



АГЕНТСТВО ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ
ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ ЭКОНОМИКИ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



БИЗНЕС
АССОЦИАЦИЯ
ЖИА



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ДЕЛОВОЙ
СОВЕТ



FSDS
Fair & Sustainable
Development Solutions

РАЗБУДИ ДЕНЬГИ



BIF

БИШКЕКСКИЙ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОРУМ 2015

КАТАЛОГ БИЗНЕС ПРОЕКТОВ



ELITE HOUSE
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



IJARA COMPANY
KYRGYZSTAN

int₃gra
ENGINEERING GROUP

Capital
www.capital.kg

РАСМИЙ
МЕДИА-ӨНӨКТӨШ

АКИpress

Tazabek



«РАЗБУДИ ДЕНЬГИ!»

«BIF 2015» Бишкекский инвестиционный форум, который выступит мостом, на котором успешные компании в быстро растущем секторе экономики встретятся с потенциальными инвесторами, где каждый найдет источник для увеличения капитала.

Основной целью форума выступает привлечение инвестиций в малый и средний бизнес, создание платформы для налаживания деловых контактов, а также обмен современными технологиями, идеями, навыками и опытом по развитию бизнеса.

В РАМКАХ ФОРУМА БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ

1. Презентация потенциальных действующих бизнес проектов, которым нужны деловые партнеры для роста
2. Выступление самых успешных бизнесменов Кыргызстана, которые поделятся опытом по развитию бизнеса, а также их советы и комментарии по привлечению инвестиций
3. B2B встречи инвесторов и предпринимателей
4. Выставка “Услуги для бизнеса”
5. Потенциальные партнеры готовы вложить свои деньги в успешный бизнес К участию на Бишкекском инвестиционном форуме приглашаются предприниматели, инвесторы и все иные заинтересованные лица.

Для инвестора, желающего заставить свои деньги работать, мы предложим на выбор десятки успешных компаний, которые достойны стать надежным партнером.

Предпринимателю, желающему привлечь инвестиции в свой бизнес, необходимо заполнить заявку на участие в инвестиционном форуме.

ЦЕЛЕВОЙ ГРУППОЙ ПРОЕКТА ЯВЛЯЕТСЯ:










Успешные предприниматели, которые ищут инвестиционные средства на развитие бизнеса;

Инвесторы (частные лица и компании), которые ищут инвестиционные проекты:

- 1) Предприниматели;
- 2) Коммерческие Банки;
- 3) Международные финансовые институты и компании;
- 4) Лизинговые компании.



**МЕХАНИЗМ ПРОЕКТА БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ
ПОСРЕДСТВОМ 9 ШАГОВ.**

- 1  Предприниматели, которые находятся в поисках инвестиций для развития бизнеса, обращаются к организаторам форума.
- 2  Предприниматели получают специальный паспорт (шаблон) проекта.
- 3  Предприниматели сдают заполненный паспорт проекта организаторам.
- 4  Специальная группа экспертов по бизнесу, инвестициям и финансовым вопросам будет рассматривать собранные проекты, и выбирать самые перспективные из них.
- 5  Эксперты будут работать над отобранными проектами.
- 6  Составление списка лучших проектов (от 20 до 100).
- 7  Презентация ТОП-5 лучших проектов из общего числа заявок на форуме.
- 8  Успешные предприниматели страны будут комментировать презентации.
- 9  B2B встречи предпринимателей с инвесторами.



**АГЕНТСТВО ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ИНВЕСТ
ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ ЭКОНОМИКИ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Целями Агентства являются привлечение и продвижение прямых инвестиций в экономику Кыргызской Республики в сотрудничестве с государственными органами, органами местного самоуправления, бизнес-сообществом и негосударственным сектором.

Задачами Агентства являются:

- участие в разработке и реализации мер по стимулированию инвестиционной активности;
- обеспечение взаимодействия государственных органов, органов местного самоуправления, бизнес-сообществ и негосударственного сектора по реализации и сопровождению инвестиционных программ и проектов в сфере государственно-частного партнерства и частных инвестиций на территории Кыргызской Республики;
- развитие международных и межрегиональных внешнеэкономических связей Кыргызской Республики, в части привлечения инвестиций;
- содействие диверсификации экономики Кыргызской Республики путем выработки рекомендаций для привлечения инвестиций в приоритетные секторы экономики.



**БИЗНЕС
АССОЦИАЦИЯ
ЖИА**

Бизнес ассоциация ЖИА на сегодняшний день объединяет более 500 предпринимателей по всей стране. Офисы нашей организации осуществляют деятельность во всех областях республики, кроме Баткенской области.

Члены ЖИА в сознании того что налоговые и прочие обязательные отчисления это и есть наши с вами будущее, наши школы и социальные учреждения услугами которых пользуются наши с вами дети и близкие. Мы в понимании того что развитие страны зависит от конкурентоспособного частного сектора и благоприятной бизнес среды.

Интересы предпринимателей защищают профильные комитеты где, предприниматели озвучивают и решают проблемы бизнеса той или иной сферы. ЖИА, на сегодняшний день является площадкой где предоставляются реальные возможности для продвижения бизнеса. Члены ЖИА активно ведут работу во многих площадках с госорганами, с представителями международных организаций для развития предпринимательства. Мы имеем представительства в Японии, Турции, США, а также в Китае и на Украине.

Наша миссия

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

Наш девиз: успешный предприниматель – развитая страна.

Более подробная информация

www.jia.kg <http://www.facebook.com/jia.bishkek>



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ДЕЛОВОЙ
СОВЕТ**

Международный деловой совет, образованный в 2000 году, является одной из крупнейших бизнес-ассоциаций в Кыргызской Республике. МДС объединяет более 120 коммерческих и некоммерческих организаций, представляющих различные отрасли экономики страны. Это устойчивая организация, в которой работают эксперты в сфере экономики, законодательства и финансов. Цель организации – повышение инвестиционной привлекательности страны путем продвижения необходимых законодательных актов и создания благоприятной деловой среды через государственно-частный диалог, регулярные заседания комитетов МДС и проведение открытых заседаний и круглых столов.



FSDS

Fair & Sustainable
Development Solutions

Общественный фонд «Фэйр энд Састэйнэбл Дивелопмент Солюшнс» (ОФ «ФСДС»).

- Целью фонда является содействие справедливому и устойчивому развитию через привлечение инновационного, финансового и интеллектуального капитала.
- Фонда ведет свою деятельность в следующих сферах:
- сельское хозяйство (развитие экспорта сельхоз продукции на внешние рынки)
- финансовый сектор (распространение социальной корпоративной ответственности)
- привлечение капитала и развитие малого и среднего бизнеса
- ОФ «ФСДС» является стратегическим партнером ИККО Кооперэйшн в Центральной Азии.



ELITE HOUSE

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Строительная компания «Элит Хаус» - молодая и динамично развивающаяся компания, которая занимается возведением многоэтажных домов и бизнес-центров. На сегодняшний день осуществляется строительство 4 объектов: премиум, бизнес и среднего класса. В строительстве объектов Компания применяет самые передовые технологии и качественные строительные материалы, гарантируя покупателям надежность, долговечность и экологичность сооружаемых зданий.

Совсем недавно Компания запустила проект Barter.kg. Это первая в Кыргызстане профессиональная система обмена недвижимостью, авто, сельхозпродукции и т.д. В рамках данного проекта Компания готова рассмотреть любые варианты обмена.

Строительная компания «Элит Хаус» осознает свою ответственность за благополучие Кыргызстанцев, и именно поэтому принимает участие в различных инвестиционных форумах и мероприятиях, а также планирует запуск новых бизнес-проектов.



IJARA COMPANY
KYRGYZSTAN

ЗАО «Лизинговая компания Кыргызстан» ("Ijara Company Kyrgyzstan") была зарегистрирована в 2014 году. Компания занимается предоставлением лизинга по исламским принципам для малого и среднего бизнеса и корпоративного бизнес-сектора.

Учредителями ЗАО «Лизинговая компания Кыргызстан» являются Исламская корпорация по развитию частного сектора, принадлежащая группе компаний Исламского Банка Развития и компании Kazakhstan Ijara Company, Tredstone Investment Advisory LLC и Eurasian Group AG. Миссия компании - предоставление высококачественных услуг и продуктов с учетом потребностей клиентов, придерживаясь стандартов и норм Шариата.

Capital
www.capital.kg

Деловой портал Capital – это площадка, где обсуждаются и анализируются процессы и тенденции в экономике Кыргызстана и мира. ...Это портал, на котором представители бизнес-сообщества могут открыто выражать свою позицию по принимаемым руководством страны решениям.

Одна из главных целей нашего портала – повышение финансовой грамотности населения.



С момента своего создания в 2005 году, Группа компаний INTEGRA продолжает свой блестящий рост на основе сбалансированной деятельности в сфере строительства, проектирования, консалтинга и снабжения, и занимает высокие позиции, как одна из ведущих строительных и инжиниринговых компаний в Кыргызстане и Средней Азии. Клиенты предпочитают INTEGRA за их специалистов международного уровня, скорость и инновацию. С офисами в Германии, Турции, Казахстане и Кыргызстане, мы предоставляем нашим клиентам максимальный профессионализм и скорость. Знание всех требований международных и местных норм, делает INTEGRA уникальной во время работы с клиентами.

Среди них можно отметить компании как Международный Аэропорт Манас, Американское посольство в КР, AECOM, HSBC, JP Morgan, METRO, Deutsche Bank, Рамстор, ENKA и многие другие.



Информационное агентство «АКИpress» - www.akipress.org – является ведущим информационным интернет ресурсом в Кыргызской сети. Существует с 1994г. Мы предоставляем нашим посетителям оперативную и достоверную информацию о событиях в Кыргызстане и регионе.

АКИпресс - ведущее агентство страны;

АКИпресс - мы информируем страну;

АКИпресс - оперативная и достоверная информация



Tazabek (www.tazabek.kg) – крупнейшее в Кыргызстане бизнес интернет-издание, полностью освещающее сферу экономики, аналитики и бизнеса. Сайт Tazabek был преобразован 1 июня 2011 года из сайта Business АКИpress.

Тазабек - все об экономике и бизнесе на одном сайте;

Тазабек – главные экономические новости страны;

Тазабек - вся информация об экономике и бизнесе, которую Вы хотели знать.

В ГЕРМАНИИ
3,5
миллиона

малых предприятий.

ЭТО 80% ВСЕХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАНЫ.

НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ ПЛАТЯТ 40% НАЛОГОВ.

В МСБ ТРУДИТСЯ 70% НАСЕЛЕНИЯ ГЕРМАНИИ.

