

# Центр конкурентоспособности агробизнеса



Иссык-Куль-2009



**Компонента «Развитие рынка» (Центр конкурентоспособности агробизнеса - ЦКА)**

(6,7 млн. долл. США, из них: кредит - 2,6 млн. долл. США; грант- 3,9 млн. долл. США, вклад Правительства КР – 0,12 млн. долл. США)

**Компонента «Доступ к кредитам» (МФ КР)**

(7,86 млн. долл. США, из которых 5,26 млн. долл. США – кредит; 0,7 млн. долл. США – грант; вклад УФУ – 0,65 млн. долл. США; вклад бенефициаров – 1,25 млн. долл. США)

**Компонента «Отдел анализа конъюнктуры рынка» (МСВХиПП)**

(0,096 млн. долл. США, из которых 0,021 млн. долл. США – кредит МАР, 0,075 –грант Правительства Японии)



**Основной задачей данного компонента является:**

Предоставление консультационных и технических услуг и обучения по вопросам торговли, маркетинга и реализации продукции на внутренних и внешних рынках

В рамках данного компонента предполагается предоставить в несколько этапов целевую техническую (консультационную) помощь предприятиям сферы агробизнеса Кыргызской Республики



# Компонент «Развитие рынка» проекта «Агробизнес и Маркетинг»



## Работа ЦКА проводится по направлениям:

- Развитие предприятий
- Развитие рынков

Также в рамках подкомпонентов ЦКА:

«Содействие экспорту»,

«Усиление государственного сектора»,

«Инвестиции в государственный сектор».

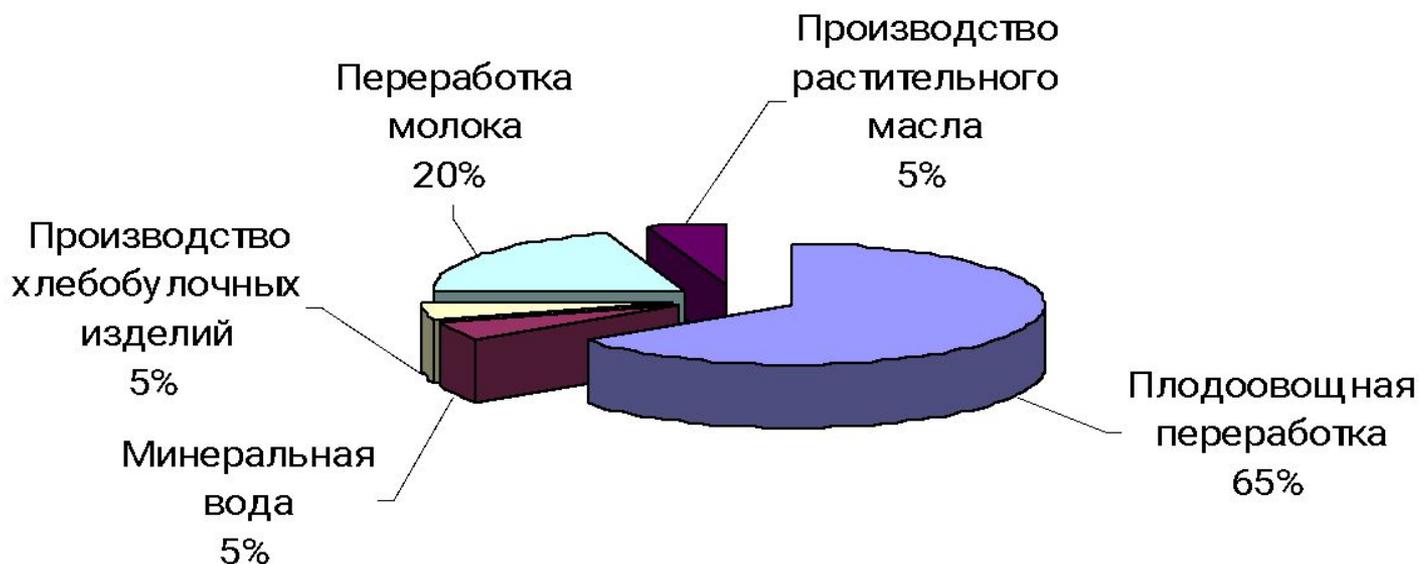
Поддержка частных предприятий и предпринимательских (производственных) объединений агробизнеса посредством предоставления деловых и технических рекомендаций по управлению бизнесом;

