



«Руководство и передовой опыт для микро-, малых и средних предприятий в Кыргызской Республике по поставке энергоэффективных продуктов и оборудования для использования возобновляемых источников энергии»

Татьяна Веденева

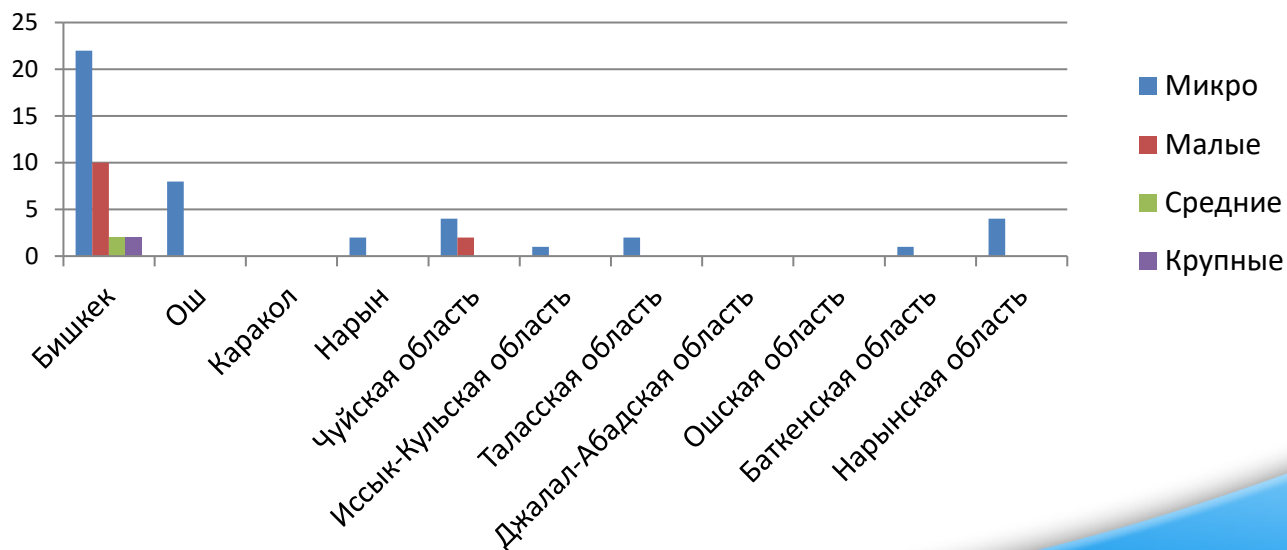
Центр развития ВИЭ и энергоэффективности

16 декабря 2021

Результаты опроса

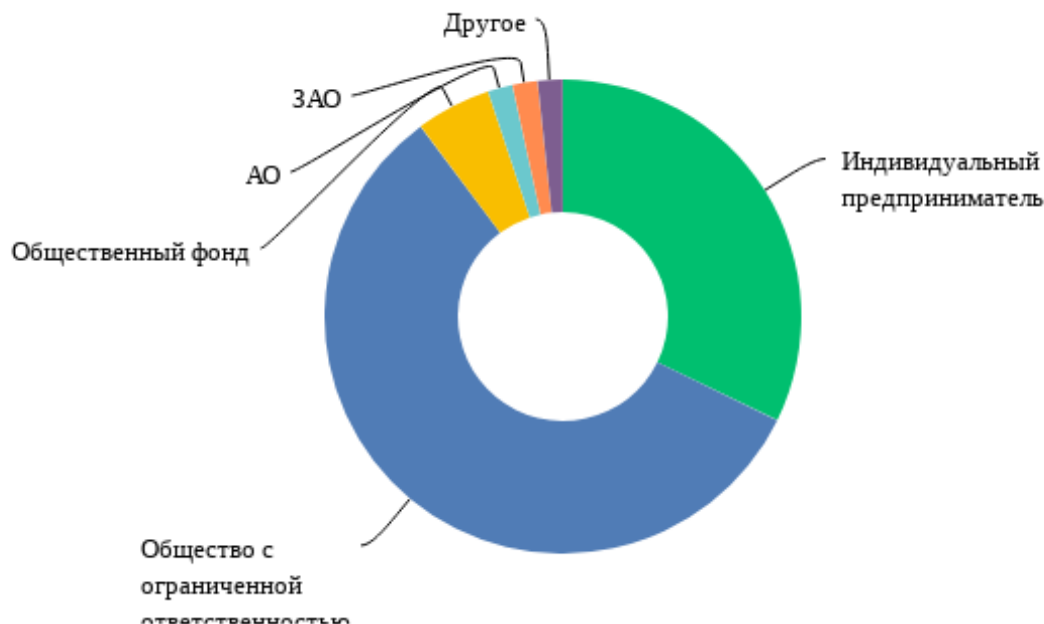
- Всего в рамках данного исследования было опрошено 60 респондентов из бизнеса, связанного с внедрением ВИЭ и энергоэффективных технологий и неправительственных организаций.
- По месту расположения, 60% респондентов располагаются в Бишкеке, 10% - в Чуйской области и более 13% - в Оше, что соответствует общему распределению ММСП по Кыргызстану.

Распределение по размеру и месторасположению ММСП



Результаты опроса

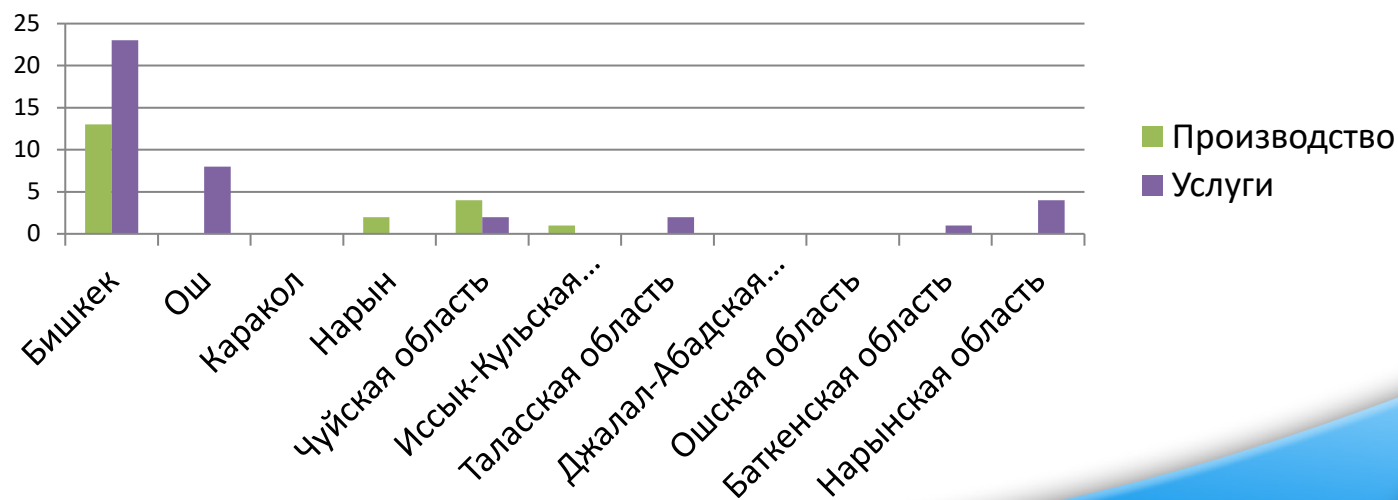
- Информация, собранная по результатам опроса показала, что 30% из респондентов – производственные предприятия, а остальные 70% - оказывают услуги.
- **Из производственных предприятий**, по численности работников, 77% составляют микро-предприятия, 23% - малые предприятия.
- Средняя продолжительность работы предприятий составляет **11 лет**, что говорит о том, что многие из них были организованы в 2009-2010 годах.
- По форме регистрации, среди опрошенных 60 компаний, 57,6% составили общества с ограниченной ответственностью, 32,2% - индивидуальные предприниматели, 5% - общественные фонды (организации гражданского общества), и по 1,7% - Ассоциации, АО, и ЗАО.



Результаты опроса

- Из респондентов сферы услуг, 71,4% составляют микро-, 19% - малые, 4,8% - средние, и 4,8% - крупные предприятия.
- Таким образом, можно сделать вывод, что структура сектора ВИЭ и энергоэффективности, в среднем, соответствует общей структуре распределения предприятий в экономике страны: 68% микро-, 22% - малые и 5% - средние предприятия.