Bishkek Investment Forum 2015" (BIF 2015)

В КЫРГЫЗСТАНЕ ЗА ГОД
МСБ ВЫПУСКАЕТ ПРОДУКЦИЮ
НА 64 МЛРД. 122 МЛН. 600 ТЫСЯЧ СОМОВ

**За минувший год на экспорт отправил
товаров на 438 млн. сомов,
но при этом закупил**

ИМПОРТА НА 2 МЛРД. 209 МЛН.СОМОВ

Bishkek Investment Forum 2015 (BIF 2015)

1

ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ
ОТРАСЛЬ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 1

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Жаамат “Сүт Көл”</p> <p>Организационно правовая форма: Жаамат</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Аманова Айымжан</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0709451971</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Предприниматель действует в сфере производства. • Товар – производство 21 видов курута. • Основные клиенты: туристы из других областей, следующие дорогой Бишкек – Ош, (Джумгалский район, Нарынская область); • Производим товар без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании от других конкурентов - высокое качество продукта, экологический чистый продукт.</p> <p>Интересен продукт тем, что это – национальный продукт.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>На рынке всегда имеется спрос на данную продукцию, поскольку это товар широкого потребления.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>В перспективе, планируем расширить разновидности товара, чтобы таким образом выделяться среди многочисленных конкурентов.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития:</p> <p>Расширение производства, выход на рынок Таможенного союза, продажи продукции через мигрантов в Россию и Казахстан.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 30 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп оборудования в цех и приобретение оборотных средств.
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>30 000 долларов США</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 2

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Конушбаев”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Конушбаев Таалайбек</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0557 851564</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • товар – выпечка кондитерских изделий, несколько видов бисквитов, торты, рулеты. • продается товар в Сокулукском районе, с. Күнтүү; • клиенты в основном: простые граждане, скупщики на рынок, Дордой моторс постоянный заказчик. Два передвижных павильона забирают на продажу в г. Кара-Балта, и г. Токмок.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие нашей компании дешевая цена, хорошее качество, удобное расположение места для перекупщиков, удачные деловые связи с партнерами – постоянные клиенты.</p> <p>интересен продукт – особым рецептом песочного и бисквитного вида печения.</p> <p>Считаем что вополн сможем занимать свое устойчивое место на рынке.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Все из товара практически уходит за наличные. Бывает рабтаем бартером – товар на муку, сахар на муку, маргалин и так далее. Рынок динамичен.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Перспективы очень велики при правильном маркетинге и оптовых заказчиках. У нас все это имеется. Выполняем оптовые заказы регулярно.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: расширение и освоение новых способов производства.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 200 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – закуп оборудования
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>200 000 долларов</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 3

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Намазва Г.И.”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Намазова Гулжамал Исабековна</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0705090653</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Товар: варенье 10 видов, соки 5 видов. • Производство соков и варенья. • Где продается товар – г.Бишкек, на выставках, 80% товара уходит туристам, в пансионатах, в фирменном магазине в Каракол и Бишкек; • клиенты в основном туристы и отдыхающие. • Производим товар без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании: эксклюзивный товар, ручного производства, из местных экологически чистых продуктов без концентратов, уникальный.</p> <p>Выпускаем совместно с проектом “Одно село один продукт”, это дает преимущество.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Положение на рынке среднее. Рынок до конца не исследован. Основной потенциальный покупатель – пансионаты и туристы. 20% продукции зимой идет в Центр “Каприз”.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Сейчас производим свяше 5 тысяч банок. Есть потенциал для развития.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Этапы реализации стратегии развития на ближайшие три года расширить производства, открыть цех на 20 рабочих мест, выйти на мировой рынок, СНГ. • Целевое использование инвестиций - закупка варочного котла, вакуумно-закачивающего устройства и сушильного шкафа, столов.
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>30 000 долларов США</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 4

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Осмонбаев” Организационно правовая форма: ИП ФИО лица подающего заявку: Осмонбаев Азамат Контактные данные (тел., эл.адрес): 0701000240</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>В данной графе должно быть написано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Яйца перепелов. • Где – г. Бишкек, ж.м. Ак Өргө. • Какие клиенты в основном – магазины, торговые точки города Бишкек. Перекупщики, дистрибьюторская компания ОсОО Лидер Групп. • Маркетинговый подход, устраиваем разные акции. • Имеется инкубатор. 1500 голов всего. 1000 - это самки. В месяц 80% несутся.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие нашей компании от других конкурентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - система дисконтных акций; <p>Относительно дешевая цена, хорошее качество, удобное расположение места, удачные деловые связи с партнерами. Контроль качества.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>В данной графе необходимо описать каков занимаемый рынок, как он развивается и место компании на этом рынке.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: расширение до сети автомоек под нашим брендом – не менее 2 – 3. Используя наши подходы в маркетинге.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 50 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) оборудование, оснащение новых точек сбыта услуги. Маркетинговые изделия – баннера, вывески.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 5

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: КФХ “Баба-Дыйкан”</p> <p>Организационно правовая форма: Крестьянское фермерское хозяйство</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Жумаев Байжан</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0777 317240</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Выращивание и переработка фруктов (сухофрукты) яблоки, абрикос, слива; • клиенты – поскольку товар массового потребления, все желающие, в том числе торговые компании, перекупщики, простые жители для личного потребления. • Выращиваем и производим продукцию без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании – наше отличие от конкурентов – самый крупный и освоенный земельный участок в 10 гектаров. Также имеется инфраструктура – поливные цистерны, система полива капельного орошения, насосы (150 – 170 кубометров воды в сутки), система полиэтиленовых шлангов, вода подается на расстояние 600 метров, при подъеме в 45 метров. Нет расхода электро-энергии или топлива так как система работает на гидравлическом принципе. В данный момент мы являемся доходоприносящей компанией.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Очень высокая потребность в данных товарах. Однако рынок только зарождается, спрос не удовлетворен. По сути садоводства очень мало. Наше место на рынке среднее.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>В 2005 году начали бизнес, разбили садовое хозяйство на 10 Гектаров. На данный момент идет работа по поиску партнеров для приобретения земли и увеличения производства сухофруктов. Есть перспектива на 50 тонн выпуска сухофруктов. При минимальной стоимости сухофруктов ожидается 20 млн. сом.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития – планируем наладить выращивание и переработку фруктов для продажи такого товара в Кыргызстане и в соседние республики.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 30 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – установка оборудования (20 000 долларов США) и оборотные средства оборудования (10 000 долларов США).
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>30 000 долларов США</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 6

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО "Трисим"</p> <p>Организационно правовая форма: ОсОО</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Жоробеков Самидин Сагынбекович</p> <p>Контактные данные: Тел. +996550762121</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Произвожу и перерабатываю сливы в чернослив. • Товар продается в Кыргызстане. Есть все разрешительные документы. Для выхода на рынок СНГ работаю над получением международных сертификатов соответствия. • Потребители: простые граждане, супермаркеты, имеется возможность поставлять товар на Украину, но малый объем, поэтому нуждаюсь в расширении.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Главное отличие компании от других конкурентов - приемлемая цена, хорошее качество, удачные деловые связи с партнерами. • Продукция является уникальной так как изготавливается на специальном более современном оборудовании за более короткий срок без ущерба для качества, потребители массовое население и компании
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>На данном этапе пока очень сложно определить.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Запланированные этапы развития бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • План развития компании на 2016 год: - приобрести 30 шкафов по сушке слив в Южной Корее. • Необходимый объем инвестиций – 240 000 долларов США на оборудование и 120 000 долларов США на оборотные средства. Итого – 350 000 долларов США. • Инвестиции необходимы для приобретения: <p>Оборудования и продукт на оборотные средства.</p> <p>Планируем далее развивать свое расширение в страны Евросоюза.</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 7

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Кыргыз Туз Организационно правовая форма: ОсОО ФИО лица подающего заявку: Аликов Акжолтой Аликович Контактные данные (тел., эл.адрес): 0553 206260</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Товар пищевая поваренная соль, и др “Соль экстра класса”. • Производство товара • продается товар по регионам КР, южные области, Иссык-Кульская области; • клиенты в основном клиенты категории “А” – все люди нуждающиеся в пищевой поваренной соли; • Производство товара, дистрибьюторы есть
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Главное отличие Вашей компании качество товара – соль экстра класса. Аналогичных солей нет. Дешевая цена, хорошее качество, производство внутри страны, сырье бесплатное. • Уникальность – Нижнесерафимовское месторождение соли, в Чуйской области. По чистоте одно из лучших. Содержание соли – нет лишних примесей, минералы и вредоносные вещества. 90% Натрий Хлора. Можем предоставить лабораторные анализ продукции и сырья. • Конкурирующая соль практически вся завозная, что делает ее дороже. Наша соль дешевле. • Природное содержание Йода. На 1 кг. 40 - 15 мг. • В нашем предприятии есть много оборудования для другого производства. Готовы обсудить.
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Считаем что положение на рынке среднее. Сбыт идет постоянно.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии: расширение производства, увеличение мощности, освоение рынка Таможенного союза. Хотим сделать лечебницу, соляная шахта на основе воды добываемого из месторождения. Основной недропользователь пока не определено, но использование воды никто не препятствует, сбор соленой воды необходим, так как соленая вода вредит почве.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 50 000 долларов США • Целевое использование инвестиций – закуп оборудования, монтаж, наладка. Ремонтные работы на источнике (месторождении).
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Мы начинали с 500 кг. в день. • Сейчас производим соль объемом 1,5 тонны. • Планируем расширить производства до 10 тонн в сутки. Это позволит выйти на рынки Таможенного союза и в дальнейшем зарубежье.



ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 8

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Предприятие «Шире Кубандык»</p> <p>Организационно правовая форма: нет</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Саткынбаева Фарида Асылбековна</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес):</p> <p>Тел: 0777594805; 0773157957</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Основное направление деятельности предприятия - переработка фруктов. Реализация продукцию в виде чернослива, сушеных яблок. Производство варенья из чернослива.</p> <p>Основные клиенты: местные жители Таласской области, потребители в г.Тараз и Бишкек. Большая часть покупателей используют продукт в лечебных целях. Клиенты также частные магазины.</p> <p>Оказываются услуги по сушке чернослива.</p> <p>Работает без посредников.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие от других конкурентов это устойчивое стремление к качеству, удачные деловые связи с партнерами.</p> <p>Уникальность в экологически чистом продукте, в котором имеется полный состав микро, макро элементов, необходимые человеческому организму.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Доля в рынке небольшая, но несмотря есть свои клиенты</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Перспектива сконцентрироваться на производстве экологически чистой продукции. Это позволит иметь постоянных клиентов.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Планируем сделать упор на дешевизну производства и значительные ценовые скидки для потребителя.</p> <p>Это способно увеличить объем реализации.</p> <p>Необходимый объем инвестиций - 420 000 сом</p> <p>Овощерезка - 100 000 сом</p> <p>Варка варенье - 100 000 сом</p> <p>Закрывашка – 100 000 сом</p> <p>Средство для сырья – 120 000 сом</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>420 000 сом</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 9

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Производитель Суеркулова Алма</p> <p>Организационно правовая форма: нет</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Суеркулова Алма Контактные данные (тел., эл.адрес): 0557787090</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель осуществляет разведение и продажи элитных пород кур, цесарок и индюков.</p> <p>Товар (цыплята) продается по всей территории КР. Само производство налажено и расположено в с. Новопавловка, Чуйская область.</p> <p>Основные клиенты сельхозпроизводители, граждане.</p> <p>Разведение и реализацию продукции осуществляется без посредников.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Согласно оценке предпринимателя, у разведенных птиц очень нежное мясо, большой выход веса: 5 кг. – куры, 18 кг. индюки.</p> <p>В силу того, что товар считается элитным имеется много покупателей.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>По мнению предпринимателя, разведение еще не освоено в полном допустимом масштабе и имеется большой потенциал. Занимает среднее место на рынке.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИ- ТИЯ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель видит перспективы в разведении жлитных кур, так как их мямо пользуется большой популярностью.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: при получении инвестиций планируем расширяться, войти на рынок Таможенного союза. Построим новый курятник, последнее современное оборудование, наладим новый сбыт.</p> <p>Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп нового оборудования.</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>1000 000 сом.</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 10

