



# БАЙЛАНЫШТА

АТАЙЫН ЧЫГАРЫЛЫШ, 2017-ж. СЕНТЯБРЬ

## ЖЕРГИЛИКТҮҮ САТЫП АЛУУЛАР

Кыргыз Республикасынын экономикасына «Кумтөр Голд Компани» ЖАКнун (КГК) салымы маанилүү жана мамлекеттин ИДӨнүн 8%, ал эми жалпы өнөр-жай өндүрүшүнүн 23% түзөт. «Кумтөрдүн» туруктуу иш алып баруусунун негизинде, көптөгөн чакан жана орто бизнес ишканалар ийгиликтүү өнүгүшүүдө. Үзгүлтүксүз өндүрүштү колдоо максатында продукциянын 11 000 түрүн КГК Кыргыз Республикасына жайгашкан 600гө жакын жергиликтүү ишканадан сатып алат. Акыркы жылдары товар жана кызматты жергиликтүү рыноктон сатып алууну көбөйтүү үчүн КГК бир нече аракет жасап, жергиликтүү сатып алуунун

стратегиясын ийгиликтүү ишке ашырып келе жатат. Бул стратегиянын максаты кен казуу жайынын бүтүндөй ишмердүүлүк мөөнөтүнүн ичинде жергиликтүү рыноктон сатып алуулардын көлөмүн көбөйтүү. 2016-жылда биздин ички рыноктогу сатып алуулар дээрлик 58 миллион АКШ долларын түздү, бул болсо жалпы чыгымдардын 55% түзөт, капиталдык жабдууларга жана өндүрүүчүдөн түз сатып алган кам тетиктерге, Кыргыз Республикасынын ички рыногунда жок болгон негизги сарпталуучу материалдарга жана реагенттерге, жана ошондой эле күйүүчү майга чыгымдарды эске албаганда.

### Бул басмада:

- Жергиликтүү сатып алуулардын стратегиясынын жүзөгө ашыруусунун анализи
- Ысык-Көл облусундагы ишканаларга КГК тарабынан көңүл буруу
- Кимдер камсыздоочу боло алат?
- Камсыздоочуларга коюлган негизки талаптар жана чен-өлчөмдөр



“ «Кумтөр» ишканасынын приоритеттеринин бири болуп товарларды жергиликтүү базардар сатып алуу саналат. Бул үчүн жергиликтүү жабдуучулардын баары биздеги катуу чен-өлчөмдөргө жооп бериши керек. Товарлар менен тейлөө кызматтарын сатып алууда биз туруктуулукту, сапатты жана бааны эсепке алабыз. ”

# ЖЕРГИЛИКТҮҮ САТЫП АЛУУЛАРДЫН СТРАТЕГИЯСЫН ЖҮЗӨГӨ АШЫРУУ АНАЛИЗИ

Жергиликтүү сатып алуулардын стратегиясынын жүзөгө ашыруу, КГК абдан пайдалуу экенин түшүнүп турат. Бул политика – КГКга төмөнкүлөргө мүмкүнчүлүк берген эң эффективдүү ыкмалардын бири: өз ишмердүүлүгүн жүргүзүү үчүн социалдык функцияларанын аткаруу, Кыргыз Республикасында карым-катнаштарды күчөтүү жана ички продукциянын өндүрүүчүсүн керектөөчүсү менен болгон байланыш чынжырынын эффективдүүлүгүн жакшыртуу үчүн. Ички сатып алууларга кеткен чыгымдар ишканаланын жергиликтүү экономикага аралашуусунун даражасын көрсөтөт. Ички рыноктогу сатып алуулар Кыргызстанга жергиликтүү, регионалдуу жана жалпы республикалык деңгээлде

олуттуу экономикалык пайда алып келеерине ишенебиз. Стратегиянын жүзөгө ашыруусу жаңы жумуш ордуларын жана киреше булактарын түзүүгө, жаңы ык жана технологияларга жетишүүгө, жана ошондой эле маанилүү жергиликтүү ишкердик түйүндөрдүн түзүлүшүнө түрткү болот. Кыргыз Республикасында өз потенциалын чоңойткучу келген эл аралык партнерлорубузга көмөк көрсөтүүнү улантабыз жана 2016-жылы биргеликте ишке ашырылган бир нече долбоорлор тууралуу Компаниянын веб-сайтындагы Айлана-чөйрөнү коргоо жана туруктуу өнүктүрүү боюнча жылдык отчеттон окуй аласыз.

