



USAID
ОТ АМЕРИКАНСКОГО НАРОДА



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ДЕЛОВОЙ
СОВЕТ



Бизнес
Ассоциация
ЖИА

Финальный отчет

Анализ заинтересованных сторон цепочки добавленной стоимости строительных материалов Кыргызстана

Август 2015

Финальный отчет

Анализ заинтересованных сторон цепочки добавленной стоимости строительных материалов Кыргызстана

Данное исследование стало возможным благодаря помощи американского народа, оказанной через Агентство США по международному развитию (USAID). Исследование было проведено исследовательско–консалтинговой компанией «SSG Advisors», в сотрудничестве с Международным Деловым Советом и Ассоциацией ЖИА в рамках Программы по развитию сектора строительных материалов Проекта «Инициатива USAID по развитию бизнеса», реализуемого Deloitte Consulting LLP.

Мнения, выраженные авторами данной публикации, не обязательно отражают мнение Агентства США по международному развитию (USAID) или Правительства США.

Август 2015

СОКРАЩЕНИЯ

АК	Ассоциация камнепереработчиков
BGI	BGI (Инициатива по развитию бизнеса)
ЕН-ЕН	Европейские стандарты
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
МДС	Международный деловой совет
ГОСТ	Государственный стандарт
ИСО	Международная Организация Стандартизации
ЖИА	Ассоциация молодых предпринимателей
КГС	Классификатор государственных стандартов
КРСУ	Кыргызско-Российский Славянский университет
КГУСТА	Кыргызский Государственный Университет Строительства, Транспорта и Архитектуры
ГААСЖКХ/Госстрой	Государственное агентство по архитектуре, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству
SSG	SSG Advisors
СНИП	Строительные нормы и правила

CONTENTS

Краткий Обзор	5
Предпосылки.....	8
1 Методология.....	8
2 Краткое Описание Цепочки Добавленной Стоимости Строительных Материалов.....	12
2.1 Цепочка добавленной стоимости в Кыргызстане.....	13
2.2 Занятость.....	15
2.1 Конкуренция	16
2.2 Рынки	16
2.3 Недавняя производительность	17
2.4 Критерии при покупке и оценка работы	19
3 Процесс Планирования И Строительные Стандарты	21
3.1 Планирование и процесс рассмотрения заявлений.....	21
3.2 Стандарты строительства	22
4 Прогнозы Рынка	24
4.1 Текущая ситуация на рынке жилья и прогнозы строительства	24
4.2 Рыночные прогнозы правительства.....	26
4.3 Сценарии для нового жилищного строительства.....	27
5 Неопределенность в Рамках Таможенного Союза.....	28
5.1 Сценарии по Таможенному союзу.....	30
6 Рекомендации	31
6.1 Усовершенствование строительных материалов через национальные стандарты 32	
6.1.1 Обновление национальных технических стандартов для строительной отрасли 33	
6.1.2 Усовершенствование производственных и операционных возможностей производителей.....	34
6.2 Создание более эффективного и результативного процесса планирования и подачи заявок	35
6.3 Организация деловых программ по улучшению производства и договорной деятельности в отношении строительных материалов.....	37
6.3.1 Расширения существующих бизнес-ассоциаций.....	37
6.3.2 Развитие услуг по поддержке бизнеса	38
6.4 Проект плана работы	41
Приложение 1. Роли И Обязанности Правительств В Сфере Строительства	45
Приложение 2. Краткий Обзор - Промежуточный Отчет	48
Приложение 3. Опрос SSG/ МДС	50
Приложение 4. Строительные Нормы И Правила (Снип)	59

ТАБЛИЦЫ И ГРАФИЧЕСКИЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ

ТАБЛИЦА 1. РАЗБИВКА РЕСПОНДЕНТОВ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТАБЛИЦА 2. КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ В ЦЕПОЧКЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, ПО КОЛИЧЕСТВУ СОТРУДНИКОВ

ТАБЛИЦА 3. ПОРЯДОК И СПИСОК РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

ИЗОБРАЖЕНИЕ 1. ЦЕПОЧКА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КЫРГЫЗСТАНА, МЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 2. СОВМЕЩЕНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ, СВЯЗАННЫХ СО СТРОИТЕЛЬСТВОМ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 3: ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАНЯТОСТИ С 2014

ИЗОБРАЖЕНИЕ 4. ПРОИСХОЖДЕНИЕ ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТОВ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 5. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ТИП ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕСТНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 6. УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗАТРАТ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 7. СОКРАЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И УСЛУГИ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 8. СНИЖЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПОКУПАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 9. ОЦЕНКА ЗНАЧИТЕЛЬНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ – ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 10. ОЦЕНКА ЗНАЧИТЕЛЬНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ – ПРОИЗВОДИТЕЛИ СЫРЬЯ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 3. ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 4. ПОКУПКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО ЖИЛЬЯ, ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2014 И 2015 ГГ.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 5. ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2014 И 2015

ИЗОБРАЖЕНИЕ 6. ПРОДАЖА КВАРТИР В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014 И 2015 ГОДА

ИЗОБРАЖЕНИЕ 7. СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ИЗОБРАЖЕНИЕ 8. ИНФОРМАЦИЯ КОМПАНИЙ О ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

ИЗОБРАЖЕНИЕ 9. БУДЕТ ЛИ ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ВЫГОДНЫМ ДЛЯ БИЗНЕСА?

ИЗОБРАЖЕНИЕ 10. ВОЗМОЖНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

ИЗОБРАЖЕНИЕ 11. ПАРАМЕТРЫ КАЧЕСТВА

ИЗОБРАЖЕНИЕ 12. ИНТЕРЕС, ПРОЯВЛЕННЫЙ ДЛЯ ОТРАСЛЕВОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ

КРАТКИЙ ОБЗОР

Цикл строительства в Кыргызстане состоит из четырех комплексных действий:

- добыча сырья и его переработка;
- производство строительных материалов;
- строительство и подрядные работы, а также;
- услуги, связанные с рынком.

В базе данных МДС идентифицированы 344 компаний, которые занимаются деятельностью, относящейся к циклу строительства. Застройщики управляют процессом подачи заявок и организуют финансирование. Большая часть застройщиков, также руководит строительными объектами.