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: “Кут Талкан”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Аматова Чолпонай</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0772 391084</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Производство продуктов питания. Конфеты – “Кут Талкан” – Кыргызская национальная еда. • Сбыт товара предполагается на рынках в городе Бишкек; • клиенты в основном родители детей, туристы, товар массового потребления. • Производим товар сами без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании – мы производим национальную еду, которая пользуется большой популярностью у практически всего населения страны. Рецепт приготовления всех видов товаров осуществляется по вековым старинным рецептам. Сырье очень дешевое: пшеница, сахарная пудра. Существует производственная линия по конфетам с витаминами. Весь товар является экологическим и абсолютно полезным. Рецепт приготовления и сам товар сертифицирован Департаментом социального обслуживания, штат Орегон, США. Также произведены сертификация продукции в Кыргызстане: санэпидемстанция, хаалал-экспертиза, “bioKG” У товара дешевая цена, хорошее качество. Уникальна упаковка в виде кыргызской юрты. Проходили обучение у специалистов с США (проект USAID).</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>При должной реализации проекта ожидаем среднее положение на рынке. На данный товар всегда будут клиенты</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития – планируем охватить все направления данного сегмента рынка, посредством широкой диверсификации нашего товара. Охват непосредственно рынка детского питания и конфет во всем кыргызстане.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 50 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – 30 000 долларов на оборудование, 20 000 долларов на оборотные средства.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Изначально были разработаны различные модели данного продукта, с различным содержанием ингредиентов и начинок. • Планируем расширяться, осваивать увеличение объемов производства.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 11

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ЧП “Жантемирова”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Озубеков Айбек Сагынбекович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0555841813</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>В данной графе должно быть написано:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Молочная продукция. - Заготовка и сбыт продукции. (Кыргызстан, Казахстан.)
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>В данной графе должно быть указано:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- частное лицо 2- Мини завод (экономичный) <p>Уникальность в том что, наш районный центр не имеет своего молочного завода.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>организация сбыта товара, распределение товара по сети сбыта.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИ- ТИЯ КОМПАНИИ	<p>Покупка оборудования</p> <p>Закуп сырья</p> <p>Сбыт продукции</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поиск оборудования - Установка - Получение нормативных документов
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>300 000 долларов США</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 12

<p>ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ</p>	<p>Название организации: ОсОО «Карим-А». Организационно правовая форма: ОсОО ФИО лица подающего заявку: Каримов Шукурилла Нематович Контактные данные (тел., эл.адрес): 996 555 33 89 33 E-mail: moon_friend999@mail.ru</p>
<p>ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Предприниматель действует в сфере производства. Основная цель организация является - извлечение прибыли путем переработки сельхозпродуктов (консервация). Также, обеспечение населения консервированными продуктами в зимнее время года. • Основные клиенты: туристы из других областей; 2007 году Каримов Шукурилла со своими братьями организовал компанию по переработке сельхоз продуктов, а именно начал изготовление консервированных огурцов и помидоров, варенье из вишни, абрикосов, малины и клубники, компотов, овощных салатов и острых приправ «Аджика». Все затраты были из собственных средств Каримова. Ш. • Производим товар без посредников.
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.</p>	<p>Главное отличие компании от других конкурентов - высокое качество продукта, экологический чистый продукт.</p>
<p>ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ</p>	<p>На рынке всегда имеется спрос на данную продукцию, поскольку это товар широкого потребления.</p>
<p>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ</p>	<p>Считаем, что данный проект принесет пользу следующим образом: С приобретением новых оборудования достигнем к снижению себестоимость готового продукта (2014 году себестоимость 1 литра готовой продукции пришлось на 40 сом, без учета налогов, доставка до места реализации); Появится возможность увеличить количество продуктов; Приобретение новой оборудования повлияет и качеству продукта. Создаются новые дополнительные рабочие места; Увеличиться объем налогов и прибыль организации.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>Этапы реализации стратегии развития: Расширение производства, выход на рынок Таможенного союза, продажи продукции через мигрантов в Россию и Казахстан.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 24 992 453,5 сом • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп оборудования в цех и приобретение оборотных средств.
<p>НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ</p>	<p>24 992 453,5 сом</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 13

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО «Санфудс Групп» Организационно правовая форма: ОсОО ФИО лица подающего заявку: Садыров Мухаммед Контактные данные (тел., эл.адрес): m.sadyr@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>В данной графе должно быть написано: С начало 2014 ода совместно с партнерами начали бизнес по переработке семечек кондитерского сорта. Прямая поставка сырья из РФ. Производственный процесс включает импорт, очистку, обработку, обжарку и расфасовку семечек. За год успели наладить реализацию нового товара под брендом «Мистер вкусняш». Выпускаем продукцию в следующих порциях:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 35 гр. 2. 70 гр. 3. 140 гр. 4. 240 гр. <p>В настоящее время наша продукция реализуется на базарах, супермаркетах и мелких точках по всему региону Кыргызстана через дилеров.</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель имеет многолетний опыт в торговых компаниях. С 2013 года открыл собственный бизнес в сфере продаж строительных материалов. В 2014 году начал переработку семечек. В настоящее время работает в двух направлениях.</p> <p>Личный опыт работы в крупных компаниях.</p> <ul style="list-style-type: none"> • В 2014 году начал свой бизнес. • При создании бизнеса принимали участие партнеры. • На начальном этапе работы объемы производства достигали 2-3 тонн в месяц.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ (ОПЫТ УПРАВ)	<ul style="list-style-type: none"> • Главным лицом компании является генеральный директор. • Другие ключевые управленцы бизнеса – бухгалтер. <p>Также имеется супервайзер и торговые агенты.</p>
ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	<p>Импорт, очистка, обработка, обжарка и расфасовка семечек. Реализация по всему региону КР.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Главное отличие данной компании от других конкурентов – доступная цена, хорошее качество, удачные деловые связи с партнерами. <p>Продукция всегда свежая. Имеется хорошо организованная торговая команда.</p>

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: 1. ВЫРУЧКА 2. ВСЕ РАСХОДЫ 3. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 4. ВСЕ АКТИВЫ Все за последние 3 года	<p>размер выручки за 2014 дек.-2015 ноябрь - 120 000\$</p> <p>размер расходов за 2014 дек.-2015 ноябрь; - 90 000\$</p> <p>размер чистой прибыли за 2014 дек.-2015 ноябрь; - 30 000\$</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>какие основные конкуренты действуют под брендами «Джин», «Семки» и «Темачка».</p>
ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Товар массового потребления</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Доля занимаемого рынка 3-4%. Имеется возможность возможеость поднять до 15-20% рынка.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций 80 000\$ • Целевое использование инвестиций - приобрести оборудования т.к. на данный момент используется арендованное оборудование. Такми образом необходимо приобретение оборудования 50 тыс. Долларов США и сырья (семечка, этикетка) 30 000 долларов США.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Начинали 2014 года с нуля с партнерами, планируем покупать современную автоматизированную оборудование. Хотим наладить постоянную реалиацию товаров по всему Кыргызстану и выйти на экспорт всоседние страны такие как Казахстан, Таджикистан. Есть потенциал увеличить доля рынка до 15 %</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>80 000\$</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 14

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Крестьянское хозяйство “Жаннат”</p> <p>Организационно правовая форма: Крестьянское хозяйство</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Жантаев Мейкин Абласович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0550 262333</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • оказывает услуги овощехранения. Объем хранилища на 500 тонн. • Только услуга. • Услуга оказывается в основном крестьянским хозяйствам из Ыссык-Атинского района, частично лук из села Кен-Булун, а также картофель с Нарынской области. • В основном фермеры и перекупщики товара. • Все сдаваемые в аренду помещения по документам в собственности заявителя.
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Начали коммерческую деятельность с 1995 года. До сих пор оказывается услуга по хранению овощей. • При создании бизнеса участвовал самостоятельно и поддерживала семья (своими силами). • В начале хранилище было рассчитано на объем 30 тонн. Далее через три года постепенно шло увеличение хранилища. На данный момент после ремонта объем хранилища составил 500 тонн.
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ (ОПЫТ УПРАВ)	<ul style="list-style-type: none"> • главным лицом Крестьянского хозяйства является Джантаев Мейкин Абласович (20 лет опыта работы в данной сфере) • ключевые управленцы бизнеса – управляющий, Джаантаев Жанат Мейкинович (5 лет опыта работы).
ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	Оказание услуг аренды овощехранилища.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ	<p>В данной графе должно быть указано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Главное конкурентное преимущество – единственное овощехранилище в данном районе. Практически все фермеры и перекупщики стремятся арендовать именно наше овощехранилище. Также преимущество - удобное расположение места. Удачные деловые связи со многими крестьянско-фермерскими хозяйствами. Хранилище обеспечивает охлаждение за счет естественного охлаждения. • Овощехранилище оснащено артезианской скважиной глубиной 150 метров. Все разрешительные документы составлены прилежно.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: 1. ВЫРУЧКА 2. ВСЕ РАСХОДЫ 3. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 4. ВСЕ АКТИВЫ Все за последние 3 года	<p>В данной графе должно быть указано в числах размер выручки за 2013, 2014 2015 годы; - 1200 000 сом в 1 год</p> <p>расходов за 2013, 2014 2015 годы; 75000 сом в 1 год</p> <p>чистой прибыли за 2013, 2014 2015 годы. – 1050 000 сом в 1 год.</p> <p>стоимость активов предприятия: 200 000 долларов США.</p>
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>В Иссык-Атинском районе на данный момент функционирует всего два подобных предприятия. Одно из которых наше.</p>
ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ	<p>Практически все фермеры и перекупщики стремятся арендовать именно наше овощехранилище. Также преимущество - удобное расположение места. Удачные деловые связи со многими крестьянско-фермерскими хозяйствами. Хранилище обеспечивает охлаждение за счет естественного охлаждения.</p>
Положение на рынке, доля на рынке	<p>Рынок аренды не динамичен, однако спрос не удовлетворен. Всего два овощехранилища не покрывают весь спрос. Наше крестьянское хозяйство одно из самых востребованных.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>запланированные этапы развития вашего бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Закупка нового оборудования. • Создание мини-цеха и закуп оборудования для розлива артезианской питьевой минеральной воды. Все документы на собственность, анализ воды, все есть. • Целевое использование инвестиций – возведение цеха по розливу воды и оборудования для розлива.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Начали коммерческую деятельность с 1995 года. До сих пор оказывается услуга по хранению овощей. При создании бизнеса участвовал самостоятельно и поддерживала семья (своими силами). В начале хранилище было рассчитано на объем 30 тонн. Далее через три года постепенно шло увеличение хранилища.</p> <p>На данное время после ремонта объем хранилища составил 500 тонн. Мы планируем дополнительно к нему поставить цех по розливу минеральной артезианской воды.</p>

ДОЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ КР

ЗАНЯТОСТЬ

* 18,5%
** 60%

ДОЛЯ В ВВП

* 39%
** 60%

* НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ КОМИТЕТ
** С УЧЕТОМ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Bishkek Investment Forum 2015 (BIF 2015)

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА

КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: 15-20%

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: 35-40%

ИСТОЧНИК: БИЗНЕС- АССОЦИАЦИЯ ЖИА

Bishkek Investment Forum 2015 (BIF 2015)