Создание и укрепление возможностей местных консультантов;

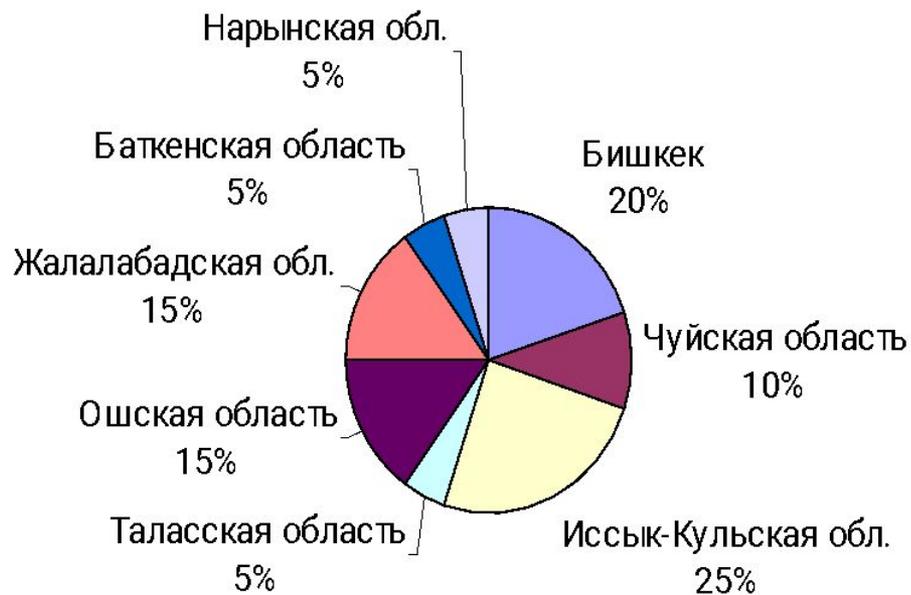
В рамках первого пакета технической помощи (ТП) осуществлена реализация трех фаз ТП при содействии международной консалтинговой компании:

1. Ориентация и обучение местных консультантов
2. Диагностика предприятий
3. Реализация Плана действий для 20 предприятий-клиентов

### Предприятия-клиенты в разрезе секторов



### Предприятия-клиенты в разрезе областей



## Проблемы клиентов-предприятий

- Устаревшая технология производства;
- Морально и физически устаревшее оборудование;
- Текучесть кадров;
- Незрелость расчета калькуляции себестоимости продукции по современной методике;
- Трудности в продвижении и сбыте продукции;
- Значительные трудности в обеспечении «сглаженного» качества продукции;
- Проблемы обеспечения конкурентоспособности продукции.

# Направление «Развитие предприятий» проекта «Агробизнес и Маркетинг»



Работы на целевых предприятиях ведутся в основном по направлениям:

1. Улучшение технологических процессов;
2. Автоматизация бух.учета и финансовый анализ;
3. Маркетинг и сбыт продукции
4. Внедрение систем менеджмента качества (ISO-22000, ISO-9001, HACCP и др.)



# Направление «Развитие предприятий» проекта «Агробизнес и Маркетинг»



бсс  
BUSINESS COMPETITIVENESS CENTER

---

## Предварительные результаты:

- На 5 предприятиях проводится обучение и установка 1С: бухгалтерии (Софинансирование от BAS Program 50%).
- Практически на всех предприятиях улучшаются производственные процессы (местными консультантами при содействии международных консультантов-технологов).
- На 8 предприятиях проводится работа по продвижению и сбыту продукции (ребрендинг, разработка и проведение промо-акций, поиск и заключение контрактов на экспорт, налаживание связей с производителями сырья).
- На двух предприятиях внедряется ISO-22000.

### Планы на ближайшее будущее

- **Подведение итогов первого пакета ТП с действующими 20 клиентами-предприятиями.**
- **Подготовка и начало работы в рамках второго пакета ТП с привлечением заинтересованных клиентов-предприятий.**



## **Наши контактные данные:**

**Кыргызстан, 720040**

**г.Бишкек, ул. Боконбаева 102**

**тел.: (+996 312) 30 17 30 (34), 30 16 63 (68)**

**факс: (+996 312) 62 02 05**

**г. Ош, ул. Ноокатская 13**

**тел./факс: (+996 32 22) 2 41 09**

**[www.agromarket.kg](http://www.agromarket.kg)**



**Спасибо за внимание!**