технобренд"
Кыргызская Республика,
720075, г. Бишкек, 8 мкр., д. 40
тел.: +996 312 892547
+996 312 882547
www.technobrand.kg
technobrandkg@gmail.com

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Компания «TechnoBrand»:

1. Предлагает широчайший спектр технологического оборудования для предприятий общественного питания любого направления. От оснащения маленького бара или «фаст-фуда» до шикарного ресторана, от торговой палатки до супермаркета, от мини кондитерской до хлебопекарного производства, от частной гостиницы до роскошного отеля с президентским номером. Так же компания осуществляет поставку оборудования по производству продуктов питания.

Постоянно обновляя и расширяя ассортимент, представляем своим клиентам самое современное оборудование от ведущих российских и европейских производителей.

Компания осуществляет продажу высококачественного инновационного оборудования для горячего цеха ресторана – немецкие и итальянские пароконвектоматы, красивые и надежные линии раздачи питания, контактные грили, посудомоечные машины, конвекционные печи, расстоечные шкафы и многое по очень приемлемым ценам и выгодным условиям по оплате.

Компания зарекомендовала себя в качестве надёжного партнёра и поставщика кухонного оборудования от самых ведущих мировых производителей. Нашими любимыми клиентами и друзьями стали и являются до сих пор (пользуются профессиональными услугами сервиса и обслуживания оборудования) крупнейшие Кыргызские организации, рестораны, пансионаты, гостиницы. Вот некоторые из них:

Санаторий «Голубой Иссык-Куль», бар «Атмосфера», сеть магазинов «Народный», кафе «Навигатор», «Бар Сук», бистро «Москва», ЦО «Ала Тоо», кафе «Телеграф», гостиницы «Holiday», «Парк Отель», «Hyatt», ОсОО «Газпром Нефть Азия», Аэропорт «Манас», Японское посольство, ПРООН, столовая завода «Автомашрадиатор», ГКНБ КР, Столовая Таможенной службы КР, столовая Министерства образования и многие-многие другие.

2. Дополнительное направление Компании - Кондитерский бутик «Белый кролик» - производство и продажа кондитерских изделий.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ

Компания «TechnoBrand» на рынке с января 2010 года занимается поставкой и продажей оборудования.

С сентября 2015 года Компания открыла новое направление в сфере производства кондитерских изделий под названием Кондитерский бутик «Белый кролик».

<p>ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Генеральный директор: Куцевалов Александр Григорьевич, стаж 33 года. • Директор по развитию: Хван Ксения Юрьевна, стаж 9 лет. • Главный бухгалтер: Бенидовская Людмила Ивановна, стаж 31 год. • Главный инженер: Бибииков Александр Матвеевич, стаж 18 лет. • Менеджер по работе с клиентами: Сергунова О. - 6 лет.
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ</p>	<p>Плюсы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сервис – обслуживание клиентов. 2. Цена-качество 3. Сроки поставок 4. Гарантия, техническое обеспечение. <p>Преимущество над конкурентами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставление услуги по аренде оборудования.
<p>ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ</p>	<p>ОсОО «Technobrand» - технологическое оборудование для предприятий общественного питания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ОсОО «АРТО» - Азиатская Региональная Торговая Организация. 2. Компания «КЛЕН» <p>Кондитерский бутик «Белый кролик»:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сеть магазинов «Наша марка» 2. КД «Куликовский»
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>Этапы реализации стратегии:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение ассортимента. Модернизации или освоения новой продукции. 2. Налаживание взаимодействия с поставщиками качественной продукции для кондитерского производства. 3. Логистика и доставка 4. Расширение сети кондитерских бутиков по всей стране. <p>Объем инвестиций:</p> <p>Целевое использование инвестиций:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие производства.