2

ПРОИЗВОДСТВО
ТЕКСТИЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

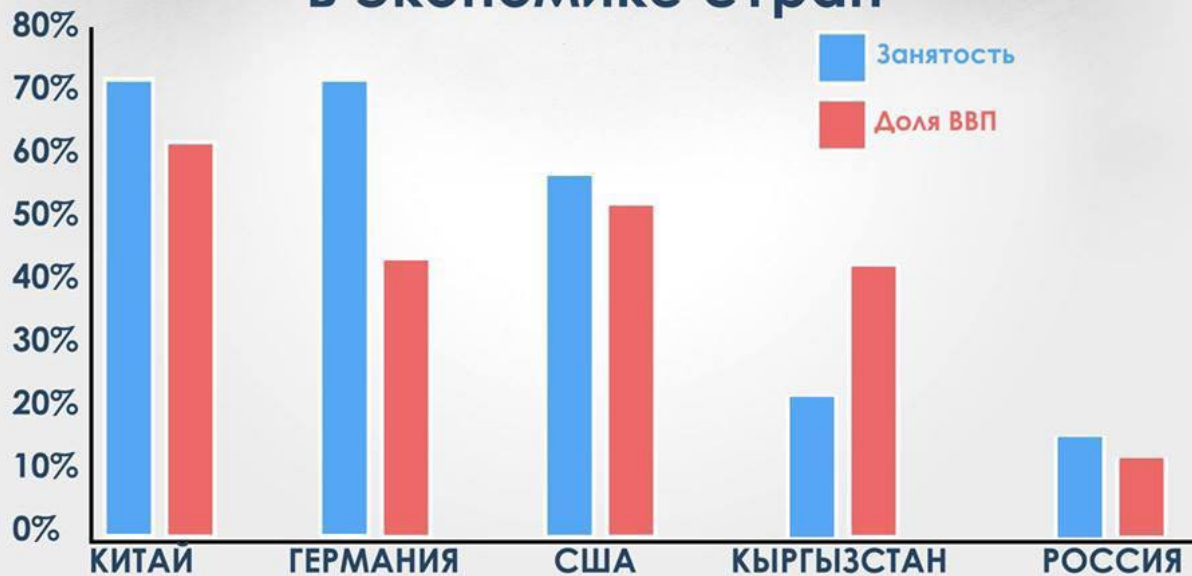
ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 15

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ. ФИО ЗАЯВИТЕЛЯ.	<p>Название организации: Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель ФИО лица подающего заявку: Адылбек уулу Ырысбек. Контактные данные (тел., эл.адрес): 0559959597</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Производство одежды для новорожденных детей. • Сбыт товара на рынке “Дордй”; • клиенты в основном приобретают товар из Москвы, Казахстана, Таджикистана. В основном это перекупщики и розничные продавцы; • Производите товар сами без посредников
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Среднее положение на рынке. Есть клиенты, мало постоянные.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития – планируем расширяться, осваивать новые модели вещей и фасонв для детей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 40 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – оборотные средства, серье и фурнитура.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • В начале объемы были маленькие. Было тогда только две машинки. В данный момент 22 машинки. Есть цех. Где находятся сейчас • планируем расширяться, осваивать новые модели вещей и фасонв для детей. И соответственно увеличение объемов производства.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 16

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Производитель Шармаканова К.</p> <p>Организационно правовая форма: нет</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Шармаканова Кайыргул</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 771193143</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель действует в сфере производства хозяйственных товаров.</p> <p>Произведенный товар в виде постельного белья четырех различных видов.</p> <p>Основные клиенты – обычные граждане, туристы, гостиницы, пансионаты, здравницы.</p> <p>Предприниматель производит товар без посредников.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Высокое качество продукта и дешевые цены.</p> <p>Сам продукт интересен, тем что возможно производство под индивидуальный заказ.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Реализуем произведенную продукцию в основном для крупного заказчика – гостиницы или пансионата. Имеем возможность подстроиться под желание клиента.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Расширение производства, выход на рынок Таможенного союза.</p> <p>Осуществление продажи продукции через наработанный связи мигрантов из Кыргызстана в России и Казахстане.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Этапы реализации стратегии развития:</p> <p>Закуп оборудования;</p> <p>Увеличение производства продукции.</p> <p>Необходимый объем инвестиций: 50 000 долларов США</p> <p>Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп оборудования в цех и приобретение оборотных средств.</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>50 000 долларов США</p>

Доля малого и среднего бизнеса в экономике стран



В КЫРГЫЗСТАНЕ ЗА ГОД
МСБ ВЫПУСКАЕТ ПРОДУКЦИЮ
НА 64 МЛРД. 122 МЛН. 600 ТЫСЯЧ СОМОВ

**За минувший год на экспорт отправил
товаров на 438 млн. сомов,**
но при этом закупил

ИМПОРТА НА 2 МЛРД. 209 МЛН. СОМОВ

Bishkek Investment Forum 2015 (BIF 2015)

З

ПРОИЗВОДСТВО
ТОВАРОВ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 17

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Орозбаева”</p> <p>Организационно правовая форма: ИП</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Орозбаева Зоя</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0777276784</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Изготовление деревянных изделий (топчаны, перила, бочки из дерева). Производство лодок. • Работаем г. Бишкек • Какие клиенты в основном – простые частные лица, строители, отделочники.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие нашей компании от других конкурентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изысканная декорация и дизайн; - опыт работы и хорошие мастера; - постоянные клиенты, корпоративные заказы. <p>Относительно дешевая цена, хорошее качество, удачные деловые связи с партнерами, иногда скидки.</p> <p>Мастера со стажем до 30 лет.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>На рынке занимаем свое место компании на этом рынке.</p> <p>Среднее место.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: расширение до строительства морского транспорта для озера Иссык-Куль.</p> <p>Необходимый объем инвестиций: 100 000 долларов.</p> <p>Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) оборотные средства.</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>100 000 долларов.</p>



ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 18

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>ОсОО "АДАИД"</p> <p>Юридическая</p> <p>Юсуп Адилет</p> <p>770-900090; 703-900090</p> <p>г. Бишкек, ул. Д. Садырбаева (бывш. Баха), 1</p> <p>gumatkg@gmail.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Производство и продажа товаров • Органоминеральное удобрение "Кыргыз-Гумат" • Во всех областях и районах Кыргызстана • Крестьяне и фермеры, СКХ, Агроцентры, Агромагазины • Производим товар сами, продаем сами, а также через представителей во всех областях Республики.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Дешевая цена, хорошее качество, более 60 представителей по всей Республике. • На данный момент полуручное и полуавтоматическое производство (экономия) • Уникальность в том, что аналогов удобрения у наших конкурентов нет.
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Во всех областях Республики компания имеет своих представителей, а также в больших районах. Около 60 представителей по всей стране.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Инвестиции нужны: <ol style="list-style-type: none"> 1) для строительства мини-завода по выпуску сухого органоминерального удобрения; 2) для создания сушильного цеха, цеха по хранению фруктов и плодово-ягодный сад, дальнейшее логистическое сопровождение.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Начинали с экспериментов. Получили результат в 2007 году. Своими силами начали изучать и внедрять всю цепочку производства. Основное производство находится в г. Бишкек и непосредственно с города идет распространение и реализация продукции.</p> <p>В данное время компания ищет инвесторов, на два проекта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство мини-завода для аналогичного органоминерального удобрения "Кыргыз-Гумат" в сухом виде (то есть порошковый, зернообразный или пеллет). Сюда входит непосредственно заказ и доставка самого оборудования для мини-завода, и возможно покупку или аренда земли. На данном мини-заводе потенциал (мощность) производства и охвата будет рассчитан для Средней Азии (возможно и Китай, Россия). Но в первую очередь планируется охватит все сельские и фермерские хозяйства Кыргызстана. 2. Создание сушильного цеха, цеха по хранению фруктов и фруктово-плодового сада. Здесь будут выращиваться, а также покупка фруктов, для дальнейшего хранения или сушки. Полученную продукцию экспортировать в Россию и ближнее зарубежье.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 19

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО "Иссык-Куль Агро"</p> <p>Организационно правовая форма: Общество с Ограниченной Ответственностью</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Сулайманов Аскарбек Макаданович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0550 660 221, ik.agro2@rambler.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>В данной графе должно быть написано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продажи высококачественных семян и посадочного материала. • Семена картофеля класса "Элита", везирусные семена чеснока и саженцы ягодных культур (Смородина, малина и клубника). • Чуйский, Таласский, Жалал Абадский, Нарынский и Иссык Кульский области КР • Сельхозкооперативы, Крестьянские хозяйства и частные фермеры; • Официальный представитель EUROPLANT Pflanzenzucht GmbH (Германия) в Кыргызстане.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>В данной графе должно быть указано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Удачные деловые связи с партнерами. • Высокая качество, исчерпывающая информация о продукте. • Оперативность, лояльное отношение к клиентам. • Открытость, доступность в любое время (от 8-00 до 21-00), мало поставщиков которые предлагают элитный посадочный материал. • Всегда предлагаем новшества в сельхозпроизводстве. • Надежность, доверительные отношения с клиентами с 2007 года.
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Весь ассортимент семян картофеля производства фирмы EUROPLANT Pflanzenzucht GmbH. Интенсивно, рост продаж на 60-80% ежегодно. Основной объем поставки посадочного материала ягодных культур.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Планируется уменьшить зависимость от импорта посадочного материала. Также усилить работы по продвижению перспективных направление агробизнеса как производство плодов ягодных культур и их переработка.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Этапы реализации стратегии развития - Организация образцовой промышленной плантации ягодных культур (черная смородина, малина и клубника). - Организация питомника для производства качественных саженцев ягодных культур. - Организация механизированной уборки урожая, переработки и продажи продукции. • Необходимый объем инвестиций - Приобретение посадочного материала – 350 тыс Евро. - Организация плантаций и питомников – 90 тыс Евро - Приобретение машин и механизмов для выращивания и уборки ягодных культур – 150 тыс Евро. - Строительство завода по переработке плодов ягодных культур – около 500 тыс евро. <p>Итого около 1 млн Евро.</p>



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

В данной графе необходимо описать. Здесь нужно указать, как именно вы хотите потратить инвестиции, на что они пойдут и как это поможет увеличить и улучшить ваш бизнес в дальнейшем.