Строительные и подрядные услуги локальны, так как они являются ключевым рынком покупателей для оптовой и розничной торговли и для распространения. Основными подрядными строительными работами являются кирпичная кладка, бетоносмесительные работы, закладка фундамента, возведение стен, внутренняя установка основных окон, лифтов и коммунальных сетей. Дистрибьютеры импортируют сталь из России и Казахстана, и в меньшей степени из Китая.

Местное производство основного сырья включает в себя песок, глину, уголь, используемый для кирпичей, гипс для цемента, штукатурку, гипсокартон, известняк (карбонат кальция), используемый в портландцементе (и бетоне) и известке для песчаной черепицы. Местная обработка включает в себя обработку кирпичей, цемента и бетона. В ограниченном количестве производятся стекло и оконные рамы, краски и простые пластиковые трубы, хотя большая часть этих материалов импортируется.

Согласно данным Национального Статистического Комитета Кыргызской Республики в 2013 году зарегистрировано 244,900 человек, которые работают в строительном секторе. Установлено, что 35 процентов от этого количества работают за границей.

40 процентов местных компаний являются фирмами микро-размера (от одного до девяти работников), при этом 44 процентов малые фирм (от 10 до 44 работников).

Более 70 процентов производителей указали, что конкуренция, в основном, имеет место с местными фирмами. Ограниченная конкуренция идет между местными и казахскими производителями сырьевых материалов и местными производителями, и китайскими фирмами.

Строительная промышленность, главным образом, обслуживает местный рынок. Рынок строительных материалов на экспорт ограничен малым количеством компаний. Результаты опроса МДС и SSG показали, что Казахстан является самым важным рынком экспорта. 14 процентов производителей строительных материалов и 25 процентов производителей сырья экспортируют в Казахстан. Узбекистан является второй страной со значительным рынком экспорта с 17 процентами производителей сырья, 5 процентами производителей и 6 процентами поставщиков, продающих продукты и услуги.

Деловая эффективность в первой четверти 2015 года имела смешанный характер. Стоимость вложений, таких как, электричество, увеличилось. Заказы упали по сравнению

с предыдущим годом, в связи с тем, что застройщики не планируют увеличение числа новых построек.

Стандарты безопасности и качества строительных материалов пересмотрены Государственным Агентством по архитектуре, строительству и ЖКХ (Госстрой). Ограничением на проведение проверок качества и предоставления разрешения является отсутствие согласованного плана правительства по строительству и зонированию (проектированию).

ГОСТ – это набор технических стандартов, охватывающих энергетику, нефть и газ, защиту окружающей среды, транспорт, телекоммуникации, недропользование, пищевую промышленность и другие индустрии. Стандарты качества и безопасности находятся в пределах ГОСТа. Строительные нормы и правила (СНиП) также находятся в рамках ГОСТа.

Сертификация строительных материалов и проверка на месте проводится в Республиканском центре сертификации строительства. Стандартом сертификации строительных материалов для отрасли являются строительные нормы и правила (СНиП), оставшиеся со времен существования Советского Союза. Кыргызские нормы СНиП не обновлялись с того времени и не содержат международные стандарты строительных материалов. Также СНиП полностью не переведено на кыргызский язык и больше не является нормативно-правовым актом.

Стандарты строительства, которым следуют большинство компаний Кыргызстана – это ГОСТ стандарты. Данные стандарты соблюдаются 78 процентами всех строительных компаний. СНиП стандарты соблюдаются 64 процентами всех компаний. Соблюдение других технических стандартов намного ниже: 36 процентов, 33 процента и 31 процент компаний соблюдают КГС, Европейский Стандарт и ИСО 9000 соответственно. Пять процентов всех фирм не соблюдают никаких протокольных стандартов.

Возникающее замедление нового жилого и коммерческого строительства отмечено снижением заявок на продажи новых жилых и коммерческих земель. Продажа существующего жилищного фонда также снизилась, что повлияет на послепродажные и вторичные рынки строительных материалов.

Рыночный прогноз смешанный. В краткосрочный период спрос на строительную отрасль резко снизится. В среднесрочной перспективе (2017) оптимистичный сценарий покажет ограниченный рост, но это будет зависеть от возвращения денежных переводов работников на уровень 2014 года. В долгосрочный период (после 2017 года) оптимистичным сценарием станет увеличение спроса на жилье.

Евразийский таможенный союз был создан в 2010 году. Членами, основателями являются Беларусь, Казахстан и Россия. Таможенный союз расширился в 2015 году, включив в себя Армению и Кыргызстан.

Представители отрасли выражают озабоченность, связанную со вступлением в Таможенный союз. Во-первых, это отсутствие информации и понимания о внедрении и вступления в силу торговых правил. Во-вторых, воздействие нового торгового режима на бизнес неизвестно.

В краткосрочный период влияние Таможенного союза на строительную отрасль может быть минимальной, в зависимости от времени, необходимого для введения правил по налогообложению, тарифам и стандартам. Средне- и долгосрочные сценарии носят смешанный характер. В среднесрочной перспективе (2016-2017 гг.) импорт России и Казахстана увеличится. Оптимистичная ситуация может возникнуть в долгосрочной перспективе, если кыргызские компании улучшат продуктивность и качество, а также если будет проведена реформа процесса проектирования и подачи заявок. Негативный сценарий также возможен, если местные компании останутся неэффективными и процесс проектирования будет обременительным.

В результате исследования выявлены следующие трудности:

- 1 - отсутствие координации и понимания предложенных технических стандартов, предписанных Евразийским таможенным союзом;
- 2 - обработчики и производители сырья предоставляют продукты низкого качества, не соответствующие операционным производственным критериям;
- 3 - процесс проектирования и подачи заявок является не эффективным;
- 4 - ограниченная доступность программ развития бизнеса и бизнес-сотрудничества сдерживает продвижение бизнеса и развитие нового рынка.

Предлагаются три координирующие программы:

- 1 - улучшение качества и безопасности строительных материалов путем введения более высоких национальных технических стандартов;
- 2 - установление более эффективного процесса проектирования и подачи заявок;
- 3 - создание бизнес программ для улучшения обработки строительных материалов и подрядных работ.