ПРОЕКТ № 56

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Шермухамедов Данияр Шермухамедович ОсОО "Намба Такси" Общество с ограниченной ответственностью +996(773)-999-667 suhrobjon_97@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Namba Taxi предоставляет услугу пассажирских перевозок на рынке Кыргызстана.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Деятельность Namba Taxi началась 23 февраля 2012 года. Прошло 4 года, и сейчас наша служба такси является одним из лидеров на рынке такси в Бишкеке. В день диспетчерская служба принимает более 7 тысяч звонков, пассажиров доставляют до пунктов назначения более чем 2500 водителей.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>1) Руслан Карабукаев, основатель Namba Taxi Генеральный директор, Namba, BeSmart Georgia Tech MBA, 8 лет управления стартапами. 2) Аман Тентиев, со-основатель Namba Taxi Управляющий партнер инвестиционными компаниями "Avanta Capital" (Алматы) и "The Farm" (Бишкек). 5 лет занимал должность руководителя в трех фирмах. 3) Татьяна Плисс Главный бухгалтер 24 года бухгалтерского опыта, из них 20 лет в роли главного бухгалтера</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Namba Taxi является одной из крупных и популярных компаний Кыргызстана в данной сфере. Компания имеет свой круглосуточный колл центр, отделы маркетинга и корпоративных клиентов, IT отдел, а также операционный отдел. Namba Taxi предоставляет клиентам машины эконом и бизнес класса.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Основные игроки на рынке кроме Namba Taxi, это диспетчерские службы Жорго, Удача и СМС такси.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Namba Taxi ищет стратегического партнера для реализации инвестиционной программы. От партнера ожидается финансовый заем в размере \$1 миллион долларов, которые будут использованы для приобретения собственного автопарка машин повышенной комфортабельности. Доля компании на рынке услуг такси Кыргызстана составляет 20%, после осуществления данного проекта компания займет лидирующую позицию с долей рынка более 50%.</p>

ПРОЕКТ № 57

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Учреждение «Центр интеллектуального развития «Академия Роста»</p> <p>Асылбекова Сайкал Фридоновна</p> <p>Учреждение</p> <p>+996 556 78 18 18; asylbekovasaikal@gmail.com</p> <p>Сайт: www.rost.kg</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>1) Развитие всех видов инновационного образования, развитие интеллектуальных способностей детей через программу «ментальная арифметика»</p> <p>3) продажа франшизы по ментальной арифметике, включающая в себя бренд «Академия Роста», а также запатентованную методику и программное обеспечение для тренировки дете</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>август 2015 г.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Директор Асылбекова Сайкал Фридоновна.</p> <p>Образование: высшее экономическое. Опыт 9 лет</p> <p>Бухгалтер Жумабекова Асель.</p> <p>Образование: высшее экономическое. Опыт: 5 лет</p> <p>Юрист Шарипов Аскар Болотбекович.</p> <p>Образование: высшее юридическое. Опыт: около 5 лет.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> - Более 30 офисов по Центральной Азии; - квалифицированный инструкторский состав; - программа обучения ментальной арифметике для преподавателей; - онлайн-платформа для тренировки по ментальной арифметике на сайте www.rost.kg ; - оффлайн платформа с голосовым сопровождением для тренировки детей; - регулярные олимпиады по ментальной арифметике; - серия рабочих тетрадей для учеников (5 частей); - серия руководства для инструкторов по ментальной арифметике (4 части); - уникальная методика преподавания;
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Smartum, ISMA, Менап</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Дальнейшей стратегией Академии Роста является разработка и внедрение других инновационных методов обучения детей, увеличение количества франшиз по всему СНГ и на мировом рынке и занятие лидирующей позиции в мире ментальной арифметики в течение следующих 5 лет. Необходимый объем инвестиции 100 000\$ на покупку помещения.</p> <p>Целевым назначением инвестиций является приобретение офисного помещения около 100 м/кв</p>