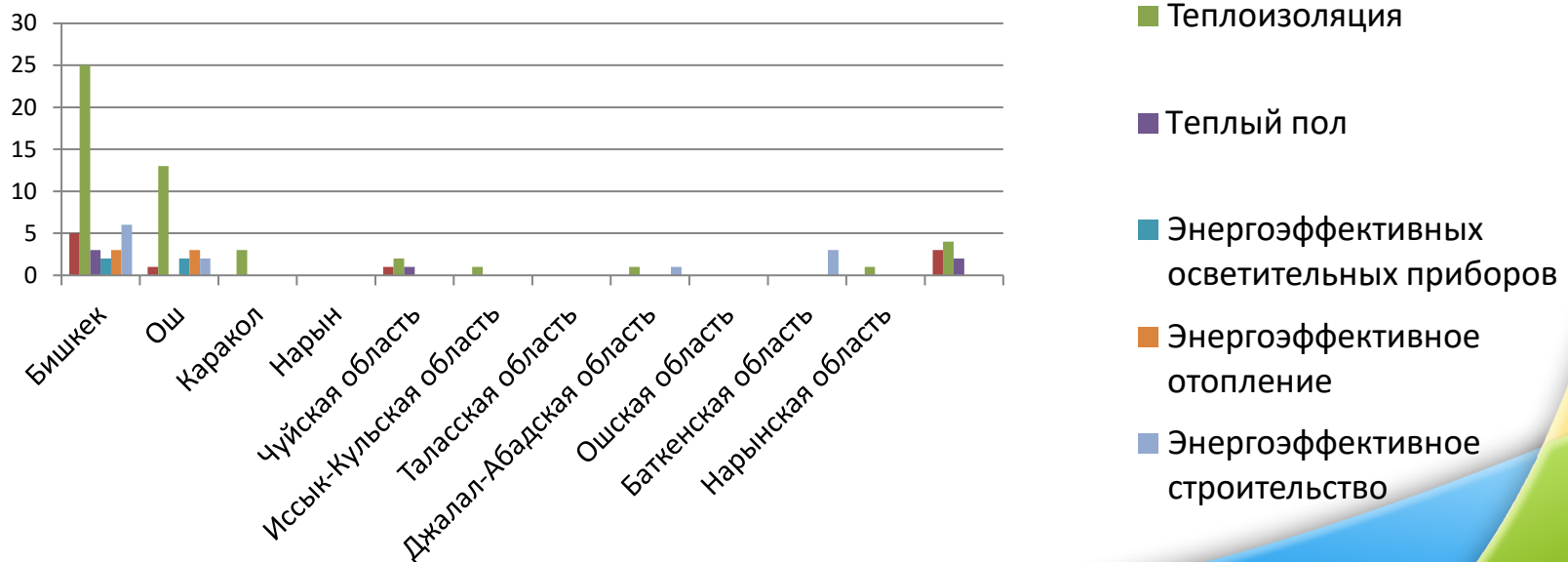
Распределение по сфере деятельности и месторасположению ММСП



Результаты опроса

- Большинство ММСП в сфере производства и услуг ВИЭ и энергоэффективности расположены в Бишкеке, что указывает на неразвитость рынка возобновляемых источников энергии и энергоэффективности в стране.

Распределение по роду занятий по ЭЭ и месторасположению ММСП



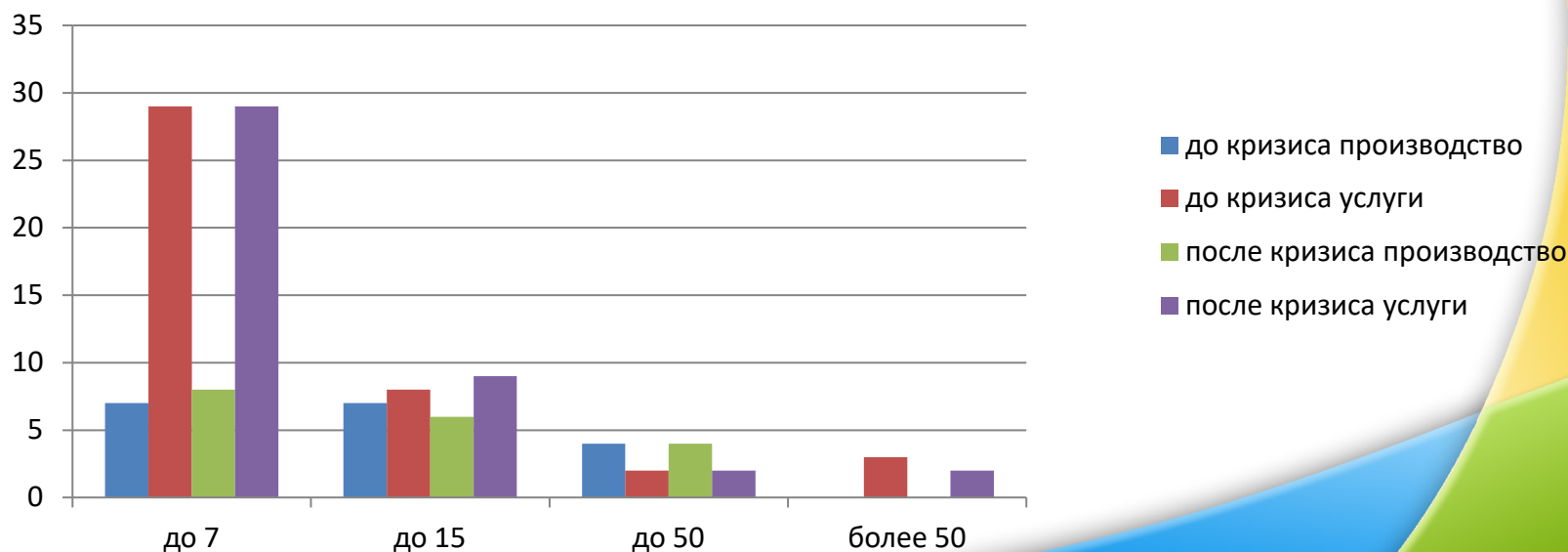
Результаты опроса

- Среди респондентов опроса, **среднее снижение валового дохода** в результате кризиса COVID в 2019-2020 и снижения спроса **составило более 50%**, причем для ММСП производственного сектора – на 65.4%, с среди ММСП сектора услуг – на 45.4%.
- Микро-предприятия пострадали менее, и в секторе производства (снижение валового дохода на 58%), и в секторе услуг (снижение на 47%), чем малые предприятия производства и средние предприятия услуг (снижение на 67%).
- У 43% ММСП-производителей и 82% ММСП, предоставляющих услуги, снизились объемы производства.
- ММСП отмечают:
 - «Все ВИЭ с высокими начальными инвестициями стали пользоваться более низким спросом, возрос спрос на готовые решения, которые могут служить оборудованием для бизнеса - солнечные сушилки, например»;
 - «Из-за пандемии спрос на тепловые насосы упал до 0%. В течение года не было продано ни одного теплового насоса!»;
 - «Сельские жители на 90% или полностью отказались от утепления из-за роста цен и снижения доходов».

Результаты опроса

- Кыргызская Республика прибегла к превентивным мерам по ограничению распространения COVID-19 еще до широкого распространения вируса и Правительство ввело такие меры как карантин, ограничение мобильности и приостановка деятельности предприятий, что, конечно, повлияло на бизнес-среду. Большинство ММСП ощутили значительное влияние ограничительных мер и пытались сохранить работников и перестроить операции.
- **Практически всем ММСП удалось сохранить коллектив** – 95% респондентов отмечают, что им не пришлось увольнять персонал. 73% персонала ММСП переболели COVID-19 в 2020 году. 1,7% отметили, что им пришлось уволить сотрудников – женщин в связи с финансовыми проблемами, вызванными кризисом в ММСП.

Изменения в количестве работников ММСП
в результате кризиса COVID-19, чел.



Результаты опроса

- Пять процентов ММСП прибегли к снижению заработных плат на 50%, из 3,4% - снизили оплату женщинам-сотрудникам.
- Почти 13,5% МСП снизили занятость сотрудников с сохранением заработной платы. В среднем занятость снизилась на 44% и только для сотрудников - женщин. В 13,4% ММСП наблюдался увольнение сотрудников по собственному желанию по связанным с COVID-19 причинам.
- ММСП отреагировали на кризис переходом на удаленный режим (37%, 56% производственных компаний и 29% ММСП предоставляющих услуги). Пришлось отказаться от некоторых продуктов или услуг 23% ММСП, включая 39% производственных и 17% ММСП предоставляющих услуги.
- Почти 7% ММСП планируют трансформировать сферу деятельности из-за последствий пандемии, включая введение новых товаров и услуг, оптимизацию деятельности для снижения стоимости, постоянное смещение фокуса в сторону услуг, исследований, так как эта деятельность не затрагивается импортом материалов.