Для Программы 1, может быть использовано государственно-частное партнерство, чтобы модернизировать устаревшие нормы СНиП для строительства жилых и коммерческих построек, чтобы соответствовать нормам Таможенного союза (т.е. обновить СНиП). Это будет включать в себя перевод новых СНиП на кыргызский язык. В партнерстве с Госстроем, МДС и ЖИА это государственно-частное партнерство (ГЧП) может провести шаги, необходимые для установления процесса и сроков, необходимых для достижения целей модернизации в Кыргызстане.

Дополнительно, новые стандарты Таможенного союза могут послужить стимулом для улучшения производства, так как технические стандарты будут введены в силу законом. Для того, чтобы соответствовать новым стандартам строительства Таможенного союза, застройщикам и производителям понадобится поддержка в понимании предложенных стандартов и того, как они повлияют на бизнес в плане обучения и инвестирования в новые технологии, производственные материалы, а так же дизайн. Должно быть создано агентство по технологиям для бизнеса с целью создания товаров, которые будут соответствовать новейшим строительным стандартам.

Касательно Программы 2, Министерство экономики может создать «Единое окно» для выдачи разрешений на строительство от Министерства и архитектурного органа в Бишкеке. В данный момент проектирование строительных объектов частного сектора в Бишкеке и прилегающих районах хаотично и не регулировано. Одним из возможных преимуществ от улучшения процесса проектирования будет создание официальной городской проектной платформы для города Бишкек.

Для Программы 3, бизнес может иметь больше поддержки на всех этапах в цикле строительства. Услуги для развития бизнеса могут улучшить продуктивность, познакомить с новейшими видами дизайна, материалами и технологиями. Предоставление услуг может быть в порядке согласованных усилий бизнес-ассоциаций и торговых участников, нуждающихся в создании организационных структур.

ПРЕДПОСЫЛКИ

Цель Анализа цепочки добавленной стоимости строительных материалов Кыргызстана Проекта «Инициатива USAID по развитию бизнеса» (BGI) – провести комплексный анализ цепочки добавленной стоимости строительных материалов и приобрести текущую и всеобъемлющую информацию о цепочке добавленной стоимости и ее участниках с целью информирования BGI о состоянии отрасли.

Информация, представленная в данном отчете, была собрана во время двух визитов в Бишкек и Ош, Кыргызской Республики. Первый визит состоялся в период с 24 марта по 22 апреля 2015 года, второй визит прошел с 18 мая по 6 июля 2015 года.

Данное исследование использует базу цепочек добавленной стоимости для проведения дальнейших исследований. Методы исследования, использованные для сбора информации, включают в себя открытые вопросы и полу-структурированные вопросы ключевым информаторам и фокус-группам. Были собраны количественные и качественные данные. Кроме того, были проведены шесть семинаров с целью формулирования рыночных прогнозов и выработки возможных последствий вступления в Таможенный союз.

В результате дискуссий между партнерами МДС и ЖИА были выработаны рекомендации. Во время семинаров были разработаны концепции и база для отображения интересов и приоритетов отрасли и Правительства.

1 МЕТОДОЛОГИЯ

Руководствуясь основными данными, представленными в настоящем отчете консультанты SSG, исследовали цепочку добавленной стоимости, включая количественные и качественные методы для сбора данных. Местный партнер проекта - МДС, провел всесторонний анализ исторических трендов, текущих достижений и ограничений строительной отрасли Кыргызстана. В нее был включен экономический анализ импортных/экспортных возможностей, внутренних и зарубежных препятствий для развития рынка. А также правила и нормы, регулирующие безопасность строительства, сертификации и обучения. Кроме того, МДС в партнерстве с ЖИА использовал правительственные и отраслевые источники данных для построения базы данных субъектов частного сектора в строительной отрасли Кыргызстана, что послужило генеральной совокупностью, из которой был произведен отбор выборочной группы населения для количественного опроса.

Основываясь на кабинетном исследовании базы данных участников и членов ЖИА, команда SSG провела открытые и полу-структурированные протоколы интервью среди нескольких участников цепочки добавленной стоимости строительных материалов, начиная от производителей сырья и заканчивая строительными компаниями, которые представляют конечного потребителя рынка сырьевого, обработанного и произведенного строительного материала. В результате проведения 45 качественных, полу-структурированных и открытых интервью, команда SSG смогла создать количественный инструмент исследования, нацеленный на выборку из более 160 субъектов цепочки добавленной стоимости строительных материалов. Результаты как количественного, так и качественного сбора данных служат источником рекомендаций, представленных в данном отчете. Раздел ниже описывает использованные методы.

Кабинетное исследование

Начиная с февраля 2015 года, МДС и его партнерская организация ЖИА провели всестороннее кабинетное исследование исторических и современных норм, трендов и данных по цепочке добавленной стоимости строительных материалов по тех заданию. Кабинетное исследование включало в себя:

- обзор государственных вебсайтов и документов, касающихся строительной отрасли;
- тщательный юридический анализ состояния стандартов охраны труда, окружающей среды и безопасности;
- наилучшая оценка данных по объему и стоимости импорта и экспорта строительных материалов.

В ходе проведения кабинетного исследования, МДС/ЖИА отметили частое отсутствие согласованной информации от государственных статистических бюро и других учреждений, что и показало в самом ясном виде настоящее исследование. Предоставление кабинетного исследования было задержано в связи с изменением персонала МДС, но проект кабинетного исследования был представлен на рассмотрение BGI в середине апреля. МДС представил BGI окончательный проект кабинетного исследования в начале июня 2015 года.

База данных участников

В дополнение к кабинетному исследованию, до первой миссии команды SSG, партнерство МДС и ЖИА использовало большое количество государственных и отраслевых источников данных, чтобы создать предварительную базу данных заинтересованных лиц в количестве 680 компаний, связанных со строительством в частном секторе. Зная непостоянную природу бизнеса в Кыргызстане, а также сомнительную надежность государственной статистики, консорциум МДС и ЖИА нанял команду стажеров и консультантов для проведения телефонной проверки каждого из 680 участников базы данных. Процесс проверки привел к созданию базы данных, состоящую из 301 субъекта частного сектора, участвующего в цепочке добавленной стоимости строительных материалов, которая делится на поставщиков сырья, производителей, провайдеров услуг, торговых агентств и строительных компаний. Данная проверенная база данных выступила генеральной совокупностью, из которой была сделана выборка для количественного исследования (см. ниже).