Необходимо ответить на вопросы:

- С чего начинали – Продажи с/продукции
- Где находятся сейчас – Один из основных поставщиков высококачественного семенного и посадочного материала в КР.
- Где планируют находиться (после получения финансирования) – Ведущий производитель-поставщик посадочного материала ягодных культур в КР и СНГ.
- Крупный поставщик плодов ягодных культур и их продуктов переработки (Соки, джемы, концентраты) по СНГ и дальнего зарубежья.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 20

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО «Энесай Текноложис» Организационно правовая форма: ОсОО ФИО лица подающего заявку: Эсенбек уулу Чолпонбек Контактные данные (тел., эл.адрес): +996 772 67 69 42 эл.адрес: nsi.technologies@asia.com</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Разрабатываем программные обеспечения для автоматизации малого и среднего бизнеса. • Обучаем и проводим техническую поддержку клиенту. • Наши программные обеспечения продаются на рынке Кыргызстана, планируем выйти на международный рынок. • Наша целевая аудитория малые и средние предприятия. • Наша команда разрабатывает программы с нуля, самостоятельно.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Способность четко, качественно и в указанные сроки завершить проект любой сложности. • То, что помогаем клиенту не только приобрести программу, а начиная с анализа заказывая с обучением персонала мы вместе сотрудничаем. • Уникальность нашего продукта заключается в том: <ol style="list-style-type: none"> 1. что исходный код полностью принадлежит нам и это дает нам возможность добавлять, улучшать, сокращать, менять программу. 2. что безопасность нашего продукта на высшем уровне так как мы используем новейшие технологии в области безопасности программного обеспечения. <p>Мы делаем клиента-ориентированный подход, как один из принципов управления качеством, к каждому новому проекту. Мы изучаем сотрудников (внутренних клиентов) до начала работы над проектом.</p> <p>Проект "Мектеп КГ" – это единый портал для частных школ, таких как американских, турецких, а также для обычных средних школ. Проект предусматривает автоматизацию всех процессов таких как электронный журнал, электронная библиотека, база студентов, база учителей, техническая база школы, система обмена сообщениями. Данный проект действующий, приносящий прибыль. Проект действует в нескольких школах.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Сегодня рынок Кыргызстана в плане спроса и приобретения программного обеспечения является достаточно потенциальным. То, что клиенты сами нас находят без всяких реклам яркий тому пример. Но, внимательно проанализировав отечественный рынок мы выяснили что он не хватит всем производителям. Доля рынка, которую мы занимаем 15%.</p>



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Запланированные этапы развития нашего бизнеса:

- Продвижение проекта «мектеп»
 1. Построить базу частным школам и гимназиям.
 2. Построить единую базу для мин образования.
- Необходимый объем инвестиций 36 000 \$ в год * 3 года
- Целевое использование инвестиций: Зарплата рабочим, сервер и оборудования.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Инвестиции, мы планируем направить на расширение сбыта нашей продукции среди прочих школ Кыргызстана. Таким образом, нами будет образован единая база (единый интерфейс) для Министерства образования КР и иных пользователей. Мы направим на зарплату нашим специалистам, а также на качественное серверное оборудование, что является важным фактором, влияющим на успех проекта.

На данный момент наши доходы полностью покрывают наши затраты. С помощью инвестиций мы планируем стабильный рост наших доходов.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 21

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Баталгазиев Акылбек” Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель ФИО лица подающего заявку: Баталгазиев Акылбек Контактные данные: 0550 156 027, 0779 156029 эл.адрес: batalgaziev.akylbek@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель Баталгазиев Акылбек действует в сфере производства.</p> <p>Основная деятельность - производство и реализация изделий из кожи (обувь, картины, панно, ремни, сумки, сувениры мелкие, декоративные изделия). Вся продукция только из кожи.</p> <p>Цех и реализация товара располагаются в городе Бишкек. Регулярное участие на выставках в г.Бишкек, в Торговом центре “Кыял”, в пансионатах Иссык-Кульской области (летом). Участие на выставке в г. Дели, Индия (Последний визит в 2014 году).</p> <p>Основной клиент производителя: население, так как - это товар народного потребления. Изделия производятся как бытовые, так и декоративные для иностранных туристов. Предпринимателем осуществляется производство индивидуальных заказов: обувь в национальном стиле, кобуры, оперативные наборы для сотрудников МВД.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие продукта – натуральный товар, чистая кожа, индивидуальная сборка. Работа осуществляется полностью на месном сырье. Предприниматель имеет многолетний опыт работы. Высокое качество продукции. Доверие клиентов. Есть свои авторские разработки на обувь, сумки, картины, панно.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>По мнению предпринимателя, конкуренция здесь весьма относительна, так как каждый мастер к любому изделию подходит индивидуально. Каждый производитель видит свою работу по своему и соответственно оценка продукции происходит тоже по разному. По всей республике примерно 20 производственных точек подобного рода. Однако подобные народные промысловики - в основном сувенирная продукция. Наше производство не только ремесленно-декоративное, но и обувное. У конкурентов в основном молодые специалисты, которые не имеют хорошего опыта.</p>

<p>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ</p>	<p>Суть стратегии предпринимателя – это выход на рынки других государств. Большим спросом данная продукция пользуется в основном в Казахстане. Предприниматель ставит задачу выйти на этот рынок.</p> <p>Для этого необходимо получить оборотные средства и новое оборудование.</p> <p>Свой вклад: обученные кадры, подготовленный цех, очень хороший личный опыт.</p> <p>Сконсолидировав такую группу и наладив массовое производство вполне возможно выйти на международные рынки и рынок Таможенного союза.</p> <p>Далее предприниматель планирует расширение сбыта своей продукции, завоз более современного оборудования с Европы. Конечной целью выступает созданием полноценной обувной фабрики.</p> <p>Количество запрашиваемых инвестиций - 100 000 долларов США.</p> <p>Деньги необходимы для оборотных средств, необходимого оборудования.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>У предпринимателя в данное время имеется полноценный цех, но оборота практически нет. Выполняются лишь мелкие заказы. На данный момент уже сложилась и помещение, оборудование и клиентелла. Бизнес поддерживается в основном по индивидуальным заказам – разработка модели обуви из кожи.</p>
<p>НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ</p>	<p>100 000 долларов США</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 22

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Шамырканова”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Шамырканова Мээрим</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0551 037578</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель работает в сфере торговли.</p> <p>Осуществляет продажу ювелирных украшений из серебра и золота в городе Бишкек.</p> <p>Основные клиенты: простые граждане, перекупщики ювелирных украшений.</p> <p>Данный товар продается без перекупщиков.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Основные отличия:</p> <p>Предприниматель самостоятельно осуществляет закуп ювелирных украшений в зарубежных странах для реализации в Кыргызстане.</p> <p>Среди ювелирных украшений преобладают серебрянные изделия, что делает товар более привлекательным по цене.</p> <p>Приемлемые цены на другие украшения. Нарабтан круг постоянных клиентов.</p> <p>Высокая квалификация и многолетний опыт сотрудников.</p> <p>Лояльный подход к каждому клиенту.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>На рынке в основном осуществляем реализацию только привозных серебрянных украшений. Что касается золотых украшений, то половину товара продается в качестве привозного, половина местного производства. В настоящий момент пробуем работать с местными производителями золотых украшений.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Несмотря на большой выбор предложения на рынке ювелирных украшений Кыргызстана, по прежнему существует необходимость в качественном товаре – ювелирных украшениях из золота и серебра.</p> <p>В настоящее время, в связи с вхождением Кыргызстана в Таможенный союз и повышением импортных пошлин, считаем приемлемым начать производство ювелирных украшений внутри страны.</p> <p>Для этого рассматриваем возможность приобретения специального оборудования для изготовления ювелирных золотых украшений в Кыргызстане.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития</p> <p>1 этап. Закупка нового оборудования.</p> <p>2 этап. Маркетинговые мероприятия по стимулированию спроса на местную готовую продукцию.</p> <p>3. этап. Реализация продукции – ювелирных украшений. Предварительные заказы.</p> <p>4 этап. Исследование новых производственных возможностей. Реинвестирование прибыли на новое оборудование.</p> <p>Необходимый объем инвестиций: от 30000 до 70000 долларов США.</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>От 30 000 долларов США до 70 000 долларов США. В зависимости от пробы золота, с которым планируется работать.</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 23

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Ремесленник Шейшеканова Жаныл</p> <p>Организационно правовая форма: нет</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Шейшеканова Жаныл</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0771187846</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Реализует товар в городе Бишкек, в Торговом центре "Кыял", магазине "Минутка" (Ошский рынок), а также производит продукцию на заказ. • Товар: одежда, сувениры из войлока, производство бижутерии. • Клиенты: индивидуальные заказчики, граждане. • Производит и продает товар без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие товара - дешевая цена и хорошее качество.</p> <p>Продукт интересен национальным колоритом и дизайном.</p> <p>Мастер обладает особой авторской вышивкой, производит всю продукцию только из натуральных материалов.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>В основном производится сбыт на Ошском рынке и в Торговом центре "Кыял".</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития.</p> <p>При наличии инвестиций планирует закупить новое оборудование (швейные машинки), а также приобрести материал.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 20 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп нового оборудования, оборотных средств.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>В перспективе мы планируем расширяться и увеличить разнообразие в производстве одежды и сувениров из войлока.</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>20 000 долларов США</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 24

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП Абдыбеква Дамира Орузакуновна</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Абдыбеква Дамира Орузакуновна</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0551773991 beknurbekov.b@mail.ru</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Производитель национального жилища – кыргызская юрта. Услуги по реставрации реквизитов, национальное флклорное оформление фестивалей, сцен и прочее. Пошив национальной одежды. • Продажа товара – юрты, национальной оджды. Услуги пошива и реставрации. • г. Каракол, ул. Ленина 150. Работа по всему Кыргызстану и в Центральной Азии. • клиенты в основном – организации занимающиеся организацией и проведением концертов, фестивалей, мероприятий. Музеи, университеты, государственные органы. • Производим товар (юрты, национальные одежды) без посредников
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Главное отличие нашей компании от других конкурентов – небольшое количество мастеров которые способны производить качественные юрты. У нас большинство клиентов. При хорошем качестве – средняя цена – 1 юрта 3 тыс. долларов. • Панно: портрет, натюрморт, пейзаж и т.д. – очень много клиентов. Только мы способны делать пано – портрет. • Другие конкуренты этого не могут. • Кроме того наши мастера постоянно участвуют на различных мероприятиях и выставках.
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Считаем что находимся на среднем уровне и не хватает средств чтоб расти выше. Нас узнают на рынке, наша репутация работает на нас. Есть и постоянные клиенты.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • С чего начинали – ручное прикладное мастерство, а сейчас обслуживаем крупных заказчиков в Кыргызстане и зарубежом. • Где планируют находиться – попасть на международный рынок, наладить поставки сувениров, юрт, и других национальных фольклорных изделий.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Этапы реализации Планируем расширять свое производство и осваивать рынках Центральной Азии и в дальнем зарубежье. • Необходимый объем инвестиций – 40 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – необходимо на данные средства построить оборудованный новый цех для работы.
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>40 000 долларов</p>



ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 25

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО "Ян-Хуан"</p> <p>Организационно правовая форма: ОсОО</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Козогулов Марат Сатарович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0772507780</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Добыча каменной соли • Продажи по области, Токтогульский район Джалал-Абадская область, село Торкент. Месторождение: "Кетмен-Дубе", участок "Малый лог" в горах Шамшыкал". Запас 4 млн. 700 тыс. тонн. по данным госкомгеолгии. Имеются проекты добычи. Экспертиза всех инстанций пройдена. Выстроена инфраструктура. • Какие клиенты – магазины, скотные рынки
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие - дешевая цена, хорошее качество, удобное расположение места, удачные деловые связи с партнерами.</p>
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	<p>выручки за 2013, 2014 2015 годы;</p> <p>расходов за 2013, 2014 2015 годы;</p> <p>чистой прибыли за 2013, 2014 2015 годы.</p> <p>Также нужно написать стоимость активов предприятия, то есть стоимость земельного участка, транспортного средства и так далее. Подойдет – балансовая стоимость предприятия.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>В данной графе необходимо описать каков занимаемый рынок, как он развивается и место компании на этом рынке.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<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: 200 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп оборудования и техники.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>В данной графе необходимо описать. Здесь нужно указать, как именно вы хотите потратить инвестиции, на что они пойдут и как это поможет увеличить и улучшить ваш бизнес в дальнейшем.</p> <p>Необходимо ответить на вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • С чего начинали • Где находятся сейчас • Где планируют находиться (после получения финансирования)