Результаты опроса

- Одна компания (1,7%) совсем отказалась от поставок тепловых насосов. Кроме того, около 3,5% (общественные организации) рассматривают целесообразность работы при отсутствии конструктивного диалога с государственными органами, отсутствию внимания к мнению бизнеса, отказе от привлечения к законодательной работе, отсутствии исполнения существующих норм законодательства в области ВИЭ и ЭЭ. Прямые цитаты ММСП о последствиях кризиса представлены в Таблице.

Производство

- «Пришлось задержать поставки»
- «Пришлось приостановить услуги по монтажу установок»
- «Пришлось отказаться от монтажа, так как не было возможности выезжать
- Услуги по установке и производству, во время пандемии останавливались полностью, не было материалов»
- «Так как были перебои с поставкой комплектующих, пришлось отказаться от установки солнечных водонагревательных систем»
- «Пришлось прекратить поставки солнечных водонагревательных систем в связи с отсутствием нормальных поставок из Китая»
- «Пришлось отказаться от проведения тренингов»

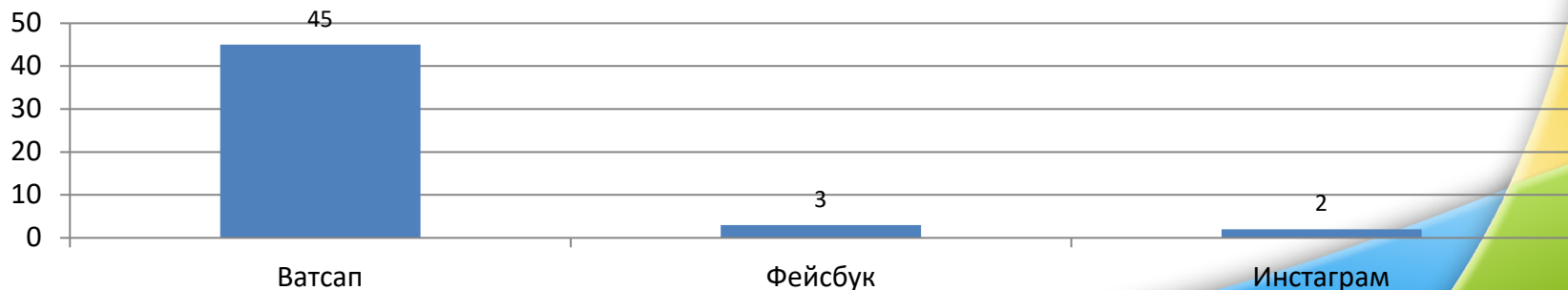
Услуги

- «Спрос упал на 100%»
- «Пришлось приостановить услуги по монтажу установок»
- «Не стали заниматься установкой»
- «Срыв срок реализации и отказ от проекта инвесторов»
- «Полное отсутствие продаж, только консультации по телефону»
- «Спрос упал на 100% . цены выросли на 100-120%. Берут сейчас только строители в г.Ош, сельские покупатели практически перестали покупать»
- «Полное закрытие и прекращение продажи на 3 месяца»

Результаты опроса

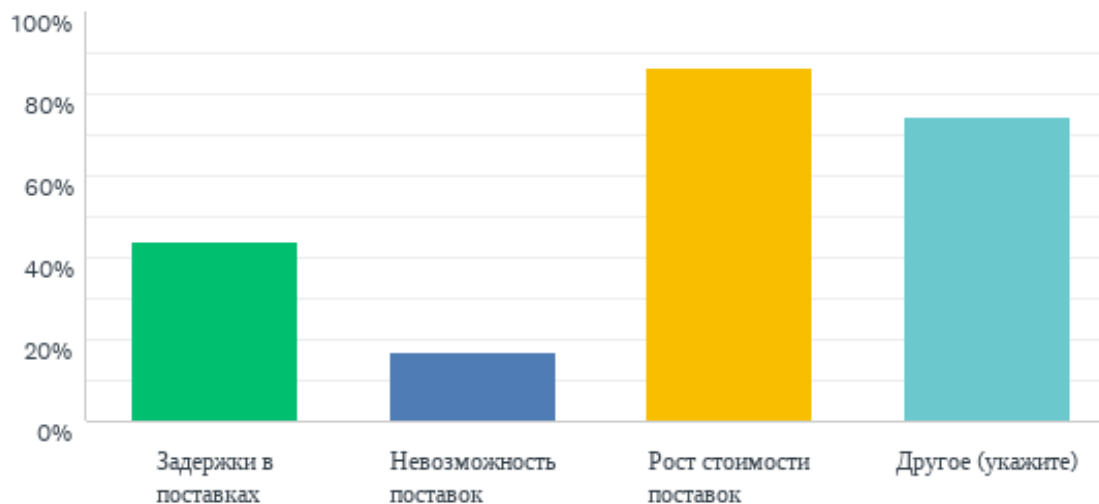
- Более 28% опрошенных ММСП в 2020 расширяли общение с инвесторами, клиентами и партнерами через социальные сети, предоставляя техническую информацию о продуктах и услугах (79% из этих ММСП относятся к сектору производства), 3,4% пытались ли найти новых поставщиков и клиентов, используя бизнес ассоциации, отраслевые ассоциации, торгово-промышленную палату.
- 16,7% ММСП внедрили онлайн-продажи, 30% из них – производственные предприятия, 5% - внедрили товары и услуги для борьбы с COVID-19 и восстановления после пандемии, 6,7% переходили в сферу услуг, путем переподготовки своих сотрудников или диверсификации своей деятельности в проектах, где может быть предоставлена удаленная помощь.
- Никто из опрошенных ММСП не предоставлял платные онлайн-тренинги и не привлекал средства от донорских агентств и других источников для НИОКР по инновационным и востребованным техническим решениям.

Социальные сети, использованные ММСП для общения с инвесторами, клиентами и партнерами через соцсети, предоставляя техническую информацию о продуктах и услугах



Результаты опроса

- Среди респондентов опроса, 43% отмечают задержки в поставках материалов и оборудования, сроки поставок увеличились в 2 раза, во многих случаях, пришлось временно перейти на альтернативные и более дорогие способы доставки:
- «Большая проблема с поставками из Китая в связи с пандемией - до сих пор не выполняются автоперевозки и ж/д перевозки, так как (в соответствии с новостными источниками) Китай требует вакцинации большей части населения. То, что привозим - теперь только авиа, и очень дорого». Около 17% ММСП отмечают невозможность поставок.



Результаты опроса

- **85% ММСП отмечают рост стоимости комплектующих в среднем на более, чем 50%.**
- **20% респондентов отмечают, что были вынуждены прекратить работать с некоторыми партнерами в стране и за рубежом.**
- 15% уже нашли некоторых новых партнеров и все 20% продолжают искать дополнительных поставщиков внутри Кыргызской Республики.
- 28.4% ММСП нашли новых партнеров и 10% ищут новых поставщиков материалов и оборудования за рубежом.
- Отмечается снижение объёма товаров под реализацию на 50%: «Все хотят деньги сразу». Кроме того, отмечается, что «Из-за сроков поставки (минимум 3 месяца) сложно работать с оборудованием под заказ - никто не хочет ждать такое количество времени».

Результаты опроса

- **Более 23% опрошенных ММСП имели финансовые обязательства** по кредитам до начала кризиса COVID в 2019 году, 8,4% - по микро кредитам, чуть менее 2% - частные займы. Почти у всех, у кого были финансовые обязательства возникли трудности с выплатами.
- На вопрос, предоставлял ли ваш банк, микро кредитная организация или заёмщик какую-либо поддержку при выплате кредитов (отсрочка, снижение процентной ставки, и др.), **15% отметили отсрочку выплат, 5% договорились с банками на индивидуальных условиях**, остальные отмечают, что отсрочка не принесла облегчения финансового бремени: «Отсрочка была на 3 месяца, а потом пришлось выплачивать по повышенным процентам. Еще труднее пришлось».
- Один из респондентов (1,7%) привлекал дополнительный кредит для организации удаленной работы.