Открытые и полу-структурированные интервью

По прибытию команды SSG в середине/конце марта, партнеры SSG, МДС и ЖИА провели предварительный обзор базы данных для определения выборки для 50 интервью, заданных ТЗ SSG. В связи с ненадежностью в достоверности базы данных в то время,

команда SSG решила опереться на сеть МДС и ЖИА, как на ключевой источник для интервью. МДС и ЖИА, ввиду своей деятельности в строительной отрасли и большим количеством членов, предоставили всеобъемлющую информацию по строительной отрасли, которая позволила команде SSG создать процесс «сверху – вниз» и «снизу – вверх» более чем 40 интервью в течении трехнедельной миссии.

Команда SSG, МДС и ЖИА составила выборку для интервью, которая начиналась с конечных пользователей строительных материалов (строительные компании) и затрагивала всех участников Цепочки добавленной стоимости от производителей до провайдеров сырья. Каждого интервьюируемого просили предоставить список поставщиков и субъектов цепочки, которых команда SSG и сотрудники МДС в свою очередь проверили.

В течение трех недель команда SSG при поддержке МДС и ЖИА провела более 40 подробных интервью, включая несколько визитов к местным продавцам на открытых рынках, чтобы оценить точки передач производственно-сбытовой цепочки. Предварительный анализ этих качественных данных послужил основой для предварительных рекомендаций, представленных в данном отчете и для разработки количественного инструмента опроса, проведенного МДС и ЖИА и субподрядчиков.

Фокус Группы

Согласно техническому заданию команда SSG провела 4 из 5 фокус групп в ходе первой миссии, пятая фокус группа была собрана в течение второй миссии. Под руководством и благодаря обучению специалистов SSG, команда BGI и ЖИА с мая по июнь 2015 года провела в г. Ош 4 фокус группы, нацеленные на нужды рынка труда, стандарты образования и качество образования по оценкам студентов. Фокус группы сконцентрировались на государственных, нормативных и политических условиях, поддерживающих строительный сектор в Кыргызстане. МДС с их всеобъемлющими связями с государственными, образовательными учреждениями и институтами частного сектора, успешно справился с задачей определения и сбора четырех фокус групп точно к времени. Три фокус группы (безопасность и сертификация, проектирование и поставки, планирование рабочей силы) были проведены в г. Бишкек, и дополнительная фокус группа была проведена в г. Ош, участники сосредоточились на безопасности и субъектах государственной политики и проектирования. Фокус группа в г. Ош предоставила более ограниченные данные в связи с составом участников. Фокус группы, в среднем, состояли из 6-9 участников и руководствовались перспективными протоколами, направленными на составление мнений и прогнозов, которые использовались бы для выработки конструктивных рекомендаций для будущих мероприятий BGI.

Инструмент количественного исследования

Первоначальный анализ качественных интервью и фокус групп послужил источником данных для создания инструмента количественного исследования. Пятистраничный инструмент содержит собранные данные о производителях, поставщиках и строительных компаниях, охватывающие широкий круг вопросов, такие как текущие тенденции в продажах/производстве, планировании рабочей силы и стоимости. Команда МДС и ЖИА использовала услуги профессиональной исследовательской компании для проведения опроса с 22 апреля по 2 июня. Команда SSG провела тщательное обучение сотрудников МДС и ЖИА по процедурам/протоколу опроса на первых нескольких интервью. Сотрудники МДС провели выборочные проверки на качество и последовательность сбора данных во время отсутствия команды SSG и координировались во время еженедельных конференц-звонках.

В сотрудничестве с МДС/ЖИА команда SSG выбрала приоритетом выборку из базы данных таким образом, чтобы сосредоточиться в первую очередь на производителях / переработчиках строительных материалов и поставщиков сырья, и во вторую очередь – на продавцах и провайдеров услуг. Такая выборка позволит сделать более комплексный обзор средних уровней цепочки добавленной стоимости, после чего будут сделаны соответствующие выводы и проверка из высших и нижних уровней цепочки. В общем, количественный опрос охватил более 160 респондентов со всех уровней, включая личные, телефонные опросы, и несколько опросов через e-mail. После обучения SSG, персонал BGI провел телефонную проверку проведенных интервью, а также случайную проверку правильности данных, чтобы гарантировать качество ввода данных. В таблице 1 ниже представлена разбивка по количеству и активности слоев респондентов.

таблица 2. разбивка респондентов цепочки добавленной стоимости по виду деятельности

Деятельность	Количество респондентов*
Поставщики сырья	26
Переработчики	76
Продажа и распределение	111
Предоставление услуг	32
Подрядчики	99

* Общее количество респондентов по слоям превышает 160, так как много респондентов вовлечены в несколько видов деятельности

Семинары

В течение второй миссии с 19 мая по 5 июня команда SSG и BGI провела серию из 5 семинаров, чтобы проверить достоверности данных, собранных с помощью интервью, фокус-групп и инструмента обследования. Семинары использовали метод диаграммы Исикава для выявления первопричин проблем в цепочке добавленной стоимости. Как и фокус-группы, семинары включали в свой состав участников продажи и дистрибьюторов, представителей правительства, производителей, подрядчиков и поставщиков услуг. Четыре из семинаров были проведены в офисе BGI в Бишкеке и один семинар был проведен сотрудниками BGI, в офисе ЖИА в Оше.

2 КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Цепочка добавленной стоимости описывает ряд действий, необходимых для производства продукта или услуги своим пользователям и потребителям. Существуют различные стадии производственного процесса, включающие:

- поставку сырьевых материалов, частей, компонентов и внутреннюю логистику;
- операции по трансформации затрат в результаты (производство);
- маркетинг, продажи и распределение;
- услуги поддержки, такие как, управление человеческими ресурсами, информационными технологиями и поставками.

Предоставление услуг производства и доставки часто бывают тесно связаны друг с другом. Не менее важной характеристикой цепочки добавленной стоимости является опыт потребителя.

Важность разделения различных действий и функций состоит в том, чтобы привлечь внимание к прямым оперативным действиям и поддерживающим действиям. Данные цепочки также включают в себя восходящие связи с различными уровнями поставщиков и нисходящими связями с агентами распределения, и потребителями. Цепочки добавленной стоимости могут быть простыми или сложными отображениями коммерческих и поддерживающих действий, и также учитываться в ряде других цепочек добавленной стоимости.