ПРОЕКТ № 58

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО "REDEM"</p> <p>Болотбеков Медербек</p> <p>Тел: 0772139070, +996555890186</p> <p>e-mail: ruukki.kg@gmail.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Наша компания является частным предприятием, зарегистрированным форме Индивидуального Предпринимателя и ОсОО .</p> <p>По реализации строительных материалов как Кровельные, фасадные системы и благоустройства.</p> <p>Активно ведет свою деятельность во всех городах КР.</p> <p>Занимаемся от Цоколя до Крыши и благоустройство с наружи. Комплектующие от мировых производителей. По системе субдистрибуции развиваем новые точки.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>ИП Болотбеков и ОсОО был основан в 2008 году в марте как компания в партнерстве с корейской компанией "CANA teck" Ltd. С 2010 года после революции , иностранные партнеры покинули КР. И с тех пор ведем деятельность самостоятельно.</p>
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>Генеральный директор- Управляющий – Бухгалтер- Главный менеджер-менеджер по продажам- Контролер по объектам- субдиллеры.</p> <p>Ген. Директор –высшее техническое и экономическое образование. В данной сфере 8 лет, Опыт в строительстве и в реализации практически так и теоретические. Постоянное прохождение обучение из за рубежа по своей сфере таки в сфере ИТ.</p> <p>Управляющий – Высшее образование, в данной сфере 2 года. Опыт практический так и теоретически. Проходят обучение от заводов. Тренинги, командировки.</p> <p>Старший Менеджер – ключевой сотрудник по реализации и продвижение проектов. Имеет высшее образование, опыт в данной сфере один год.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>Важным фактором является Эксклюзивные права на качественную продукцию ведущих мировых производителей. Ассортимент кровельных и фасадных материалов по ценовой политик от дешевого выше премиум класса. Система работы с клиентами нас делают конкурентоспособными на рынке КР.</p> <p>Гарантия на качества продукции дается письменно.</p> <p>Уникальность компании состоит в том, что мы всегда предлагаем лучшие решения всех нужд клиентов, опережаем наших конкурентов на 2-3 года по расширению и подходу к работе. По производстве не стандартных комплектующих.</p> <p>Гибкие условия доставки.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Основные конкуренты строительный рынок прокатчиков кровельных материалов. Так же в сфере фасада появились новые лица, с которыми мы еще не знакомы. На высоком уровне качества еще нет подобных конкурентов. Так как эксклюзив на данные материалы.</p>

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

По этапно : Пополнения ряд оборудования в течение полугода, закуп сырья и поставки готового материала для новых точек. Открываем три магазина по городу так же в г. Ош. По системе Универмага, СтройМаркета. Как DIY.

Набор штат сотрудников на каждый магазин

Выкуп складских и офисных помещений для снижение затрат и обеспечение бесперебойных поставок.

Выход на соседние рынки по данной системе.

Объём инвестиции: 460 000\$ на три объекта

Для склада с оборудованием (погрузчик, кран, листогибы, складские стеллажи) требуется 600 000\$

Инвестиции требуются для расширение рынка , открытие новых локальных точек продаж.

Централизованный склад и его оборудование.

На развитие и продвижение данной системы.

Закуп сырья и готовой продукции кровельных, фасадных, крепежных и благоустройства.

ПРОЕКТ № 59

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	СХК «Масын» Тилекказиева Г.Т. esengulkair@mail.ru +996552188884; +996773336676
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление складских помещений в аренду; • Отправка и получение товаров с разных стран; • Выращивание с/х культур и содержания и откорм КРС и МРС; • Распространения продовольствий по всей стране; • Заготовка продовольствий в большом объёме с целью регулярного поставки клиентам круглый год.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	11.03.2009 год
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	<p>-Организация, планирования, прогнозирование, распределение и контроль.</p> <p>- Основатель и директор: Абдыраманов М.Т. Зам директор Массынин. М.Т гл. Бухгалтер: Тилекказиева Г.Т. Опыт в данной сфере бизнеса уже 17 лет.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • и переменная цена • Большой приоритет на качество товара при продаже • Удобное место расположения и использование наших складских помещений. Возможность реализации товаров на месте. • Быстрая и бесперебойная поставка товаров по всему городу. Доверительное отношение клиентов к нам. • Постоянное наличие на нашем складе сырья, товаров и продовольствий в нужном объёме.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	ОсОО «Жашылча» И другие незначительные конкуренты
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Собственные клиенты в области заготовки и реализации крупных партий товаров. • Надежные партнеры в области логистики. • Необходимо 200000 USD на приобретение участков для строительства сети логистических центров, ангара, складских помещений. • Скупка помещений или участков дешевых в цене.

ПРОЕКТ № 60

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Камчиев Таалайбек Зиядинович ОсОО "Kids kg" 0 777 438991
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	Оптовая продажа детской одежды. Оптово-экспортный интернет магазин (Россия, Белоруссия)
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Мы начали свою деятельность в июне, 2016 года.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА	Генеральный директор – Эсенов Мунар - опыт в управлении: 5 лет; 2 контент менеджера 1 главный менеджер 1 оператор 1 менеджер по логистике (обученный)
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Наши конкурентные преимущества: <ul style="list-style-type: none"> • Бесплатная доставка • Приемлемая цена • Обновление товара каждый день • Местное производство • Качественные товары и услуги • Быстрая доставка.
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	«Легпром» - экспорт женской одежды. Динамичная компания по вывозу вещей.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Цели стратегии: <ul style="list-style-type: none"> • Увеличить объем заказов (брать крупные оптовые заказы) • Создать новый бренд Необходимый объем инвестиций – 20 000 долларов, 20% доли в бизнесе. Назначение инвестиций: ремонт офиса, покупка орг. техники.