Результаты опроса

- На вопрос, пришлось ли вам продать или отказаться от использования недвижимости или оборудования в результате кризиса COVID в 2019-2020, **6,7% респондентов отметили, что пришлось отказаться от использования недвижимости, 3,4% - от оборудования, 8,5% - от использования транспортных средств.**
- На вопросы: «Оказывало ли вам государство финансовую помощь - кредиты, снижение налогов, субсидии или иную помощь в 2019-2020?», «Оказывали ли вам помощь международные организации?» все респонденты ответили отрицательно.

Рекомендации ММСП Правительству КР

- В секторе ВИЭ и ЭЭ, по результатам проведенного исследования, более **50%** респондентов из числа ММСП, выразили пожелания о **предоставлении льготных кредитов на 2-5 лет под 5-10% годовых, упрощении процедур предоставления кредитов** для сельскохозяйственного бизнеса до 1-2 дня без залога для и **предоставлении беспроцентных ссуд** на 2-5 лет.
- Остальные респонденты в секторе ВИЭ и ЭЭ высказали рекомендации, направленные на:
- **Разработку стратегических целей и оптимизацию законодательной базы в области ВИЭ и энергоэффективности – 22%:**
 - Необходимо грамотное управление энергосектором, разработка программы развития энергосектора, плановое развитие, ясность целей в области ВИЭ
 - Нужно разработать и действительно внедрить стратегию развития ВИЭ и биогаза, а также конкретные планы реализации и выполнять их, а не просто на бумаге фиксировать
 - Ускорить принятие нормативно-правовых актов, регулирующих сферу ВИЭ и ЭЭ
 - Субсидировать потребителей энергии ВИЭ и энергоэффективности (сельскохозяйственных потребителей и т.д.), до 30 кВт
 - Назрело одобрение тарифной политики, покрывающей стоимость производства электроэнергии и тепловой энергии, определение тарифов на покупку электроэнергии от ВИЭ для каждого вида ВИЭ разных, а не одинаковых для всех, и соответствующих стоимости энергии от ВИЭ в мировой практике, иначе к нам так и не придут серьезные инвесторы в области ВИЭ и мы будем увеличивать импорт ээ, поддерживая экономики других стран, а не свою

Рекомендации ММСП Правительству КР

- Нужна **разработка НПА для микрогенерации**, льготы по тарифам для покупателей тепловой энергии от ВИЭ, снижение таможенных пошлин на энергоэффективные товары, такие как тепловые насосы. Необходимо заключить договоры с ВИЭ на поставку электроэнергии из ВИЭ, повысить коэффициенты с 1,3 для солнечной энергии до 3 (в результате тариф за 1 кВт*ч солнечной электроэнергии будет равен тарифу на электроэнергию для промышленности, умноженному на по 3)
- Изменить методологию расчета тарифов для частных производителей энергии от ВИЭ для установки тарифов в период после окупаемости - необходимо модифицировать систему расчета тарифов, которая сейчас рассчитана по установленным формам ТЭП для естественных монополий
- Гарантировать закупку электроэнергии от малых ГЭС, тарифы установить обеспечивающие окупаемость инвестиций
- Срочно принять упрощенную нормативную базу для строительства МГЭС и ВИЭ, отвода земли для ВИЭ, тарифы для ВИЭ, ввоз оборудования для ВИЭ
- Упростить процедуру растаможивания оборудования ВИЭ

Рекомендации ММСП Правительству КР

- **Разрешение ситуации с транспортировкой грузов между Кыргызской Республикой, странами ЕАЭС и Китаем – 16%:**
 - Решить проблему с логистикой - доставкой товаров из Китая
- **Исполнение существующих законодательных норм – 8%:**
 - Реализация существующих законов для ВИЭ и энергоэффективности, стимуляция развития микрогенерации от тепловых насосов, развитие кооперации с госучреждениями (замена электрических котельных)
 - Необходимо исполнение существующего законодательства, работа в правовом поле, официальная работа с Ассоциациями производителей ВИЭ по улучшению законодательства и условий для привлечений инвестиций, технических стандартов и другим вопросам
 - Исполнение существующего законодательства, особенно подзаконных актов
 - Исполнение действующего законодательства в области ВИЭ и энергоэффективности, внедрение тарифной политики, отражающей реальную стоимость производства электроэнергии и тепловой энергии

Рекомендации ММСП Правительству КР

- **Стабилизации политической ситуации и сохранение мира – 6%:**
 - Добиться стабилизации политической обстановки и проявить политическую волю к решению проблем в энергетике и сельском хозяйстве, особенно в части утилизации отходов
 - Нужна системная работа по развитию ВИЭ и внедрению энергоэффективности, не зависящая от политических изменений и амбиций чиновников
 - «Чтобы не было войны!»
 - Главное, чтобы мир был
- **Повышение информированности населения о ВИЭ и энергоэффективности – 5%:**
 - Повышение информированности населения об энергосекторе и решениях ВИЭ и ЭЭ;
 - Нужна информационная поддержка для информированности населения о тепловых насосах.

Рекомендации ММСП Правительству КР

- **Предоставление дополнительных преференций для производителей и импортеров оборудования ВИЭ – 5%:**
 - Снижение налогов на ВИЭ продукцию, таких как НДС при растаможивании оборудования для выработки энергии от ВИЭ и энергоэффективного оборудования, упрощении процедур оформления на таможне
 - Поставить заградительные пошлины на китайскую продукцию, либо отменить таможенные пошлины для производителей, отменить НДС для производителей оборудования и электроэнергии
 - Есть необходимость оказания грантовой поддержки на развитие и приобретение оборудования, на поставку фотоэлектрических систем и эффективных газовых котлов
- **Общего улучшения экономической ситуации и борьбе с пандемией – 5%:**
 - Как можно скорее организовать 70% вакцинацию населения
 - Организовать нормальный процесс обучения в школах
 - Для продажи тепловых насосов, население должно зарабатывать. Правительство необходимо в КР создать условия для работы и проживания населения
 - Около 3% опрошенных, считают, что «Правительство не способно помочь, поэтому мы сами работаем, на них не надеемся».

Лучшие практики

- В 2020 году **Центр развития ВИЭ**, в рамках проекта «Развитие ММСП по доступу к энергии», **использовал время карантина для разработки солнечной сушилки SD-100**, рассчитанной на одновременную сушку 2 разных продуктов солнцем или резервным электрическим обогревом. Солнечная конвективная сушилка объемом 1,75 м³, оснащена 12 вентиляторами, которые отвечают за движение воздуха через продукты.
- Вентиляторы работают от фотоэлектрической панели мощностью 50 Вт. Также от фотоэлектрической панели заряжается аккумулятор 40 Ач, который отвечает за работу вентиляторов даже ночью. Резервный обогрев, мощностью 3 кВт используется для работы сушилки в пасмурную погоду или ночью.
- Сушилка весит около 200 килограмм и поставляется с услугой по установке и обучению, как правило для кооперативов или небольших производителей. На SD-100 также получен сертификат соответствия ТР КР ЕАЭС KG417/022.Д.0009085, еще несколько сушилок было поставлено для хозяйств Джалал-Абадской и Чуйской области КР в 2021.
- https://www.kg.undp.org/content/dam/kyrgyzstan/Publications/env-energy/2021/SME%20Access%20to%20Energy%20Project%20Narrative%20Report_EN.pdf

Лучшие практики



Передача сушилки SD-10 одной из региональных школ при поддержке Мерсико в КР, 2020. Фото: Центр развития ВИЭ и ЭЭ



Сушилка SD-100, переданная женскому кооперативу в с. Ясная поляна, Иссык-кульская область, КР. Фото: Центр развития ВИЭ и ЭЭ

Лучшие практики

- **ИП Рогозин (ранее ОсОО «Гидропульс»)** работает над созданием и производством гидротаранов с 2004 года. Гидротараны используют энергию открытого водного потока, преобразовывая ее в гидравлический удар с помощью короткой ударной трубы, и используются для подъема воды для орошения возвышенных участков богарных земель, наполнение бассейнов и резервуаров, создание давления в трубопроводной сети при круглосуточном функционировании.
- Основными потребителями являются фермерские и крестьянские хозяйства, животноводческие комплексы, объекты строительства, рыбные хозяйства, аквапарки и приусадебные хозяйства.
- Работоспособность гидротарана обеспечивается движением воды в трубопроводе за счет перепада статического уровня (Н) или скоростного напора. Кинетическая энергия гидравлического удара при вибрации системы клапанов в автоматическом режиме и сил противодействия воздушной «подушки» ресивера, поднимает воду наверх. Производительность линейки гидротаранов разнится от 0,7 до 31 литр в секунду.
- **Во время карантина и ЧП, введенного в Бишкеке, ММСП смогло реорганизовать свою работу и не прекращали деятельность, занимаясь, в том числе, усовершенствованием конструкции гидротаранов. Результатом стала новая модель гидротаранов, способная создавать большее давление воды и поднимать воду на большую высоту, чем предыдущие модели.**
- https://youtu.be/QwzaPCWA_Ms

Лучшие практики



Улучшенный гидротаран Рогозина. Фото: ИП Рогозин

Лучшие практики

- Необходимость поиска новых поставщиков в результате кризиса привела **ОсОО «Дельта-ТЭК»** к сотрудничеству с поставщиком солнечных технологий из Российской Федерации, компанией «Энергон».
- С 2008 года «Дельта» реализует системы безопасности: видеокамеры, домофоны, видеорегистраторы, и IT-оборудование: сетевое оборудование, компьютерное периферийное оборудование, приборы и инструменты. Так как у компании уже есть налаженные взаимоотношения с клиентами и накопленный эффективный опыт в продажах, их можно применить при работе с любым ассортиментом.
- Поэтому с **конца 2020 года Дельта ввела в свой ассортимент как готовые решения СЭС**, так и комплектующие, поставляемые новым партнёром, и успешно начала продажи.