Анализ производственно-сбытовой цепочки может обнажить зазоры между эффективностью бизнеса в отношении операций, логистики и коммуникаций. Эти зазоры могут указывать на возможное улучшение и инновации на деловом уровне. Определение возможных областей для улучшения может направить действия на:

- Технологичные и управленческие подходы для поддержки нового процесса производства;
- Разработку новых услуг;
- Новые услуги.

Другая деловая деятельность, которая может быть предпринята инновационным методом, это маркетинговые стратегии, включая разработку брэнда и упаковки.

Наконец, действия цепочки добавленной стоимости должны рассматриваться как часть экономической среды. Связи, поддерживающие организационные операции, полагаются на физическую инфраструктуру, такую как дороги, мосты и другое транспортное оборудование, а также на инженерные сети, такие как электроэнергия, информация и коммуникационные технологии. Более широкая экономическая среда также включает в себя средства, которые обучают и тренируют опытных работников. Производственно-сбытовые цепочки также работают в такой деловой среде, которая определяет и выполняет формальные и неформальные правила и нормы ведения бизнеса.

2.1 ЦЕПОЧКА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Цепочка добавленной стоимости в Кыргызстане состоит из четырех видов деятельности:

- I. Производство сырья и материалов;
- II. Производство строительных материалов;
- III. Строительство и подрядные работы, включая застройщиков, и
- IV. Услуги, относящиеся к распределению и розничной торговле.

Проект строительства устанавливает технические спецификации в соответствии с типом строительных материалов, используемых застройщиками и подрядчиками. Нынешние строения используют спецификации середины двадцатого века (советских) проектов. Введения новых проектов затруднено в связи с устаревшими нормами и правилами, которые регулируют строительную промышленность (см. раздел 3.2). Основными строительными материалами, используемыми в Бишкеке, являются элементарные глиняные кирпичи и железобетонные плиты с использованием арматуры (арматурный стержень). В Кыргызстане, местное производство основных видов сырья включает в себя следующие виды:

- Песок, глина, уголь, используемый для кирпичей;
- Гипс для цемента, штукатурка и гипсокартон;
- Известняк (карбонат кальция), используемый в портландцементе (и бетоне);
- Известняк для черепицы.

Местное производство включает в себя стекло и оконные рамы, краски и пластиковые трубы. Однако материалы для производства импортируются. Строительные и подрядные работы ведутся на местах, также, как и ключевое распределение, оптовый и розничный рынок. База данных МДС выявила 344 компании, которые занимаются деятельностью, относящейся к циклу строительства.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 13. ЦЕПОЧКА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КЫРГЫЗСТАНА, МЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



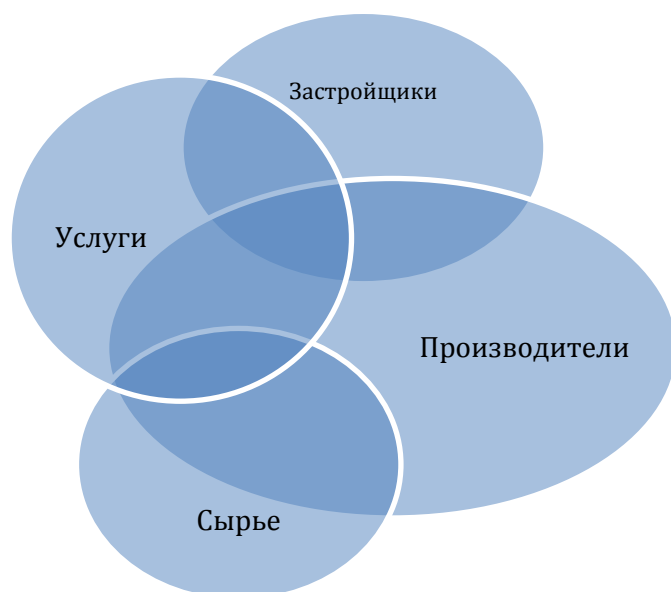
Источник: Интервью и база данных МДС

Застройщики (Под «Подрядчики» на Рисунке 1) являются ключевыми игроками в строительной цепочке. Застройщики берут на себя риск и руководят процессом подачи заявок на постройку и организуют финансирование. Большинство застройщиков также управляют строительными объектами. Застройщики отдают подрядчикам подрядные работы, такие как, архитектурные, инженерные, сантехнические, электрические работы, хотя некоторые застройщики делают это сами. Строительные подрядчики обычно отдают работу субподрядчикам-местным компаниям, которые организуют трудовые «бригады». В отличие от США или Европейского Союза, в Кыргызстане строители получают оплату по завершению объекта. Эта устаревшая система оплаты способствует тому, что работники концентрируются на времени завершения объекта, нежели его качестве.

Основными подрядными строительными работами являются кирпичная кладка, бетоносмесительные работы, закладка фундамента, возведение стен, и внутренняя установка основных окон, лифтов и коммунальных сетей. Подрядчики приобретают материалы напрямую у местных производителей, хотя застройщики часто диктуют закупку у определенных поставщиков. Поставщики должны соответствовать типичным критериям (качество и цена, в первую очередь), хотя неформальные связи также очень важный фактор при выборе поставщика. Проведение официального тендера не типично для малых и средних объектов.

Ключевыми посредниками в процессе строительства здания являются дистрибьюторы стали. Дистрибьюторы импортируют сталь из России и Казахстана, и в меньшей степени из Китая.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 14. СОВМЕЩЕНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ, СВЯЗАННЫХ СО СТРОИТЕЛЬСТВОМ



Компании Кыргызстана в цепочке добавленной стоимости совмещают различные роли. Бизнес владеет или связан с различной деятельностью в цепочке добавленной стоимости. Из 55 застройщиков-респондентов опроса МДС и SSG 11 процентов указали, что владеют производственными компаниями и 15 процентов предоставляют услуги, связанные со строительством. Однако застройщики не участвуют в производстве сырья. В дополнение к этому 37 процентов производителей также предоставляют услуги, в то время как 32 процента провайдеров услуг производят, в той или иной степени.