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 26

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Предприниматель: Оболбеков Рустам</p> <p>Организационно правовая форма: нет</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Оболбеков Рустам</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0773 741474</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Предприниматель действует в сфере производства.</p> <p>Осуществляет производство целлофановых пакетов в городе Бишкек для нужд малго и среднего бизнеса.</p> <p>Бизнес располагается в г. Бишкек.</p> <p>Основные клиенты: супермаркеты, малые и средние торговые павильоны, предприниматели торгующие на рынках, бутики, магазины стройматериалов.</p> <p>Деятельность осуществляет без посредников.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Согласно мнению предпринимателя в настоящее время на сервере Кыргызстана на рынке существует всего 2 крупные компании, которые также производят целлофановые пакеты. Есть шанс увеличить производство и продажи посредством увеличения мощностей.</p> <p>Наше конкурентное преимущество – более тесные взаимоотношения с партнерами. По ценам и по качеству в среднем от конкурентов сильного отличия нет.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>По мнению предпринимателя, рынок в котором мы действует его производство очень динамичный. Рассматривает возможность укрепить свое место на нем. Пакеты нужны практически в любой сфере и даже при большом количестве конкурентов возможно удержаться на своей нише. Свое место на рынке он оценивает как среднее. Рынок не насыщен.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Первых клиентов предприниматель находил среди членов Бизнес Ассоциации – ЖИА. В данное время обслуживает супермаркеты, малые и средние торговые павильоны, предприниматели торгующие на рынках, бутики, магазины стройматериалов. В дальнейшем планирует заполучить возможность продавать пакеты оптом крупным супермаркетам.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Согласно стратегии предпринимателя, его производству необходимо составить альтернативную конкуренцию к существующим производителям пакетов. Уже сейчас его производство обслуживает малый и средний бизнес. Увеличив производственную мощность есть шанс произвести больше пакетов и начать обслуживать более крупные торговые точки и супермаркеты. Рынок до сих пор до конца не насыщен. Запланированное наращивание производство позволит в дальнейшем выйти на более объемное предложение.</p> <p>Необходимый объем инвестиций – 80 000 долларов США</p> <p>Целевое назначение инвестиции – закупка нового станка по производству целлофановых пакетов с мощностью 80 штук в минуту.</p>
Необходимый объем инвестиций	80 000 долларов США

4

ПРОИЗВОДСТВО
И ПРОДАЖА
СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 27

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Производитель Камчиев Т.З. Организационно правовая форма: ФИО лица подающего заявку: Камчиев Таалайбек Зиядинович Контактные данные (тел., эл.адрес): 0777 438991</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Переработка мраморной крошки, микрокальцита. Предприятие предлагает к продаже мраморную крошку различной фракции. • Клиенты – строительные и подрядные компании, оптовые покупатели, а также местные жители для личного потребления. • Ведем переработку продукции без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие от конкурентов - мы располагаемся в окрестностях города Балыкчы, оттуда железнодорожными путями возможна доставка и реализация в г. Алматы. Имеется следующее оборудование – молотковая дробилка и барабанно шаровая мельница.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Очень высокая потребность в данных товарах.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>После инвестирования ожидаем следующие перспективы: Производственная мощность на данный момент: - Мраморная крошка – 8-10 тонн в день (стоимость 1 тонны – 2650 – 2800 сом); - Себестоимость тонны – 2000 – 2200 сом. Производительность в день составляет (8 часов) составляет в среднем (10 тонн). 1 тонна по 450 сом (возможно – 600–800 сомов). 10 тонн по 450 сом = 4500 сом 24 рабочих дней. x 4500 = 108 000 сом в месяц. Амортизация 5% - 5400 сом. Итого: 102 600 сом чистая прибыль в месяц. Мраморная мука микрокальцит. Стоимость 1 тонны 2800 – 3000 сом. Себестоимость 1 тонны 2200 сом. Производительность микрокальцита в день составляет (8 тонн) составляет 600 сом (возможно 700 – 800 сом). 7 тонн x 600 сом = 4200 сом. 24 раб.дней x 4200 сом = 100800 в месяц (месяц). Амортизация 5% в месяц – 5040 сом. Итого 95 760 сом чистая прибыль в месяц.</p> <p>Стоимость одной тонны на экспорт (Алматы) составляет 81 – 85 долларов (вагон 65 тонн). Себестоимость 1 тонна – 65 долларов (1 вагон – 65 тонн). 65 долларов x 65 тонн = 4225 долларов. 81 доллар x 65 тонн = 5265 долларов. Получаемый чистый доход с одного вагона составляет: 1040 долларов США.</p>

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стратегия развития Этапы реализации стратегии развития – планируем расширить производство для продажи такого вида товара в Кыргызстане и в соседние республики.

- Необходимый объем инвестиций – 25 000 долларов США
щековая дробилка – 7000 долларов;
сырье – 3000 долларов;
50% акции – 10 000 долларов;
оборотные средства – 5000 долларов.
- Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – закуп и установка оборудования для переработки мраморной крошки, микрокальцита.

НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

25 000 долларов США

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 28

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Токтосунов”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Токтосунов Ырыскелди</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0555242848 0706242848, 776242848</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Услуги возведения и монтажа офисного стекла, офисных перегородок, фартуки, перила, душевых кабинок. Вид стекла – закаленное стекло.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работаем в г. Бишкек • Наш товар ориентирован на людей с достатком выше среднего.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании от других конкурентов:</p> <p>По словам предпринимателя, по городу больше тысячи таких компаний, но у их предприятия имеет услуги по установке. Также имеется такое отличие как опыт, индивидуальные подходы к заказчику. Компания имеет удачные деловые связи с партнерами.</p> <p>99% заказчиков – это жители города Бишкек. Планируем расширяться в области.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Положение на рынке – среднее. Конкуренты в основном пластиковые душевые кабины из КНР.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Расширение количестве бригад позволит получать больше заказов в том числе в пансионатах Иссык-Кульской области.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: расширение – планируем расширяться на Иссык-Куль в пансионаты и отели. Затем в Ош. Оставшиеся силы на Бишкек и Чуй.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 18 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) расширение, наем штата профессиональног, закуп оборудования и инструментов (до 5 – 6 комплектов), фурнитура на продукцию.
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>18 000 долларов</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 29

<p>ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ</p>	<p>Аскарбеков Бакыт Аскарбекович, ОсОО "Англо-Истерн"</p> <p>а) производство строительных материалов (кирпич женный)</p> <p>б) Бишкек, Чуйская область, вывоз в регионы страны;</p> <p>в) строительные компании и частные индивидуальные затрящики;</p> <p>г) только производство (кирпич женный)</p>
<p>ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ</p>	<p>В нашей продукции есть конкурентное преимущество: в нашем кирпиче нет солончака и вредных солей. Это преимущество мы используем на рынке, так как наши кирпичи предпочитает частный индивидуальный застройщик и крупные компании. Уникальность заключается также в том, что стены из наших кирпичей не надо обрабатывать химическими веществами. Рыночная цена не является высокой и держится наравне с другими конкурентами, что дает нам очень высокое конкурентное преимущество.</p>
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.</p>	<p>Рынок до 2015 года развивался очень динамично с большими темпами, и даже имея конкурентов мы не успевали поставлять кирпич, не покрывая внутренний спрос до конца. Мы могли удовлетворить потребности даже двух строительных компаний. В связи с кризисом – замедление. Темпы в разы упали, спрос тоже. Некоторые заводы обанкротились. Место на рынке нашей компании – расположены в середине.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p> <p>А. Этапы реализации стратегии развития</p> <p>В. Необходимый объем инвестиций</p> <p>С. Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги)</p>	<p>Суть стратегии – мы стараемся закладывать упор на высокое качество продукта и этим завоевываем свое место на рынке, не смотря на обилие конкурентов.</p> <p>Инвестиция нужна для выходы на новые уровни качества производства товаров (кирпичей). При этом на данном секторе мы планируем оставаться и дальше. Необходимо возведение сушильный цех для просушки кирпичей. Печб не позволяет образованию микротрещин. Это позволяет нам работать круглый год, без рисков потерять уровень качества.</p> <p>Необходимое количество денег – 100 000 долларов США</p> <p>Целевое назначение инвестиций – возведение сушильной пачки для кирпичей вместимостью 180 тысяч штук.</p>
<p>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ</p> <p>А. С ЧЕГО НАЧИНАЛИ</p> <p>В. ГДЕ НАХОДЯТСЯ СЕЙЧАС</p> <p>С. ГДЕ ПЛАНИРУЮТ НАХОДИТЬСЯ (ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ)</p>	<p>Мы начинали с производства объема: 2,5 млн. штук.</p> <p>Сейчас наш выпуск: 2 млн. штук.</p> <p>Планируем выйти на возможность: 4 млн. У нас есть потенциал, если у нас будет сушильный цех. И улучшиться процесс созраняя качество.</p> <p>Перспективы следующие – наша страна только начала строиться и у нас еще оченьмного направлений где наша продукция будет востребована. Ожидаются большие стройки и впереди возможен строительный бум, который мы планируем освоить. Данный кризис тоже пройдет и мы не теряем надежду на будущее. Преимущество кирпича – самые высокие предпочтения у населения именно к женному кирпичу. Это мы учитываем и готовимся к новым успехам.</p>

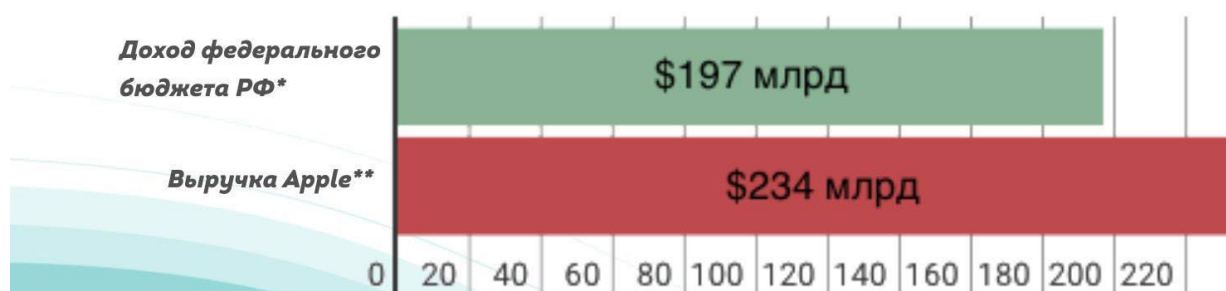
ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 30