Лучшие практики



Фото: DELTA-Tek

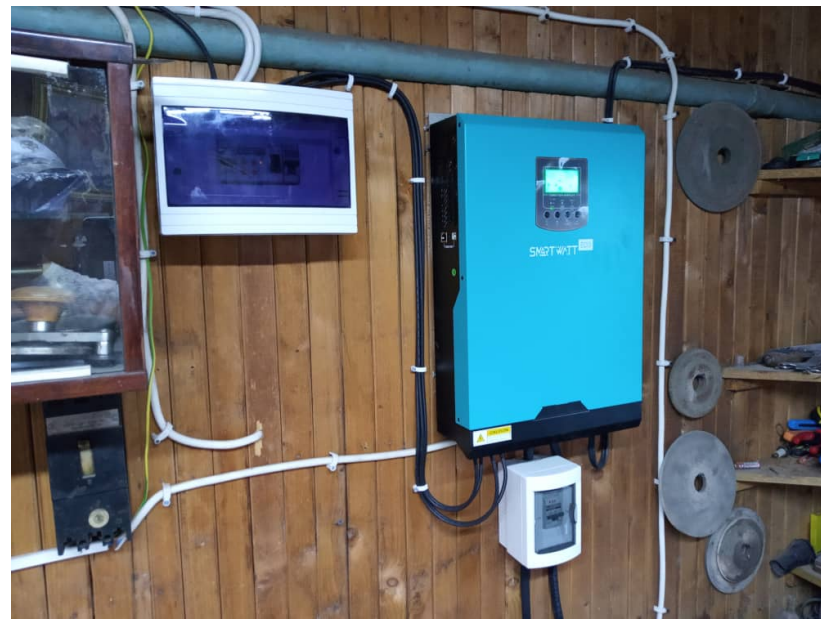


Фото: DELTA-Tek

Фотоэлектрическая система мощность 3 кВт
в с. Новопавловка Чуйской области КР

Лучшие практики

- За счёт эффективной бизнес-модели, разработанной командой **ОсОО «Трикона»**, компания меньше других пострадала от кризиса. Несмотря на то, что компании пришлось приостановить деятельность по установке тепловых насосов во время введенных ограничительных мер на передвижение и работу, компания ОсОО «Трикона» **использовала данное время для улучшения технических характеристик продукта – теплового насоса, использующего низко потенциальную энергию подземных вод.**
- Кроме того, за счёт организации удаленной работы без содержания **офиса** ещё до кризиса, компания не понесла издержек на простой **офисных и производственных мощностей.** Бизнес-модель компании основывается на продаже тепловой энергии населению, производимого тепловыми насосами, а не оборудования, за счёт чего обеспечивается постоянный доход. Таким образом, ОсОО «Трикона» является первым примером ЭСКО с применением ВИЭ в Кыргызской Республике.
- В дальнейших планах компании – оптимизация процесса по установке оборудования с использованием IT технологий. Очки дополненной реальности в связке с обработкой потокового видео и искусственного интеллекта, будут контролировать качество процесса сборки и подключения оборудования, а так же помогать персоналу устранять недочеты.

Лучшие практики



Умные очки, иллюстративное фото
Фото: <https://artlabs.ai/blog/the-best-smart-glasses-and-ar-specs-of-2021/>

Лучшие практики

- Несмотря на кризис, **ИП Жороев решил установить биогазовую установку** для переработки отходов 50 голов КРС, для чего обратился в ОФ «Флюид». ММСП удалось успешно использовать основные программы финансовой помощи для установки ВИЭ, работающие в Кыргызстане – KyrSEFF и программу развития бизнеса ЕБРР. Установка стоила около 23,5 тысяч долларов США, и **группа развития малого бизнеса ASB ЕБРР, поддержала оплату 75% от суммы консультационных услуг по строительству БГУ**, а местный коммерческий банк предоставил кредит с возвратом процентных выплат через программу **KyrSEFF**.
- Запущенная в разгар пандемии установка 2020 установка перерабатывает более 3 тонн сырья (навоза с 89-92% влажностью) в сутки, производя более 3 тонн биоудобрений в сутки - достаточных для удобрения 0,5 гектара земель, а также 90 м3 биогаза, достаточного для отопления 300 м2 помещений в сутки.
- Производимый установкой биогаз используется Акбарали Жороевым для приготовления пищи и обогрева внутренних помещений кафе. За счет собственного производства биогаза и биоудобрений, затраты на энергию можно будет снизить более, чем на 50%, а прирост урожайности черешневого сада может составить от 15% до 200%.
- Избыток удобрений Акбарали планирует продавать на местном рынке, а пока предоставляет его на бесплатной основе, для того, чтобы фермеры увидели результаты применения биоудобрений в своих хозяйствах.

Лучшие практики



Реакторы биогазовой установки



Топчан в кафе Техас, ИП Жороев

Биогазовая установка ИП Жороева и кафе
Техас, где используется биогаз

Лучшие практики

- **Семья Талиповых** начала свой бизнес в начале 2008 года. Первоначально они инвестировали 5000 долларов в оптовую и розничную торговлю текстильными изделиями на рынке Дордой. В начале 2020 года у них было четыре вида бизнеса: гостевой дом, общественная баня, кафе, а также оптовая и розничная торговля текстильными изделиями.
- **При открытии медицинского центра компания решила использовать тепловой насос для обогрева здания и солнечные водонагреватели для нагрева воды**, поскольку компания хотела быть социально ответственной и вести экологически чистый бизнес. Группа поддержки малого бизнеса ASB ЕБРР предоставила бизнесмену контакты консультантов по запуску и вводу в эксплуатацию энергоэффективного оборудования и помощь в оплате их услуг.
- **Предприниматель установил и запустил систему, состоящую из теплового насоса для отопления и охлаждения 250 м² и солнечных коллекторов для нагрева 3 тонн воды.** Суммарная мощность оборудования - 90 киловатт. В среднем компания сэкономила 65% электроэнергии в течение года с момента запуска. Количество рабочих увеличилось с 9 человек в 2019 до 20 человек в 2020 году. Компания довольна полученными результатами и высоко ценит услуги консультанта.