2.2 ЗАНЯТОСТЬ

В 2013 году, 244,9 тысяч человек были вовлечены в Кыргызский строительный сектор, это 11 процентов от общей рабочей силы страны. Однако, согласно данным Национального статистического комитета 35 процентов данной рабочей силы трудится за границей (Источник: кабинетное исследование МДС).

База данных МДС состоит из информации о более чем 300 компаний. Согласно базе данных МДС, 20,534 рабочих были заняты по цепочке добавленной стоимости строительной отрасли в 2015 г. (Источник: база данных МДС). Это включает в себя 10,342 постоянных работников и 10,192 работников работающих неполное рабочее время. Достоверность данных было подтверждено сотрудниками МДС и может быть прослежено непосредственно на уровне компаний предоставивших данную информацию.

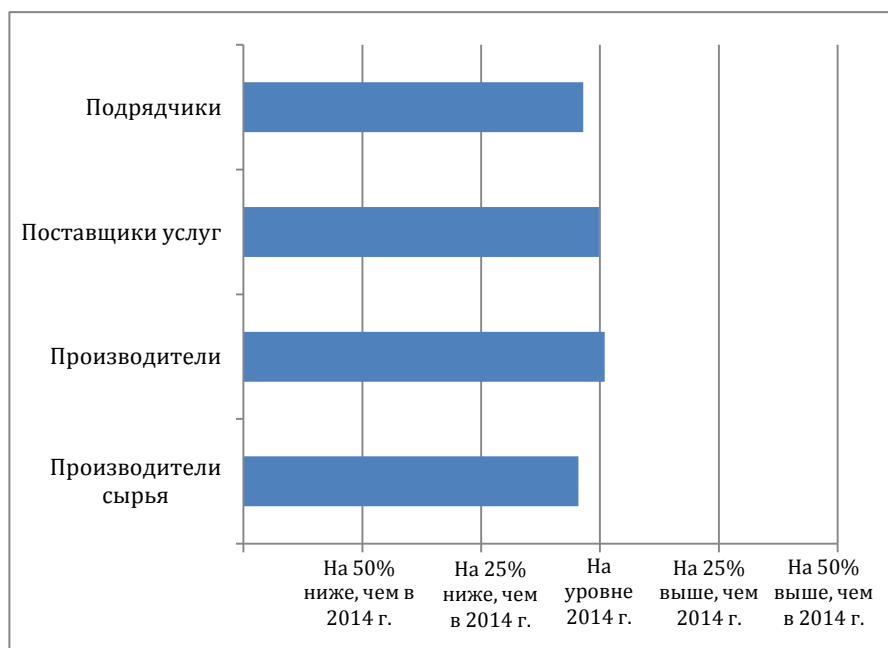
Опираясь на данные по занятости из базы данных МДС, сектор состоит в основном из микро и малого бизнеса. 40 процентов компаний это микро бизнес (от одного до девяти сотрудников) и 44 процентов это малый бизнес (между 10 и 49 сотрудников).

ТАБЛИЦА 2. КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ В ЦЕПОЧКЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, ПО КОЛИЧЕСТВУ СОТРУДНИКОВ

Диапазон по количеству сотрудников	Количество компаний	Процент
1-9	138	40%
10-49	151	44%
50-249	47	14%
250 и более	7	2%

Источник: база данных МДС

ИЗОБРАЖЕНИЕ 3: ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАНЯТОСТИ С 2014



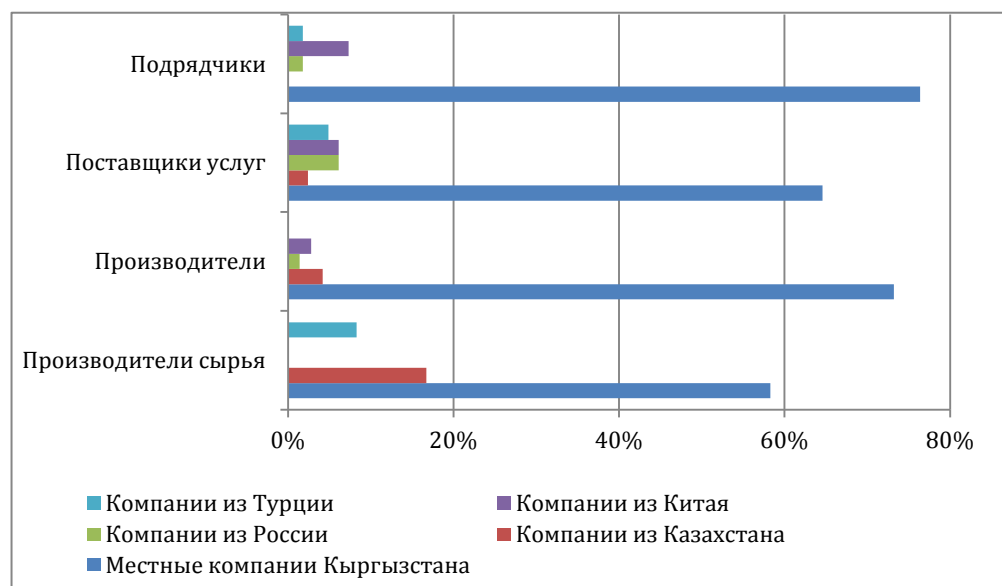
Несмотря на снижение спроса, строительные компании, в среднем, не увольняли сотрудников в значительной степени. В то время как, подрядчики и производители сырья сократили число сотрудников. Большинство опрошенных компаний отметили, что сохранили свои квалифицированные кадры. Данная тенденция сохранения квалифицированных кадров во время начала экономического спада также произошла в Великобритании в 2000-10 г.