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: Совместное Кыргызско-Казахское общество с ограниченной ответственностью «ORIXDIN» (Строительный супермаркет "ПИОНЕР")</p> <p>Организационно правовая форма: Совместное Предприятие</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Оразбек Сарсенби</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0555 396666</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Предприятие осуществляет реализацию строительных материалов.</p> <p>Строительный супермаркет "ПИОНЕР" является магазином товаров для ремонта и дома в популярном формате DIY.</p> <p>Магазин обслуживает не только розничных покупателей, но и корпоративных клиентов: частные и государственные учреждения на безналичной основе.</p> <p>Предприятие работает без посредников.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • покупатели могут в одном месте закупить различного рода товар. На ограниченном пространстве сосредоточено двенадцать тысяч наименований востребованной продукции, предлагаемой ведущими отечественными и зарубежными производителями. • Доступные цены товара. • Удобное расположение магазина. Удобная парковка у магазина. • Супермаркет работает с утра до позднего вечера, с 9ч до 21ч. • Доставка крупногабаритного товара. • Магазин обслуживает не только розничных покупателей, но и корпоративных клиентов: частные и государственные учреждения на безналичной основе.
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Уникальность нашего бренда «ПИОНЕР» в том, что это первый в Кыргызстане магазин такого формата.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Магазин получил конкурентное преимущество став первым. Далее планируется открытие сети таких магазинов, а также организацию гипермаркета площадью около 5000 кв.м.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Сегодня мы готовы технологически для развития сети стройсупермаркетов и организации гипермаркета. В наших планах на ближайшие 5 лет:</p> <p>2016 год. Обустроить инфраструктуру существующего стройсупермаркета: асфальтировать стоянку и дорогу, увеличить торговую площадь до 1800 кв.м., закупить дополнительное оборудование, увеличить ассортимент в 2 раза - до 24000 наименований товаров.</p> <p>2016-2017 годы. Открытие сеть легковозводимых торговых площадок на въездах-выездах г. Бишкек с торгово-складской площадью 300-500 кв.м. каждая.</p> <p>2016-2018 годы. Организация гипермаркета площадью 5000 кв.м. в г. Бишкек.</p> <p>2016-2020 годы. Открытие стройсупермаркетов в г. Ош и в г. Балыкчы.</p> <p>В целях достижения намеченных планов мы обращаемся к потенциальным инвесторам с просьбой рассмотреть наши заявки на инвестиционное финансирование.</p>
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>500 000 долларов США.</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 31

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП "Джумагулов А.А."</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Джумагулов Азамат Ахметович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0773654949</p> <p>0707614949</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Услуги строительства, общестроительные до 3-х этажей и отделка. Включительно производство пластиковых изделий. • Производство товара – пластиковые изделия (например: окна, мебель). • Где продается товар или оказывается услуга – по всей республике. Есть объекты непосредственно в нескольких городах страны – "Мэриот Отель", главный офис "Теннис КГ (1600 кв)", "школа КТЛ "Себат" в городе Токмок". • Какие клиенты в основном частные компании, нуждающиеся в ремонте. Строим только по заказу. • Работаем без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<ul style="list-style-type: none"> • Главное отличие компании – это многолетний опыт двух поколений в сфере строительства. Гибкость индивидуального предпринимателя, мобильность по всей республике. Цены средние, но качество высокое. Долгосрочные и удачные деловые связи с партнерами. Выдаем гарантию на выполненные работы от 6 до 30 месяцев. • Привлекательность нашей компании – специализация на 3-х этажных таунхаусах. • Надежный сплоченный персонал.
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>В данной графе необходимо описать каков занимаемый рынок, как он развивается и место компании на этом рынке.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Планируем специализироваться на строительстве комфортабельных офисных помещений, жилых домов типа "таун-хаус" и коттеджного городка.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Наша стратегия развития основана на следующем: расширение рынка сбыта своей продукции и своих услуг. Также планируем участвовать и в техобслуживании обслуживании рабочих помещений, всех агрегатов (свет, вода, сток, крыша).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 200 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – земельный участок, возведение коттеджного городка.
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>200 000 долларов</p>

Apple vs Россия



***Источник: федеральный закон о бюджете**

****Источник: годовой отчет Apple**

5

УСЛУГИ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 32

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Ашымов Бекмурза” Организационно правовая форма: ИП ФИО лица подающего заявку: Ашымов Бекмурза Контактные данные (тел., эл.адрес): 0559632890</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Услуги – этнографический комплекс, этнографический образовательный эко-проект. • Услуги по размещению, обучению, гостевые услуги, образовательные и исторические программы. • оказывается услуга в городе Бишкек; • клиенты в основном горожане и туристы, а также приезжие с других регионов
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие нашей компании от других конкурентов – концентрация услуги на соответствии к кыргызским национальным обрядам и традициям – каада салт. Услуги по доступной цене, хорошее качество, удобное расположение места, удачные деловые связи с партнерами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чем интересен продукт или услуга – экологически чистый бизнес, сохранение обычаев, образование. <p>Чем именно отличается компания, ее продукт или услуга. В чем уникальность в том что сейчас важно возвращение и воспоминание традиций и наследия.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Рынок большой не насыщен. Есть возможность развиваться и зарабатывать.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: на том месте планируем профессиональную конюшню поставить, а также устройство по производству кымыза. Также планируем установить двухэтажные юрты.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 50 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – постройка профессиональной конюшни, цех по производству кымыза, возведение двухэтажной юрты
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	<p>Видим отличные перспективы по ведению данного бизнеса.</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 33

<p>ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ</p>	<p>Название организации: ИП “Осмонбаев” Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель ФИО лица подающего заявку: Осмонбаев Азамат Контактные данные (тел., эл.адрес): 0701000240</p>
<p>ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ</p>	<p>В данной графе должно быть написано:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Услуги автомобильной мойки, расположение г. Бишкек, ж.м. Ак Өргө. • Клиенты в основном – автолюбители, владельцы автотранспортных средств. Имеются корпоративные клиенты: Компания “Жорго-Такси”, Транспортные предприятия (маршрутки-бусы). Маршруты № – 215, 200, 192, 185, 127, 222. В непосредственной близости имеется конечная маршруток (количество 60 ед. техники). В день только из микроавтобусов заезжают не менее 10 машин. Действует система скидок. • У компании имеется свой маркетинговый подход, устраиваем разные акции.
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.</p>	<p>Главное отличие нашей компании от других конкурентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • система дисконтных акций; • опция на самообслуживание; • бесплатный сай всегда и каждому клиенту; • после мойки стелется специальный ковер для автолюбителя, чтоб не запатчал пол авто мокрыми ногами. <p>Относительно дешевая цена, хорошее качество, удобное расположение места, удачные деловые связи с партнерами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бесплатный интернет. • Контроль качества. • Применение сертифицированной авто-химии.
<p>ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ</p>	<p>Несмотря на то, что данный рынок заполнен подобным предложением, у нас имеется своя наработанная клиентелла.</p>
<p>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</p>	<p>Планируем развивать сеть автомоек по единому стандарту и контролю качества.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>Этапы реализации стратегии развития: расширение до сети автомоек под нашим брендом – не менее 2 – 3. Используя наши подходы в маркетинге.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 95 000 долларов. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) оборудование, оснащение новых точек сбыта услуги. Маркетинговые изделия – баннера, вывески.
<p>НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ</p>	<p>95 000 долларов</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 34

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ИП “Осмонбаев”</p> <p>Организационно правовая форма: Индивидуальный предприниматель</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Осмонбаев Азамат</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): 0701000240</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>Услуги быстрого питания – Фаст Фуд в тиле Этно.</p> <p>Планируем начать деятельность в г. Бишкек, ж.м. Ак Өргө.</p> <p>Клиенты в основном – посетители автомойки, автолюбители, владельцы автомашин. Имеются корпоративные клиенты: Компания “Жорго-Такси”, Транспортные предприятия (маршрутки-бусы). Маршруты № – 215, 200, 192, 185, 127, 222. В непосредственной близости имеется конечная маршруток (количество 60 ед. техники). В день только из микроавтобусов заезжают не менее 10 машин. Действует система скидок.</p> <ul style="list-style-type: none"> Маркетинговый подход, устраиваем разные акции.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании от других конкурентов: определение цены оптимальной для потребителя – удивительная цена 75 сом – этно “Батыр Нан” (шорпо, чай, выпечка с мясом) выход по массе – 600 гр.</p> <p>Преимущества - относительно дешевая цена, хорошее качество, удобное расположение места, удачные деловые связи с партнерами.</p> <p>Бесплатный интернет.</p> <p>Контроль качества</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Подобного рода предложение еще нигде не было замечено.</p> <p>Планируем освоить направление – фасту-фуд опираясь на дешевые легкие закуски.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	<p>Планируем в случае успеха разместить по городу Бишкек сеть таких объектов “фаст-фуда”.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития: расширение до сети быстрого питания в стиле Этно под нашим брендом – до 10 точек.</p> <ul style="list-style-type: none"> Необходимый объем инвестиций: 250 000 долларов. Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) оборудование, оснащение новых точек сбыта услуги. Маркетинговые изделия – баннера, вывески.
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	<p>250 000 долларов.</p>

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 35

<p>ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ</p>	<p>Название организации: ОсОО "ТМС" Организационно правовая форма: ОсОО ФИО лица подающего заявку: Кожобеков Тынчтыкбек Дюшеевич Контактные данные (тел., эл.адрес): 0555051037, 0701094555</p>
<p>ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • оказывает услуги – софт программа, мониторинг рекламы на телевидении и радио. • Услуга оказывается посредством программного обеспечения позволяющего отслеживать рекламу на телевидении и радио. • товар на территории Кыргызской Республики; • клиенты рекламодатели, певцы, авторы песен, композиторы и исполнители; • Оказываем услуги без посредников
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.</p>	<p>На рынке конкурентов по данной услуге нет. Ни у кого нет подобного программного обеспечения.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Уникальность продукта в его мобильности и доступности. Программу можно использовать с любого мобильного устройства, планшета и компьютера. <p>Идет работа по оформлению охраны права интеллектуальной собственности.</p>
<p>ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ</p>	<p>Планируем занять максимально возможное пространство на рынке, с целью оказания подбных услуг населению.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИ- ТИЯ КОМПАНИИ</p>	<p>Этапы реализации стратегии развития – в планах расшириться и охватить все виды медиа ресурсы по всей территории Кыргызской Республики. Сюда войдут районные, местные, областные и республиканские медиаресурсы.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций: 1 млн. 200 000 сом. • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) закуп оборудования.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 36

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>ОсОО «Барс Экспресс» В произвольной форме описать, чем занимается компания, а именно:</p> <p>а) оказание услуг – курьерская служба экспресс доставки, доставка всех типов отправлений, доставка еды, продуктов, почтовых отправлений, обслуживание интернет магазинов по вопросам доставки.</p> <p>б) услуга оказывается в городе Бишкек и в окрестностях.</p> <p>в) основной клиент – жители города, домохозяйки, работники офисов, клиенты интернет магазинов.</p> <p>г) только оказываем услуги, посредством своих курьеров.</p>
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Основное отличие компании – работа с клиентом на двух языках – русском и кыргызском. Второе преимущество установка минимального тарифа на оптимальном ареале работы курьеров – «квадрат» Юж.Магистраль, пр.Алма-Атинская, пр.Чуй, ул.Лермонтова, пр.Жибек Жолу, ул.Фучика, ул. Баха. Следующее преимущество – цена доставки – 100 сом одно отправление через заказ из интернет магазина, 120 сом доставка отправлений полученных через своего диспетчера. Следующее преимущество – курьеры, выходя на смену, параллельно работают таксистами с других такси-компаниях, либо выходят на работу как частники.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Рынок развивается не так динамично, как раньше, однако потенциал есть хороший. Рынок до конца не насыщен, так как не до конца удовлетворяется спрос у интернет магазинов, простых заказчиков, а также не всегда оказывается доставка заказчику расположенного в 46 новостройках вокруг Бишкека. Видим перспективу в расширении сотрудничества с интернет магазинами.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>Сути стратегии компании основана на четырех опорных шагах: «минимизация», «расширение», «доверие».</p> <p>Минимизация операционных расходов: учредитель и исполнительный директор сами также выполняют доставку заказов, при этом заработную плату не получают, долю с заказа не берут, все в компанию. Диспетчер согласна работать на сумму 6200 сом в месяц, располагаясь у себя дома. Три других курьера: старший смены, + 2 курьера. Их условия работы: свой бензин, своя машина, с заказа 10% компании – остальное себе.</p> <p>Минимизация срока исполнения заказа + ожидания клиента, достигается посредством соглашений с кафе-ресторанами. Пока курьер следует за блюдом, его уже начинают готовить. Курьер не ждет, а сразу получает отправление и выдвигается к заказчику.</p> <p>Расширение количества обслуживаемых интернет магазинов и простых заказчиков.</p> <p>Расширение территории работы, комфортно обслуживать новостройки, пригород Бишкека.</p> <p>Расширение ассортимента товаров. Осуществлять доставку не только еды и продуктов, но и других товаров (медикаменты и т.д.).</p> <p>Доверие – со стороны заказчиков. Норматив доставки заказа 40 минут. Самое плохое время за всю историю 120 минут (был час пик).</p> <p>Доверие – со стороны магазинов и кафе-ресторанов. Особые правила по доставке продуктов, осторожность транспортировки, герметичные контейнера, специальные ремни, чтоб не опрокинулось.</p>

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

- a. Этапы реализации стратегии развития
- b. Необходимый объем инвестиций
- c. Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги)

Кроме того делается упор на клиента который следит за душевной и физической чистотой. Диспетчер отказывается принимать заказы на алкогольную продукцию, компания отказывается от сотрудничества с саунами и сомнительного рода гостиницами. В дальнейшем, мы планируем зарекомендовать себя еще и как «Халал-доставка». Сейчас ведутся работы над этим.