Лучшие практики



Фото: оздоровительный центр "Монарх"



Фото предоставлено командой поддержки малого бизнеса ASB ЕБРР

Оздоровительный центр "Монарх" и установленные солнечная система

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

1. Программа "Финансирование субъектов предпринимательства"

- В целях восстановления и обеспечения экономической и социальной стабильности, поддержки субъектов предпринимательской деятельности в условиях распространения коронавируса постановлением Правительства КР от 9 июня 2020 года №315 утверждена Программа «Финансирование субъектов предпринимательства», нацеленная на поддержку льготными кредитами через отобранные коммерческие банки следующих бизнес-секторов:
 - туризм
 - легкая промышленность, текстильное производство, производство одежды и обуви, кожи и прочих кожаных изделий
 - фармацевтическая промышленность
 - грузовые перевозки, транспортные услуги
 - производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих минеральных продуктов;
 - стимулирование деятельности производственных и перерабатывающих предприятий, включая агропромышленность, производство пищевых продуктов
 - обрабатывающая промышленность, за исключением горнодобывающей промышленности, и **иные сферы экономической деятельности**

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

- Правительство Кыргызской Республики предоставляет кредиты коммерческим банкам и МФО, которые предоставляют кредиты мелким предпринимателям, субъектам МСБ, крупным субъектам бизнеса по льготным процентным ставкам согласно Программе.
- Предусматривается рефинансирование кредитов для промышленных, обрабатывающих и перерабатывающих предприятий (не более 30 млн. сомов 1-му субъекту предпринимательства), в случае положительной кредитной истории до марта 2020 года.
- <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/157637?cl=ru-ru>
- Основные требования для получения кредита и характеристики категорий:
 - Резидент Кыргызской Республики
 - Индивидуальный предприниматель, малый, средний, крупный предприниматель/юридическое лицо, надлежащим образом зарегистрированные во всех государственных органах КР, включая ГНС при Правительстве КР и Социальный фонд КР

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

Кредиты предоставляются коммерческим банкам и МФО, участвующим в реализации Программы, на условиях, приведенных в Таблице 6:

№	Категории	% ставка	Срок и максимальная сумма кредита 1-му субъекту
1.	Для приобретения, обновления, расширения и модернизации основных средств	6 % годовых	5 лет До 30 млн. сом
2.	Для закупки сырья, комплектующих, запасных частей	10 % годовых	3 года До 20 млн. сом
3.	Для приобретения, обновления, расширения и модернизации основных средств, закупки товаров, сырья, комплектующих, запчастей, на применение компоненты цифровизации налоговых процедур (электронные счета-фактуры, программные ККМ, маркировка товаров)	4 % годовых	3 года До 10 млн. сом
4.	Для рефинансирования кредитов промышленных и перерабатывающих предприятий	11,0 % годовых	3 года До 20 млн. сом
5.	Микрокредитование мелких предпринимателей (пока не осуществлялось)	14,0 % годовых	12 месяцев До 150 тыс. сом

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

- Председатель кабинета министров Улукбек Марипов постановлением от 30 июня 2021 года № 50 внес изменения в постановление правительства «Об утверждении Программы «Финансирование субъектов предпринимательства» от 9 июня 2020 года № 315.
- Прежним постановлением был открыт специальный счет в Национальном банке Кыргызской Республики для аккумулирования средств, поступающих от субъектов в счет погашения кредитов, полученных согласно Программе. Средства, накопленные на данном счете, направлялись на дальнейшее кредитования субъектов предпринимательства через отобранные коммерческие банки по Программе.
- Согласно изменениям в Постановлении, **средства, накопленные на счете НБКР, должны быть переведены в ОАО «Айыл Банк» и использованы для открытия отдельной кредитной линии, направленной на лизинг сельскохозяйственного, технологического оборудования, дождевальных машин и оборудования для капельного орошения. орошение на сумму 426 677 758 сомов (более миллиона долларов США).**
- «Айыл Банк» рекомендуется сдавать оборудование в лизинг субъектам хозяйствования на следующих условиях:
 - Срок аренды - до 10 лет
 - Процентная ставка - 4,5% годовых
 - Размер первоначального вклада - не менее 10% от стоимости предмета лизинга в денежном выражении
 - Залоговая гарантия (предмет лизинга)
 - при нарушении графика погашения задолженности применяются штрафы в размере 0,01 процента от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, при этом сумма штрафов не должна превышать основную сумму лизинга.
- <https://www.gov.kg/ru/npa/s/3172>
- www.tazabek.kg/news:1735143?f=cp

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

2. Проект экстренной поддержки частного и финансового сектора

- Проект реализуется при поддержке Всемирного банка и Азиатского банка инфраструктурных инвестиций. «Целями проекта являются оказание поддержки микро, малым и средним предприятиям (ММСП) в преодолении кризиса, вызванного пандемией, содействие предприятиям в условиях снижения экономического темпа и сохранение рабочих мест.
- Проект профинансирует оказание беспроцентной помощи на возвратной основе в размере 72 миллионов долларов - это примерно 6 млрд. 84 млн. сомов», средства выделят на беспроцентной основе, их необходимо будет вернуть.
- Для достижения указанных целей проведен отбор и подписаны соглашения со следующими банками:
 - "Айыл Банк";
 - "Банк Азии";
 - "ФинансКредит Банк";
 - "Кыргызстан";
 - "Капитал-Банк Центральной Азии".
 - "Халык Банк Кыргызстан";
 - "Дос-Кредобанк";
 - "Керемет Банк".
- Микро-предпринимателям, работающим по патентам, будет выделено в общей сложности 30 млн. долл. (по 100 тысяч сомов на каждого получателя), малые и средние предприятия, юридические и физические лица, уплачивающие налоги, будут профинансированы на сумму 42 млн. долл. (до 825 тысяч сомов на одного получателя).
- <http://www.mineconom.gov.kg/ru/post/7336>

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

3. Программа финансирования устойчивой энергии в Кыргызстане (KyrSEFF)

- Программа финансирования устойчивой энергии в Кыргызстане (KyrSEFF) поддерживает инвестирование энергоэффективных и возобновляемых решений в Кыргызской Республике. Работая с жилым сектором, сектором малого и среднего бизнеса, а также с промышленным сектором, KyrSEFF направлена на содействие инвестированию в современные технологии, оборудование и материалы, которые снижают энергопотребление. Это может быть замена старой техники и оборудования на более современные и энергоэффективные альтернативы, или переход на новые возобновляемые источники энергии для домов и предприятий.
- **KyrSEFF располагает тремя ключевыми аспектами:**
 - Кредитная линия ЕБРР в 20 миллионов долларов США для партнерских финансовых институтов в Кыргызской Республике. Эти институты затем предоставляют займы из занятых средств владельцам жилья и предприятиям;
 - Гранты от 10 до 35 процентов финансируются за счет средств Инвестиционного фонда Европейского Союза по Центральной Азии;
 - Экспертная поддержка заемщикам от местных консультантов в вопросах оптимизации их энергопотребления.
- Кредиты KyrSEFF доступны в сомах и долларах США. Кредитные суммы являются гибкими - от нескольких сотен до 1 миллиона долларов США. Кредиты и инвестиционные стимулы предусмотрены как для конкретных методов энергоэффективности, применяемых для семейного жилья, многоквартирных домов и новых жилых зданий, так и для предприятий любого масштаба, и даже для поставщиков и установщиков высокоэффективных энергосберегающих технологий. К рассмотрению подлежат различные высокоэффективные энергосберегающие технологии, выбранные на основе критериев, установленных ЕБРР.

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

- Инвестиционные стимулы предоставляются после завершения установки, проверки расходов и качества монтажа. Для малых и средних предприятий, кредиты до 300 000 долларов США доступны для краткосрочного и долгосрочного финансирования, с целью оказания помощи в модернизации оборудования и помещения, они также имеют право на получение инвестиционных стимулов в размере от 10 до 20 процентов от основной суммы суб-займа, в зависимости от масштаба и сложности проекта.
- Рассмотрению подлежат проекты по замене окон на более энергоэффективные, рекуперации тепла, переходу с топлива на возобновляемые источники энергии, использованию преобразователя частоты электродвигателей, вентиляторов и приводов, совершенствованию систем освещения, изолированию помещений, и многое другое.
- Поскольку каждое предприятие уникально, KyrSEFF также предлагает возможность получить бесплатную оценку энергоэффективности объекта и оборудования.
- Если впоследствии заемщик решит реализовать данные ему рекомендации, он получит 10-процентный бонус на сумму гранта от общей суммы субзайма, запрошенной у банка. Однако, техническая помощь, предоставляемая через KyrSEFF, в настоящее время предлагается только корпоративным клиентам, при наличии, как минимум, концепции проекта.
- Более подробную информацию о видах проектов, которые KyrSEFF может помочь реализовать посредством своего финансирования, и о том, как подать заявку, вы можете прочитать на сайте www.kyrseff.org

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

- **4. Группа поддержки малого бизнеса (ASB)**
- Группа поддержки малого бизнеса (ASB) ЕБРР помогает микро, малым и средним предприятиям в получении консультационных услуг, привлекая для этого отечественных консультантов на основе принципа разделения расходов.
- ASB помогает предприятиям сформулировать потребности развития их бизнеса и понять, какую пользу могут принести им профессиональные консультанты в повышении эффективности их работы. Программа предоставляет предприятиям гранты, составляющие от 65 до 75% чистой стоимости каждого консультационного проекта, при этом сумма гранта на проект не превышает 10 000 евро.
 - Анализ рынка и план маркетинговой деятельности
 - Планирование развития предприятия
 - Подготовка технико-экономических обоснований
 - Подбор партнеров: поиск поставщиков, инвесторов, клиентов
 - Реорганизация/реструктуризация
 - Компьютеризация бухгалтерского учета и систем управленческой информации
 - Компьютерные технологии в промышленности
 - Инженерно-технические решения: разработка архитектурных планов и проектов
 - Управление качеством и сертификация: ISO 9000 – 27000, анализ рисков и критические контрольные точки (НАССР)
 - Энергоэффективность и окружающая среда: проведение энергоаудита, механизм чистого развития, возобновляемая энергетика