## ЖЕРГИЛИКТҮҮ РЫНОКТОН САТЫП АЛУУДАГЫ КЫЙЫНЧЫЛЫКТАР

### Бейрасмий ишканалар

- катталган эмес
- салыктарды төлөбөйт
- каттоо жүргүзбөйт
- банктык кызматтардан пайдаланышпайт

### Санитардык-техникалык нормалардын канааттандыруу эместиги

- ашказан-ичеги ооруларынын коркунучу
- азык-түлүктөрдүн эл аралык стандарттарга жооп бербегендиги
- сертификациянын жоктугу

### Өндүрүш кубаттуулугунун чабалдыгы

- чоң суроо-талапты канааттандыра албагандыгы
- экспорттун келечегинин жоктугу

### Өндүрүш баасынын кымбатчылыгы

- ирирээк жана эффективдүүрөөк чет элдик ишканалар менен атаандаш боло албагандыгы

### Акча каражатынын аз кириши

- эгерде эсепти бергенден кийин 30 күндөн кийин төлөнсө (чоң ишканалардагы стандартка ылайык), ишмердүүлүгүн улантып кетүүгө мүмкүнчүлүгүнүн жоктугу

## «КУМТОР» КАНДАЙЧА ЖАРДАМ БЕРИП ЖАТАТ

### Ишкерликти жүргүзүүдө тишелеүү эрежелерди талап кылат

- лицензиялоо жана каттоо
- салыктарды төлөө
- каттоо жүргүзүү
- банктык кызматтардан пайдалануу
- саламаттыкты сактоонун жана техникалык коопсуздуктун эл аралык стандарттарына жараша иш жүргүзүү, аны менен катар эле бул жаатта окутуу

### Ишкерликти өнүктүрүүгө жардам берет

- ишканаларды каржылоого салым кошпо турган Европалык реконструкция жана өнүктүрүү банкы сыяктуу өнүктүрүү боюнча өнөктөштөр менен кызматташууга шарт түзөт
- жергиликтүү ресурстарды колдонууда ишканаларды колдоого алат

### Жергиликтүү товарлар үчүн көбүрөөк жана кыска убакытта төлөө

- чакан ишканалардын пайдалуу келишимдерге кол коюусуна мүмкүнчүлүк берет
- ишканаларга туруктуу киреше алып келет, бул нерсе алардын өсүп өнүгүүсүнө шарт түзөт

### Товар алып келүүчүлөргө акча төлөөнүн ийкемдүү системасы

- тезирээк төлөө, көп учурда аванс катары алдын ала төлөө

## ЖЕРГИЛИКТҮҮ ЭКОНОМИКАГА ТААСИР ЭТҮҮ

### Ишкерликти жүргүзүүнүн расмий эрежелерин киргизүү

- бизнести жүргүзүү
- коррупциянын кыскарышы
- жолдорду, мектептерди курууга жана башкалар үчүн мамлекетке киреше алып келүү
- жаңы жумуш орундарын түзүү

### Бардык санитардык-техникалык стандарттардын негизинде иш алып баруу

- ашказан-ичеги ооруу коркунучтарын азайтуу
- ушундай эле стандарттарды талап кылган жаңы рынокко кирүүгө мүмкүнчүлүк

### Өндүрүштүн көлөмүнүн чоңдугу

- ири компанияларга товарларды жеткирүү мүмкүнчүлүгүн пайда кылуу
- продукцияларды ашыгы менен экспорттоо мүмкүнчүлүгү
- алтын казып алуу иштери аяктагандан кийин өзүн-өзү каржылоо мүмкүнчүлүгү

### Ишканаланын өсүшү

- күчтүүрөөк, көз карандысыз экономика

### Атаандаштыкка туруштук берүү

- «Кумтор» компаниясы менен келишимге жетишүү үчүн ирирээк, камсыздалган ишканалар менен атаандаш болуу мүмкүнчүлүгү