Источник: опрос МДС/SSG

2.3 КОНКУРЕНЦИЯ

Конкуренция в основном между местными компаниями и некоторые из них конкурируют с более крупными региональными соперниками. Более 73 процентов производителей и 76 процентов разработчиков/подрядчиков, отметил, что их основные конкуренты состоят из местных фирм. Менее 20 процентов производителей сырья конкурируют с казахскими и турецкими компаниями, в то время как менее 5 процентов производителей сталкиваются с конкуренцией с казахстанскими производителями. Для 6 процентов разработчиков/подрядчиков китайские фирмы являются основными конкурентами.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 4. ПРОИСХОЖДЕНИЕ ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТОВ ¹



Источник: опрос
МДС/SSG

2.4 РЫНКИ

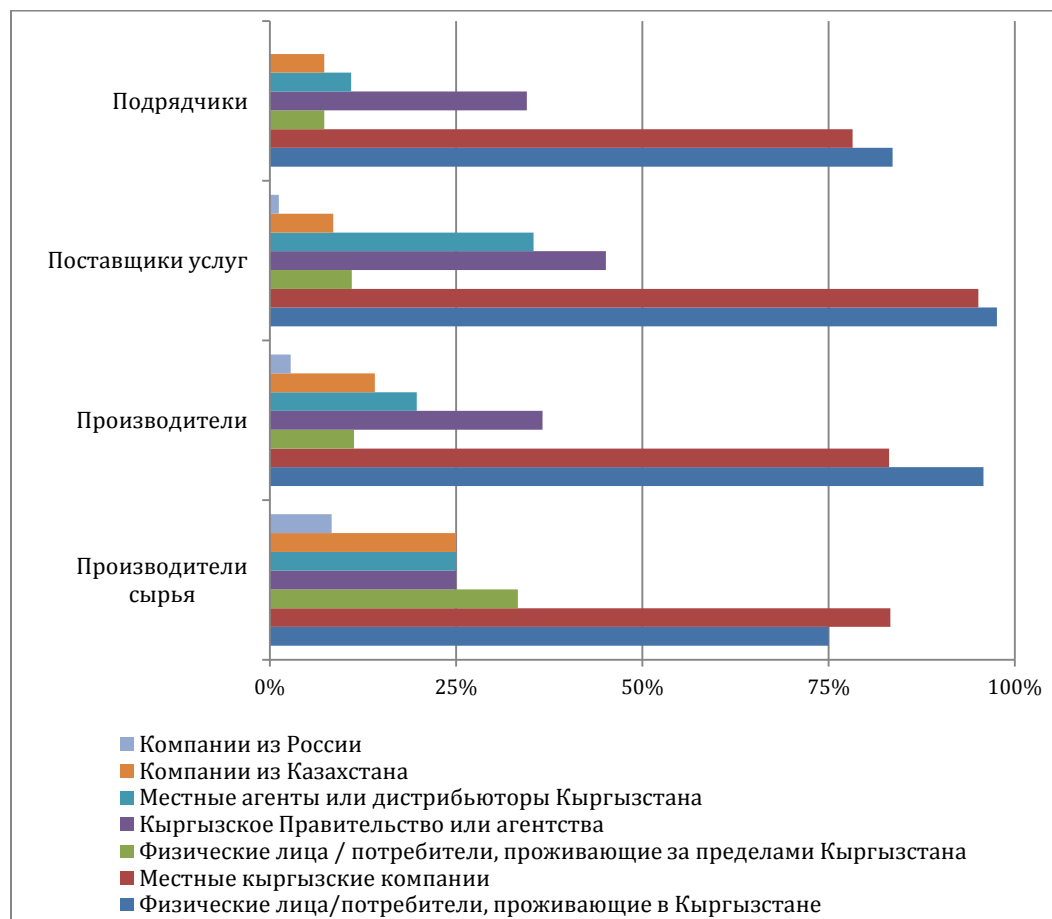
Строительная отрасль в первую очередь обслуживает рынок Кыргызстана. Более 75 процентов потребителей сырья это физические лица и 83 процентов клиентов состоят из местных предприятий. Более 95 процентов производителей строительных материалов продают свои товары отдельным физическим лицам. Также, поставщики услуг очень сильно зависят от местного рынка, более чем 95 процентов данных компаний предоставляют услуги местным компаниям и физическим лицам. Местные и национальные органы правительства также являются важными закупщиками местных продуктов и услуг, 39 процентов продажи отрасли относится на долю правительства.

Казахстан остается наиболее важным экспортным рынком для местной строительной индустрии: 14 процентов от числа производителей стройматериалов и 25 процентов от числа производителей сырья продают свои товары казахским компаниям. Узбекистан является важным рынком для 17 процентов производителей сырья, 5 процентов

¹ Данные не включают в себя незарегистрированных местных кыргызских компаний.

производителей готовых строй материалов и 6 процентов поставщиков услуг. Только 8 процентов производителей сырья и 3 процента производителей строй материалов выходит на российский рынок.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 5. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ТИП ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕСТНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ



Источник: опросник SSG/МДС

2.5 ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Бизнес производительность в первом квартале (Q1) 2015 года была неоднозначной. Компании испытали увеличение расходов по некоторым затратам, в частности, по электроэнергии. Спрос в первом квартале 2015 года по сравнению с первым кварталом 2014 года снизился. Заказы по сравнению с предыдущим годом уменьшились, так как разработчики не планируют строить новые объекты. Более того, количество покупателей значительно сократилось для большинства предприятий по сравнению с данным периодом прошлого года.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 6. УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗАТРАТ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



Стоимость затрат увеличилась у большинства компаний. В 2015 году стоимость электроэнергии увеличилась на более чем 25 процентов по всей цепочке добавленной стоимости по сравнению с 2014. Также выросли расходы на оплату труда и услуг поставщиков.

Источник: опрос МДС/SSG

ИЗОБРАЖЕНИЕ 7. СОКРАЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И УСЛУГИ



Заказы убавились для большинства строительных компаний в первом квартале 2015 года по сравнению первым кварталом 2014 года. Разработчики и подрядчики испытали наибольшее изменение с падением на 25 процентов заказов покупателей. Это снижение может иметь волновой эффект по всей цепочке добавленной стоимости, так как разработчики сдерживают

строительство новых объектов. Источник: опросник SSG/МДС

ИЗОБРАЖЕНИЕ 8. СНИЖЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПОКУПАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



В 2015 году, количество покупателей кыргызских строительных материалов и услуг снизилось. Производители сырья испытали наибольшее снижение в количестве покупателей, если в 2014 году было в среднем 50 покупателей то в 2015 году данный показатель снизился до 27 (снижение на 46 процентов). В течение этого периода, количество

покупателей выпускаемых строительных материалов снизилось в среднем от 110 до 62 (снижение на 44 процентов).