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

- Критерии отбора предприятий:
 - Число работающих – до 250 человек
 - Время существования предприятия – не менее 2 лет
 - Мажоритарный пакет принадлежит отечественным частным собственникам
 - К участию в Программе не допускаются банки, предприятия ВПК, игорного бизнеса, табачной и алкогольной промышленности
 - Способность оплатить от 25 до 50% стоимости консультационного проекта.
- г. Бишкек. ул. Эркиндик 21, эт. 4. Тел.: +996 (312) 624023, Факс: +996 (312) 624024, г. Ош ул. Баялинова, д. 1 к. 217.Тел.: +996 (3222) 28048 Факс: +996 (3222) 57947, г. Каракол ул. Гебзе, д. 122 2-й этаж.Тел.: +996 (3922) 52050 Факс: +996 (3922)52060,
- email: knowhowkyrgyzrepublic@ebrd.com,
- website: <https://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/kyrgyz-republic.html>

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

5. Проект жилищного финансирования Международной финансовой корпорации в Кыргызстане

- Основной целью проекта ПЖФ МФК - помочь людям с низкими доходами получить доступ к финансированию на улучшение их жилья.
- Для этого проект в партнерстве с несколькими микро кредитными компаниями разработал **кредитный продукт, в рамках которого заемщики получают не только финансирование, но и консультации по строительным технологиям и вариантам улучшения жилья.**
- Около 30% всех выданных кредитов направляются на повышение энергоэффективности домохозяйств (утепление дома, установка газового котла, установка пластиковых окон и т.д.).
- Предлагаемый финансовый продукт включает в себя 3 нефинансовых компонента и разработан с целью восполнить существующие пробелы в улучшении жилищных условий малообеспеченных домохозяйств в сельской местности. Виды работ могут включать устройство фундамента, возведение стен, утепление стен, пластиковые окна, устройство крыши, устройство пола, сан узлы, и т.д.
- **Компонент 1:** Четкое планирование количества стройматериалов. Детальный сметный расчет на строительном калькуляторе.

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

- **Компонент 2:** Видеоинструкция с описанием того, как правильно выполнить строительные работы. Подробное описание технологии, соответствие строительным нормам и правилам, обеспечение энергосбережения и т.д..
- **Компонент 3:** Снижение расходов на строительные материалы. Купон на получение скидок от 3 до 20% от поставщиков – партнеров по всей стране.
- На сегодняшний день партнеры проекта выдали более 25 тыс. кредитов домохозяйствам, которые смогли реализовать свои планы по улучшению жилья.
- Партнерами проекта являются 8 микрокредитных компаний в КР (Байлык Финанс, Элет Капитал, Аманат Кредит, Бир Топ, Оксус, Универсал Кредит, Инком и Арыш Капитал).
- Все партнерские ФКУ закрепили в паспорте кредитного продукта на «строительство и ремонт» энергоэффективные компоненты IFC НМФ.
- По «зеленым» кредитам (ВИЭ), работают 2 партнера: Аманат кредит и Байлык Финанс.

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

6. Проект “Содействие энергоэффективности и производству возобновляемой энергии в секторе туризма на базе сообществ в Центральной Азии” (SET)

- Основная цель проекта: Снижение выбросов углерода след сектора общинного туризма в Центральной Азии путем поддержки ММСП в секторах возобновляемой энергетики, энергоэффективности и туризма, основанного на сообществах, в применении устойчивых методов потребления и производства.
- Содействует переходу Кыргызстана, Узбекистана и Таджикистана к низко углеродной экономике путем адаптации и внедрения новых решений по ресурсам и энергоэффективности поставщиками технологий и облегчения доступа к зеленому финансированию для расширения масштабов этих новых технологий и решений УПП в туристическом секторе
- Разрабатывает модель «зеленых хостелов» путем внедрения практик УПП, таких как местные экологические стандарты, схема эко сертификации, подход к цепочке добавленной стоимости и эффективность использования ресурсов.
- Конкретные цели включают:
- Содействовать внедрению практик УПП ММСП в секторе ТОС через связи с производителями в секторах энергоэффективности / возобновляемой энергии, а также с финансовыми посредниками
- Расширять политический диалог между участниками сектора, чтобы создать более благоприятную среду для развития ЭЭ / ВИЭ
- Продвигать инициативы устойчивого ТОС на национальном, региональном и международном уровнях и повышать осведомленность потребителей об устойчивом туризме в Центральной Азии.
- <https://www.switch-asia.eu/project/promoting-energy-efficiency-and-renewable-energy-production-in-the-community-based-tourism-sector-in-central-asia/>

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

7. Green Tour

Цели проекта:

- Интеграция экологических услуг и продуктов в цепочку туристических поставок;
- разработка подходов к управлению отходами для отелей, ресторанов и других мест, в частности, в отношении стандартов сокращения пищевых отходов и пластика.
- Способствование созданию новых финансовых схем и расширение доступа к финансам для ММСП.

Задачи проекта:

- Повышение потенциала туристических ассоциаций по оказанию консультационных услуг по КСО
- Интегрировать практики УПП, экологические услуги и продукты в цепочку поставок туроператоров
- Поддержка 20+ ММСП для доступа к зеленому финансированию
- Интегрировать принципы УПП в политику Кыргызстана и Центральной Азии.

Путь вперед

- Повышение потенциала туристических ассоциаций по оказанию консультационных услуг по КСО
- Кыргызстанские туроператоры и цепочка поставок интегрируют практики УПП
- Схема зеленого финансирования создана для поддержки более 20 ММСП
- Увеличение количества экологически чистых услуг и продуктов, входящих в цепочку поставок
- УПП стало неотъемлемой частью политики Кыргызстана и Центральной Азии.
- <https://www.switch-asia.eu/project/green-tour/>

Практические меры, возможности и рекомендации для ММСП

8. Проект PERETO

- Проект "Продвижение энерго- и ресурсоэффективности в туристической отрасли Кыргызстана" (ПЭРЭТО / PERETO) реализуется Американским Университетом в Центральной Азии (АУЦА) в консорциуме с партнерскими организациями: UNISON Group (Кыргызстан), Technopolis Group (Бельгия), Collaborating Centre on Sustainable Consumption and Production – CSCP (Германия).
- Проект рассчитан на четыре года – с 2020 до 2024 года, при финансировании Европейского Союза в рамках программы SWITCH-Asia. Проект поддерживается Представительством Европейского Союза в Кыргызской Республике в сотрудничестве с Министерством Экономики и Финансов, и Департамента Туризма в Кыргызской Республике.
- Цель проекта – содействие энергетической безопасности и устойчивому росту посредством продвижения практики устойчивого производства и потребления (УПП) и энергоэффективности и ресурсоэффективности (ЭРЭ) среди малых и средних предприятий (МСП) в туристическом секторе Кыргызстана.
- Задачи проекта:
 - повышение осведомленности потребителей и МСП в туристическом секторе об УПП и ЭРЭ
 - наращивание потенциала и технической готовности туристических МСП принять меры по УПП и ЭРЭ
 - продвижение инициатив частного сектора, направленные на развитие и достижение целей зелёной экономики в КР
 - разработка новых продуктов зеленого финансирования, адаптированных к потребностям МСП в секторе туризма
 - продвижение национального диалога и разработка политики по реализации УПП и ЭРЭ.
 - Ожидаемые результаты:
 - 300 малых и средних предприятий в секторе туризма проинформированы, обеспечены технической поддержкой для внедрения практик УПП и решений ЭРЭ
 - улучшение доступа к зеленому финансированию для реализации решений по ЭРЭ для малых и средних предприятий ресторанного и гостиничного сектора
 - 50 малых и средних предприятий сферы туризма демонстрируют повышенную заботу об устойчивом развитии благодаря получению добровольной сертификации в области ЭРЭ, разработанной при поддержке проекта вместе с бизнес-ассоциациями
 - отраслевые министерства оснащены инструментами для продвижения практик по УПП и ЭРЭ
 - потребители (туристы и посетители МСП) осведомлены об УПП в туристическом секторе
 - снижение энергетических, материальных и иных затрат ресурсов МСП.
- <https://www.pereto.kg/about>