ВЫСТАВКА “УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА”**KURT&KURT – HITACHI**

ОсОО Kurt&Kurt занимается поставкой медицинского оборудования, гарантийным и пост-гарантийным сервисным обслуживанием аппаратов томографии, рентген и УЗИ аппаратов. Компания имеет партнёрские отношения и работает с продукцией мировых производителей: Hitachi Healthcare (Япония), Norland (США), Metaltronica (Италия), Infinitt (Южная Корея).

г. Бишкек, пр. Манаса, 101/1, каб. 408. тел; +996 (312) 694173, 0555 407007
www.kurt.com.tr

**Страховая Компания «АТН Полис»**

Страховая Компания «АТН Полис» / "ATN Polis" Insurance Company

Компания входит в пятерку самых крупных компаний Кыргызстана, сотрудничает с международными перестраховочными организациями всего мира. Рост компании по сравнению с прошлым годом составил 46 %.

Миссия: Предоставление качественных страховых услуг для обеспечения спокойной жизни.

г. Бишкек, ул. Токтогула, 230, 0312 937-937; г. Ош, ул. Курманжан-Датка, 244-3, 0555 255-289.

**Бейкер Тилли Бишкек**

- аудит в соответствии с МСФО и МСА;
- сопутствующие аудиту услуги;
- оценка активов и бизнеса в соответствии с МСО;
- налоговое консультирование;
- ведение бухгалтерского учета;
- финансовый консалтинг.

**ОсОО ФК «Сенти»**

(Финансовая компания «Сенти» создана 21 января 1992 года. На сегодняшний день ФК «Сенти» является лидером среди компаний Кыргызстана в сфере брокерского обслуживания, инвестиционного и финансового консалтинга и предоставляет профессиональные услуги своим клиентам и партнерам.

Адрес: Кыргызская Республика, 720001, г. Бишкек, пр. Чуй 219 (9-й этаж)

Телефоны: (996 312) 61-45-89; 61-46-47; 61-46-21

Факс: (996 312) 61-00-25

Электронная почта: senti@senti.kg

**Европейский банк реконструкции и развития**

ЕБРР выделяет проектное финансирование для банков, отраслей экономики и отдельных предприятий. Для того чтобы те или иные предприятия или проекты могли рассчитывать на помощь ЕБРР, они должны удовлетворять жесткому набору первоначальных критериев. После этого проводится углубленная оценка потенциальных клиентов, прежде чем им может быть предложен какой-либо финансовый продукт или деловая консультация.

Офис в Бишкеке: Бул. Эркиндик 21, 4й этаж
Тел. +996 312 624023, 624027 факс +996 312 624024



Аудиторская компания "Ansar Accountants"

Международная аудиторская компания, член сети Kreston International (Великобритания). Компания специализируется на аудите, в частности при инвестировании и покупке бизнесов. Упор при проверке делается на проверку внутренних контролей, эффективности бизнес процессов и ценности для инвесторов.

г. Бишкек, ул. Раззакова 32, офис 304.



China Trade Experts»

«China Trade Experts» специализируется на оказании помощи предпринимателям при сотрудничестве с китайскими производителями на всех этапах. Мы поможем вам наладить сотрудничество с китайскими партнерами на выгодных для вас условиях, что будет способствовать развитию вашего бизнеса.

Кыргызстан, Бишкек: Тел: +996 (777) 90-11-99; +996 (550) 33-04-27



Jomart&Partners

Jomart&Partners – международная юридическая компания, предоставляющая полный комплекс услуг. Коллектив компании объединяет высококвалифицированных, опытных и успешных юристов. У компании налажены корреспондентские отношения с целой сетью юристов и юридических фирм по всему миру, практикующих на столь же высоком уровне.

Г. Бишкек, ул. Раззакова 19



«UBS Transit»

«UBS Transit» – это гарантированная сохранность груза на все время грузоперевозки, четкое информационное сопровождение, доставка грузов в/из стран Таможенного Союза, СНГ, Турции, Китая, стран Евросоюза в оптимальные сроки и точно рассчитанная стоимость услуг.