0312 90 07 07



www.kumtor.kg



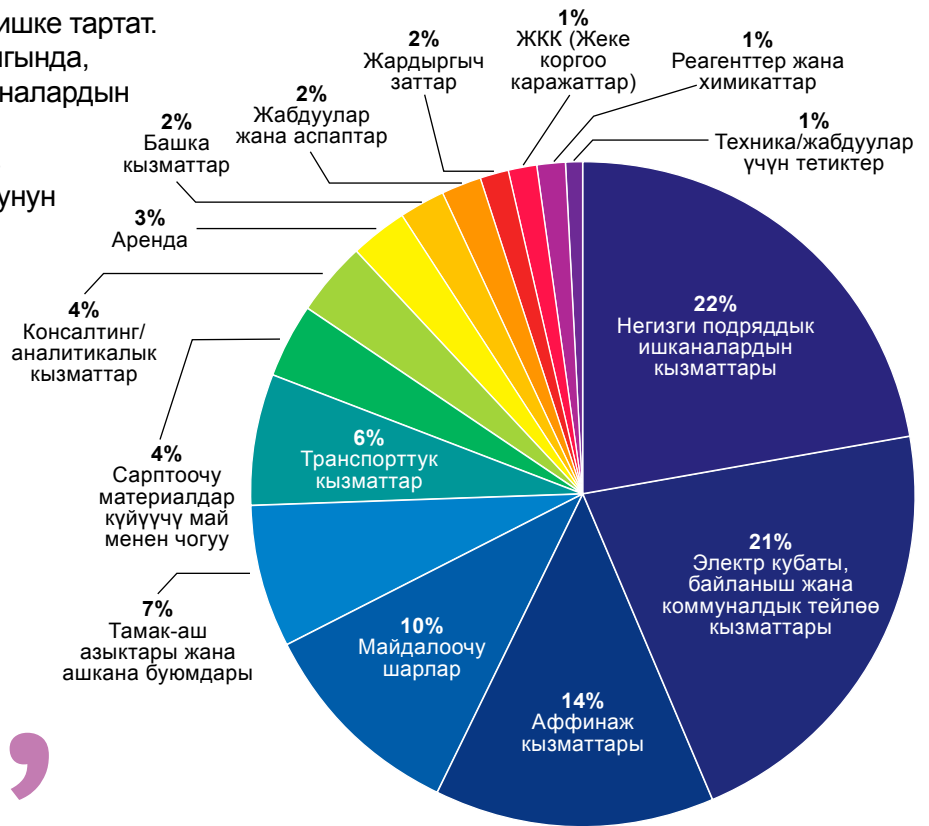
Kumtor\_LocalBuyer@kumtor.com

# ЫСЫК-КӨЛ ОБЛУСУНДАГЫ ИШКАНАЛАРГА КГК ТАРАБЫНАН КӨҢҮЛ БУРУУ

Ысык-Көл облусундагы ишканаларга КГК өзгөчө көңүл бурат. Анткени жыл бою 1 100гө жакын ар кандай кесиптин жана адистин ээси болгон жумушчуларды контракттын негизинде ишке тартат. Жүргүзүлгөн сурамжылоонун жыйынтыгында, бизге ишке тартылган подряддык ишканалардын көбү (88% жакын) Ысык-Көл облусунда жайгашкан. Негизги бөлүктү Жети-Өгүз районунун тургундары-48%, Тоң районунун тургундары – 14%, жана калган 26% - Ысык-Көл облусунун башка райондорунун тургундары түзөт.

“9 жылдан ашуун мезгилдин ичинде азык-түлүк товарларынын 100% Кыргыз Республикасынын аймагынан сатылып алынат.”

## Жергиликтүү сатып алуулар боюнча чыгымдардын негизги категориялары.



## КИМДЕР КАМСЫЗДООЧУ БОЛО АЛАТ?

- «Кумтөр» менен кызыкчылыктары каршы келишпеген ишканалар
- «Кумтөрдүн» талап коюлган санитардык-техникалык ченемдерине жооп берген ишканалар
- Конкуренттүү баада товарларды жана кызматтарды үзгүлтүксүз камсыздай алган ишканалар
- Өз ишмердигине официалдуу лицензиялары жана «Кумтөр» тарабынан кызматташтыкка ырастоосу бар ишканалар

Колдон келишинче, «Кумтөр» чет элдик өндүрүүчүлөр менен кызматташууга караганда, жергиликтүү ишканалар менен иштешүүнү тандайт.





## КАМСЫЗДООЧУЛАРГА КОЮЛГАН НЕГИЗГИ ТАЛАПТАР ЖАНА ЧЕН-ӨЛЧӨМДӨР

КГКнын партнеру болуш үчүн мыкты шартты камсыздоо максатында биздин талаптар менен потенциалдуу камсыздоочуларыбызды тааныштырабыз, чен-өлчөмдөр тууралуу консультация беребиз. Кыргыз Республикасынын Соода-өнөр жай палатасы, GIZ жана башкалар сыяктуу партнерлордун колдоосу менен

потенциалдуу камсыздоочулар үчүн маалымат сессияларын өткөзүү жергиликтүү камсыздоочулар жана өндүрүүчүлөрдүн базасын кеңейтүүгө, Компаниянын сатып алуу процедураларын жана камсыздоочу тандоо критерийлерин түшүнүүгө кеңири мүмкүнчүлүктөрдү түзөт.

### Камсыздоочуларга коюлган негизги талаптар:

- Бардык керектелген каттоо жана уруксат иш кагаздарын алып юридикалык жактын атынан же жеке ишкер катары аракет кылуу;
- КР төлөөгө туура келген бардык салыктардын ак-ниеттүү төлөөчүсү болуу;
- КР мыйзамдарын, КГКнын бизнести алып баруу, айлана-чөйрөнү коргоо, коопсуздук техникасы, эмгекти коргоо боюнча бардык политикаларын жана Этикалык ченемдердин жыйнагын сактоо;
- Товарларды, жумуштарды жана кызматтарды үзгүлтүксүз тапшыруу, тажрыйбага ээ болуу жана процесстерди жакшыртуусун токтоосуз жүргүзүү;
- Ишкана тууралуу бардык анык маалымат көрсөтүп Камсыздоочунун сурамжылоосун милдеттүү түрдө толтурулушу.

### Камсыздоочу тандоонун негизги критерийлери:

- КГКнын талаптарына жооп берүү жана сапаты;
- Коммерциялык шарттар;
- Заказды аткаруунун мөөнөтү жана шарттары;
- Товар же кызматтарды сатууга баардык уруксат иш кагаздардын болуусу (лицензиялар, тастыктама, каттоо ж.б.);
- Кепилдүүлүк шарттарынын аткарылышы, техникалык жана сервистик колдоо көрсөтүү, өндүрүштүк базанын болушу;
- Камсыздоочунун каттоо жери.