На данный момент заказов – 4-5 в сутки.

Наш план увеличить клиентскую базу (в том числе с интернет магазинами) и улучшить качество оказываемых услуг, и довести количество заказов до 20 заказов в сутки. С учетом низких цен 120 сом на простой заказ по доставке и 100 сом с интернет магазинами это осуществимо.

Необходимый объем инвестиций: 20 000 долларов США.

Целевое использование инвестиций: приобретение автомобиля для ОсОО «Барс Экспресс» (в количестве 3-х единиц).

марка «Daewoo Labo» - 1 единица. левый руль, объем 0.8, год выпуска 2011, автомат, растаможенный.

марка «Daewoo Матиз» - 2 единицы, левый руль, объем 0.8, год выпуска 2008, автомат, растаможенный.

Это позволит нанимать водителей и сконцентрировать работу исключительно на обслуживании клиентов компании.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

- d. С чего начинали
- e. Где находятся сейчас
- f. Где планируют находиться (после получения финансирования)

Начали пробовать себя как курьеры в апреле 2014 года. Летом 2014 года организация была официально зарегистрирована в ОсОО. В то же время открыли сайт. Изначально директор и его помощник сами принимали на свои телефоны заказы по доставке. С увеличением количества заказов летом 2015 года в штат был нанят диспетчер. На данный момент мы имеем постоянных клиентов, и плюс к этому обслуживаем 5 интернет магазинов.

Сейчас наше место в общем рейтинге курьерских компаний полагаем больше в конце, чем впереди. Однако всем интересно, как нам удастся удерживать низкие цены на доставку.

После финансирования мы планируем:

- зарекомендовать себя еще и как «Халал-доставка».
- улучшить качество оказываемых услуг, чтоб довести количество заказов до 20 заказов в сутки. С учетом низких цен 120 сом на простой заказ по доставке и 100 сом с интернет магазинами это осуществимо.
- расширить количество обслуживаемых интернет магазинов.
- ввести новую услугу – перевозка детей (дом – учеба - дом).

НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

250 000 долларов.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 37

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО “Чолпон Тур”</p> <p>Организационно правовая форма: ОсОО</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Чолпон Отонбаева</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес): +996 707 740 110</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Оказание туристических услуг размещения в гостевом доме, услуги кумысолечения. • Услуги оказываются в местечке “Кырчын” Иссыкульский район Иссык-Кульская область; • клиенты в основном приезжают из России, Казахстана, и внутренние туристы (Талас, Ош, Джалал-Абад). В основном это туристы желающие поправить свое здоровье; • Оказываем услуги сами без посредников.
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.	<p>Главное отличие компании – сосредоточились только на оказании услуг рекреационного характера. Изначально было много клиентов, так как сложились ранее дружеские и доверительные отношения с потенциальными клиентами еще до открытия бизнеса. В данной местности имеется только наше рекреационное хзяйство.</p> <p>Наш гостевой центр оснащен всеми видами удобств.</p>
ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ	<p>Среднее положение на рынке. На данный вид услуги клиенты есть. Также имеются уже и постоянные клиенты.</p>
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	<p>В 2013 году начали бизнес. В то время начали деловую активность. На данный момент самостоятельно своими силами возводим лыжную базу. Однако не хватает ресурсов для приобретения оборудования. При получении инвестирования планируем расширяться – построить горнолыжную базу.</p>
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	<p>Этапы реализации стратегии развития – планируем расширяться, осваивать новые модели вещей и фасонв для детей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 10 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – закуп оборудования для горнолыжной базы в месте расположения гостевого дома.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 38

<p>ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ</p>	<p>Название организации: ОсОО “Эко Полис” Организационно правовая форма: ОсОО ФИО лица подающего заявку: Жаркынбаев Бусурманкул Контактные данные (тел., эл.адрес): 0771831669 0700831669 (юрист) - Мердинова Мунавар Акбаровна 0700 405750, 0703129673</p>
<p>ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Переработка и вывоз мусора. • Услуга по вывозу мусора. • клиенты переаботчики мусора, пользователи переработанной продукции (вторсырье) в виде сырья. В данный момент обслуживаем и население и хозяйствующие субъекты. • Производим продукцию сами без посредников.
<p>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.</p>	<p>В данной графе должно быть указано: Главное отличие компании – наше отличие от конкурентов – своевременное оказание услуг, также мы являемся доходоприносящей компанией. Конкурент – МП “Тазалык”.</p>
<p>ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ДОЛЯ НА РЫНКЕ</p>	<p>Очень высокая потребность в данной услуге. Среднее положение нарынке по вывозу мусора – иногда у нас не хватает машин удовлетворять спрос.</p>
<p>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ</p>	<p>Этапы реализации стратегии развития – планируем наладить сортировку и переработку мусора на комплексе. После сортировки будет налажено переработка вторсырья. Продажа данного товара в Кыргызстане и в соседних странах.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимый объем инвестиций – 100 000 долларов США • Целевое использование инвестиций (на что требуются деньги) – установка оборудования по сортировке ТБО.
<p>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • В 2013 году начали бизнес в виде вывоза мусора. В то время начали деловую активность. На данный момент идет работа по поиску партнеров для ткрытия мусоросортировочного комплекса. • планируем расширяться, осваивать новые методы переработки отходов.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 39

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	Название организации: ЗАО "UBS Transit" Организационно правовая форма: Закрытое Акционерное Общество ФИО лица подающего заявку: Контактные данные (тел., эл.адрес): info@ubstransit.kg																
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	В данной графе должно быть написано: <ul style="list-style-type: none"> • Предоставление полного спектра логистических услуг: международные грузоперевозки, складирование • Маршруты в Турцию, Россию, Казахстан, Китай, Иран, Азербайджан • В активах компании 2 территории: с. Ак-Суу 3,5 га, складские помещения, административные здания; г. Кант 5,5 га; 16 большегрузных машин. 																
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	В данной графе должно быть написано: <ul style="list-style-type: none"> • Начали деятельность в 2008 году • Начинали с 3 грузовиков и 10 тыс сом уставного капитала 																
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ (ОПЫТ УПРАВ)	В данной графе должно быть написано: <ul style="list-style-type: none"> • Основатель – Айбек Сарыгул • Ген директор – Мааткерим уулу Талант • Фин директор – Толемушов Данияр • Опыт менеджмента более 10 лет в грузоперевозках 																
ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНО- СТИ КОМПАНИИ	Грузоперевозки международные, предоставление складских помещений, околотаможенных услуг																
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИ- МУЩЕСТВА КОМПАНИИ	В данной графе должно быть указано: <ul style="list-style-type: none"> • Место таможенного оформления на территории СВХ в с. Ак-Суу • Отработанные маршруты • TIR carnet, право на довоз дополнительного груза 																
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: 1. ВЫРУЧКА 2. ВСЕ РАСХОДЫ 3. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 4. ВСЕ АКТИВЫ Все за последние 3 года	В данной графе должно быть указано в числах размер <table border="1" data-bbox="606 1568 1444 1825"> <thead> <tr> <th>В долларах США</th> <th>2012</th> <th>2013</th> <th>2014</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Выручка</td> <td>359 260</td> <td>623 398</td> <td>712 035</td> </tr> <tr> <td>Валовая прибыль</td> <td>129 580</td> <td>132 375</td> <td>201 343</td> </tr> <tr> <td>EBITDA</td> <td>77 644</td> <td>98 385</td> <td>98 385</td> </tr> </tbody> </table> Активы составляют 1 млн долларов	В долларах США	2012	2013	2014	Выручка	359 260	623 398	712 035	Валовая прибыль	129 580	132 375	201 343	EBITDA	77 644	98 385	98 385
В долларах США	2012	2013	2014														
Выручка	359 260	623 398	712 035														
Валовая прибыль	129 580	132 375	201 343														
EBITDA	77 644	98 385	98 385														



**ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ,
ДОЛЯ НА РЫНКЕ**

Положение на рынке, до 10% всего рынка

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

- Приобретение грузовых машин в лизинг
- Покупка грузовых машин
- Строительство складов с Ак-Суу
- Инфраструктура и последующее строительство г. Кант

**ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ**

- 2 грузовые машины в лизинг – 360 тыс долл
- Строительство складов Ак-Суу – 750 тыс долл
- Строительство складов и инфраструктуры г. Кант – 680 тыс долл
- Увеличение автомобильного парка (+30 машин) – 2,7 млн. долл

ПАСПОРТ ПРОЕКТА № 40

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ	<p>Название организации: ОсОО «Атаке Транс»</p> <p>Организационно правовая форма: ОсОО</p> <p>ФИО лица подающего заявку: Касенов Кубат Аманатович</p> <p>Контактные данные (тел., эл.адрес):</p>
ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ	<p>а) услуги логистики, перевозка сыпучих грузов по Кыргызстану.</p> <p>б) услуги оказываются по всему Кыргызстану.</p> <p>в) основной клиент – коммерческие организации, частные лица.</p> <p>г) услуги оказываются без посредников</p>
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ	Создание компании произошло в 2013 году
ОПИСАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ (ОПЫТ УПРАВ)	Ключевые управленцы – генеральный директор Касенов К.А.
ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНО- СТИ КОМПАНИИ	Логистические услуги, перевозка сыпучих грузов
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИ- МУЩЕСТВА КОМПАНИИ	Имеется в собственности компании комплекс специальной техники, экскаватор, самосвалы, трактора, бульдозер.
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Имеется участок где планируем построить спортивный комплекс (адрес: Васильевское шоссе, Фучика 1).
ТРЕБУЕМОЕ КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИЙ	500 000 долларов США



Адрес: г. Бишкек ул. Фрунзе 387
Тел.: +(996) 312 895 362, +(996) 312 680 742
Эл. почта: jia.bishkek@gmail.com
Web: www.jia.kg