Адрес: ул.Тыныстанова 305 (пер. ул.Куренкеева) г. Бишкек / Кыргызстан
Тел.: +996 (312) 880 666



ОсОО "Шумкар Логистик Компани"

Основной сферой деятельности является таможенное декларирование и таможенное оформление грузов. Высококвалифицированные специалисты компании, благодаря профессиональному подходу производят таможенную очистку. Таким образом, мы обеспечиваем сокращение издержек, связанных с растаможкой товаров.

г.Бишкек, ул.Тыныстанова 305



Страховая компания «НСК»

ОсОО «Бейонд Инвестмент Групп» (Beyond Investment Group, в последующем «BIG» или «мы») это команда профессиональных консультантов с опытом работы в «Большой Четверке» и в других известных компаниях в данной сфере. BIG предоставляет услуги консалтинга местным и международным компаниям в области корпоративных финансов, сопровождения сделок, налогообложения и экспертной оценки промышленных предприятий.

г. Бишкек, ул. Абдрахманова 191, Hyatt Regency, офис №119 -120

Бай-Тушум



Бай-Тушум работает на финансовом рынке более 16 лет и является одним из крупных финансовых институтов в Кыргызской Республике с общими активами в размере 7,1 млрд. сомов и с клиентской базой более 91 000 человек. Обладая широкой филиальной сетью, Банк предоставляет полный спектр финансовых услуг по всей стране.

г. Бишкек, ул. Уметалиева, 76, тел.: +996 (312) 905 805
www.baitushum.kg, Лиц. НБКР № 050, 50/1, 050/4

Страховая компания «НСК»



«НСК» занимает лидирующие позиции по основным видам страхования: авиа страхованию, добровольному медицинскому страхованию, страхованию автотранспортных средств и добровольному страхованию гражданско-правовой ответственности.

г. Бишкек, переулок Клубный, 16, тел.: +996 312 644-555, Лиц. НБКР № 050, 50/1, 050/4

Бизнес-Центр «VICTORY»



Бизнес-Центр «VICTORY» – это престижный и многофункциональный Бизнес-Центр класса “А”, с живописным панорамным видом. 13-ти этажный Бизнес-Центр, находится в самом сердце золотого квадрата столицы г. Бишкек.

Наш тел.: 0770 05 50 65, Лиц. НБКР № 050, 50/1, 050/4

ОАО Страховая компания «АЮ Гарант»



ОсОО «Бейонд Инвестмент Групп» (Beyond Investment Group, в последующем «BIG» или «мы») это команда профессиональных консультантов с опытом работы в «Большой Четверке» и в других известных компаниях в данной сфере. BIG предоставляет услуги консалтинга местным и международным компаниям в области корпоративных финансов, сопровождения сделок, налогообложения и экспертной оценки промышленных предприятий.

г. Бишкек, ул. Абдрахманова 191, Hyatt Regency,
офис №119 -120



Целью Гарантийного фонда является обеспечение доступности субъектов МСБ к кредитным ресурсам банков, при недостаточности залогового обеспечения, путем предоставления гарантий. Приоритетами в предоставлении гарантий являются: производство и переработка продукции сельского хозяйства, промышленность, туризм, торговля. Особое внимание уделяется экспорта ориентированным и импортозамещающим предприятиям.

Проспект Чуй 114, каб. 420, тел: +996 (777) 555 789, (555) 926 946

Архитектурно-строительная компания "Arch Model"



Архитектурно-строительная компания предлагает услуги по проектировании многоэтажных жилых общественных здания и промышленных объектов.

Г. Бишкек, ул. Чуйкова 169. www.archmodelkg.com 0312 46 – 89 – 44, 0555-72-07-02



Студия Chayan Design

Студия Chayan Design, оказывает услуги в сфере дизайна и рекламы.

Г. Бишкек, ул. Раззакова 32, 4-этаж.

ОРГАНИЗАТОР



Бизнес Ассоциация JIA

СО-ОРГАНИЗАТОРЫ



Агентство по продвижению инвестиций



सत्यमेव जयते
Economic Diplomacy Division
Ministry of External Affairs



ПАРТНЕРЫ



Апаруучу:
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

CAPITAL KG

медиа-партнеры



СПОНСОРЫ