Руководство для ММСП

- **Увеличивайте использование существующих государственных программ**, таких как Программа "Финансирование субъектов предпринимательства. Эта программа предоставляет хорошую возможность для ММСП получить доступ к финансированию и улучшить свои услуги.
- **Увеличивайте использование возможностей, предоставляемых международными программами в области ВИЭ и энергоэффективности**, такие, как Проект экстренной поддержки частного и финансового сектора, программами KyrSEFF и группой поддержки бизнеса ASB ЕБРР, проекта IFC по микрофинансированию энергоэффективного жилья. Можно использовать финансовую поддержку как для самих ММСП для исследований и разработки инновационных продуктов в области ЭЭ и оборудования для использования ВИЭ, так и для их клиентов для снижения стоимости услуг.
- **Сотрудничайте с проектами, развивающими спрос на услуги ММСП в сфере ВИЭ и энергоэффективности**, такими как SET, PERETO, Green Tour, для предоставления информации клиентам о выгодах предлагаемых ММСП продуктов и услуг.
- **Создавайте партнерства или ассоциации для облегчения доступа к поставкам, ресурсам и рынкам, а также получения возможности влияния на законодательные инициативы**. Из-за небольшого размера ММСП налаживание партнерских отношений, и создание Ассоциаций абсолютно необходимо для повышения конкурентоспособности компаний и борьбы с последствиями пандемии, информирования о возможностях государственной поддержки, защиты интересов ММСП в сфере ВИЭ и ЭЭ.
- **Следите за ресурсами, которые публикуют подробную информацию об открытых тендерах, грантах или проектах**, связанных с развитием сектора ВИЭ и энергоэффективности и женского предпринимательства, таких как сайты <http://www.procurement.kg>, <http://www.tenders.kg>.
- **Увеличивайте ваше присутствие в Интернете** (электронная торговля, техническая поддержка через Интернет, присутствие в социальных сетях). Увеличение присутствия в Интернете может повысить поток клиентов даже в период пандемии.

Руководство для ММСП

- **Организовывайте профессиональную переподготовку сотрудников или предоставляйте онлайн-обучение студентам и другим профессионалам для развития их знаний и опыта во время кризиса.** Рассмотрите возможность разработки и предложения субсидируемого государством профессионального образования для монтажников ЭЭ и ВИЭ. Это можно сделать, разработав программы обучения и согласовав их с Министерством образования.
- **Разработайте план возможных практических и теоретических исследований, необходимых для улучшения ваших продуктов и услуг.** Этот план можно внедрять и вне рамок кризиса, но он может быть главным видом деятельности в периоды невозможности предоставления других услуг.
- **Следите за развитием новых технологий,** таких как очки дополненной реальности в связке с обработкой потокового видео и искусственного интеллекта, для обеспечения качественных монтажных и ремонтных услуг.
- **Переориентация ММСП на востребованные услуги может помочь справиться с кризисом.** Есть примеры перепрофилирования ММСП как в другие сферы деятельности, и наоборот - на проекты по энергоэффективности и оборудованию ВИЭ.
- **Рассмотрите аутсорсинг и / или совместное использование (то есть кластеризацию) некоторых базовых услуг (например, финансовые / маркетинговые / доставка / монтаж).**
- **Изучите возможности привлечения государственных (государственных) контрактов** для выполнения стабильных и финансируемых проектов (например, строительство).
- **Разработайте стратегию закупок для компании и / или кластера, предусмотрев несколько вариантов поставщиков и логистических путей,** чтобы заранее обеспечить наличие необходимых запасов для обеспечения бесперебойной работы.
- **Внедряйте принципы циркулярной экономики и ресурсоэффективности** в свои производственные процессы для оптимизации операционных затрат.

Рекомендации правительству

- **Следует подготовить четкие инструкции для компаний относительно доступной предоставляемой поддержки**, например, как получить доступ к различным финансовым инструментам, к кому обращаться с вопросами, какие национальные органы, программы, доноры участвуют в выплате средств, какова роль коммерческих банков и что они собой представляют, обязательства всех сторон и т. д.
- **Следует разработать четкое руководство по доступным мерам и решениям, которые компании могут реализовать, чтобы противостоять кризису и краткосрочным и долгосрочным последствиям пандемии.** Это руководство должно содержать не только государственные меры, но и на другие инструменты поддержки, такие как международные донорские организации, частные инициативы, внутренние меры компаний и др.
- Необходимо предусмотреть также **протоколы и каналы (через бизнес ассоциации и торговые палаты) предоставления информации и вспомогательных услуг для решения конкретных проблем для бизнеса (например, горячие линии).**
- В имеющихся программах для ММСП **правительству следует обратить особое внимание на продукты и услуги ЭЭ и ВИЭ**, поскольку применение этих технологий и продуктов может оказать положительное влияние на восстановление после COVID-19, укрепление и конкурентоспособность ММСП, работающих в различных сферах.
- Важным фактором для бизнес среды сейчас является и **сохранение стабильной политической ситуации, и удержание правового поля.** Необходимо определить конкретные цели страны в области ВИЭ и энергоэффективности, завершить разработку стратегических документов, законодательства и подзаконных актов, устанавливающих правила игры и меры стимулирования как для поставщиков оборудования и энергии от ВИЭ, энергоэффективного оборудования, так и для потребителей энергии, внедряющих технологии ВИЭ и ЭЭ.

Рекомендации правительству

- Следует поощрять и субсидировать инвестиции в продукты и услуги ЭЭ и ВИЭ, что приведет к экономии энергии и затрат в долгосрочной перспективе. Движущими силами рынка ЭЭ / ВИЭ всегда являются компании, которые первыми принимают новые технологии, и они несут бремя «первых инвестиций».
- **Снижение налогов и пошлин на энергоэффективную продукцию и оборудование для использования ВИЭ** увеличит спрос и использование этих товаров и услуг. Это помогает настроить благоприятные рыночные условия для этих продуктов, а также помогает компаниям повысить свою конкурентоспособность. Хотя в Налоговом кодексе КР предусматривается освобождение от НДС ввозимого оборудования ВИЭ и ЭЭ, конкретный список кодами ТН ВЭД, утвержденный в 2021 года довольно ограничен.
- **Рекомендуется предоставить финансовую поддержку в виде грантов и низкопроцентных займов для ММСП, работающих над поставкой и внедрением технологий ВИЭ и ЭЭ, для содействия зеленому восстановлению, и специальная поддержка предприятий, на которых работают женщины.**
- Рекомендуется пересмотреть и скорректировать процедуры государственных закупок и стимулировать закупку продукции ЭЭ и ВИЭ у местных поставщиков / производителей. Правительство - один из крупнейших потребителей. Выбирая продукты ЭЭ и ВИЭ и передовые технологии, оно вносит важный вклад в устойчивое потребление и производство и государственные закупки должны давать преимущество продукции ЭЭ и ВИЭ в тендерных процедурах.

Рекомендации правительству

- Создание **благоприятных условий для реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП)** принесет пользу как компаниям, так и правительству и, в конечном итоге, широкой общественности. В ситуации, когда у многих компаний возникают проблемы со снижением спроса, это будет стимулировать рост торговой активности.
- Следует **поддерживать создание кластеров ЭЭ и ВИЭ ММСП**. Для малых и начинающих предприятий нахождение в кластере рядом с конкурентами и смежными отраслями может предоставить возможности для выхода на рынок, создание сетей цепочки поставок, лучший доступ к информации, расширение возможностей для решения общих проблем и совместной разработки стратегии и планов того, как преодолеть их.
- Нужно предоставить **поддержку для адаптации и смягчения последствий кризиса**. Например, правительство могло бы **поддерживать уволенных работников и создать благоприятную среду для стартапов** - новых предприятий, которые будут сосредоточены на возможностях, возникающих в результате изменений в рабочей среде (онлайн-бизнес, медицинские исследования и т. д.).
- Необходимо **улучшение предоставления государственных услуг**, которые необходимо цифровизировать для обеспечения санитарной безопасности и адаптации бизнес-модели к текущей ситуации. Например, **введение цифрового документооборота между государственными органами, муниципальными предприятиями и бизнес-сообществом, связанного с отчетностью, получением справок и разрешительных документов**.

Спасибо за внимание!



**Центр развития
ВИЭ и энергоэффективности**

г. Бишкек, ул. 7 Апреля 1а

Тел./факс: +996 (312) 533763

Моб: +996 555755306

E-mail: talve@yandex.ru

Web: www.greenenergy.kg