Источник: опросник SSG/МДС

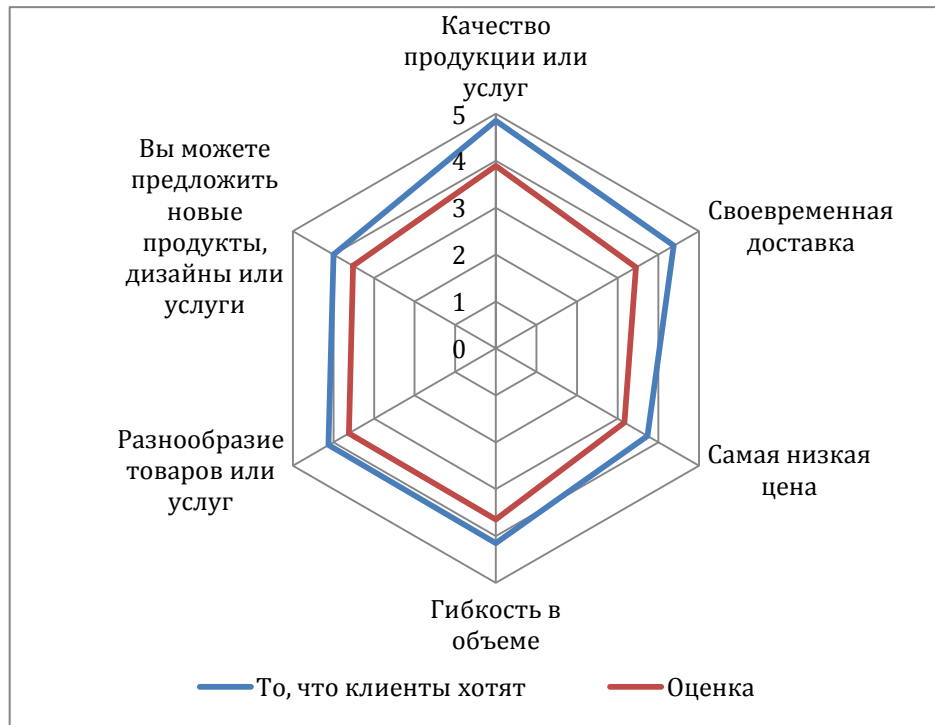
2.6 КРИТЕРИИ ПРИ ПОКУПКЕ И ОЦЕНКА РАБОТЫ

Была использована диагностика по методу самооценки для оценки работы производителей строительных материалов и производителей сырья. Был применен метод «важность производительности» для оценки производительности применительно к приоритетам клиентов. Техника выявляет пробелы в производительности бизнеса.

Компаниям было предложено определить критерии использованные покупателями при покупке товаров и услуг. Критерии клиентов включали в себя операционные и инновационные факторы, такие как качество товаров или услугу; своевременная доставка; гибкость в объемах; разнообразие товаров или услуг; новые товары, дизайны и услуги; и самые низкие цены. Различные критерии были ранжированы в соответствии со следующей шкалой: 5 = очень важно; 4 = важно; 3 = нейтрально; 2 = не так важно; и 1 = неважно.

Компаниям также было предложено оценить свои производственные показатели, чтобы удовлетворить выше указанные приоритеты потребителей. Производительность была оценена, используя следующую шкалу: 5 = лучше, чем у международных конкурентов; 4 = лучше, чем у местных конкурентов; 3 = так же, как у конкурентов; 2 = хуже, чем у местных конкурентов; и 1 = мы недостаточно эффективно работаем/ у нас проблемы.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 9. ОЦЕНКА ЗНАЧИТЕЛЬНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ – ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

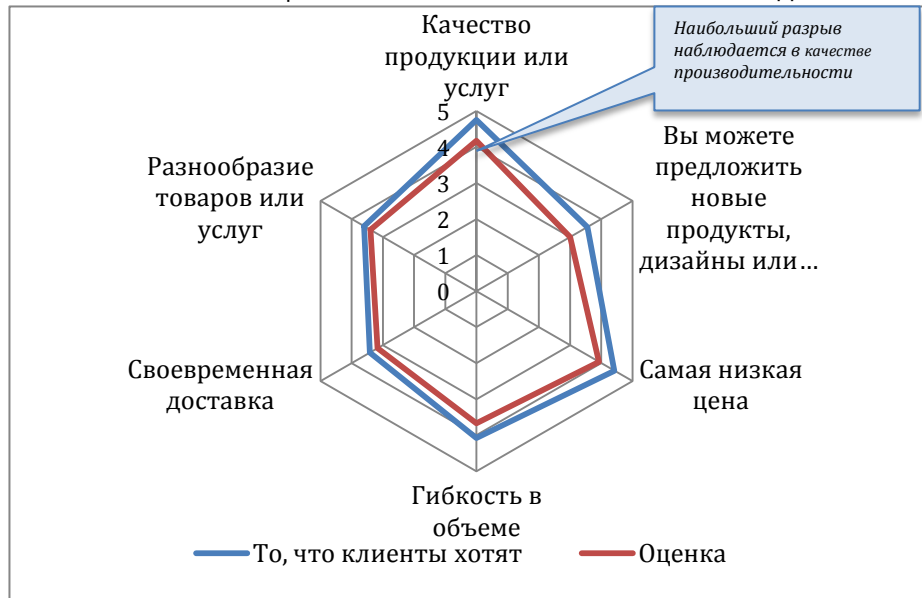


Наиболее важным критерием закупок для производителей является качество, а затем гибкость в объемах и разнообразие товаров или услуг. Тем не менее, крупнейший разрыв в производительности для производителей стало качество продукции, а затем своевременность доставок.

Клиенты не ищут продукты по самым низким ценам и разрыв в производительности не является приоритетом.

Источник: опросник SSG/МДС

ИЗОБРАЖЕНИЕ 10. ОЦЕНКА ЗНАЧИТЕЛЬНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ – ПРОИЗВОДИТЕЛИ СЫРЬЯ



Подобно производителям, производителей сырья указали, что качество продукции является наиболее важным критерием при приобретении товаров и услуг, в то время как предложения самых низких цен является вторым наиболее важным критерием. Критично то, что производители сырья не удовлетворяют

потребности клиентов по качеству товаров (т.е. товары не соответствуют требованиям по техническим характеристикам), и не отвечают ожиданиям клиентов по предоставлению низких цен.

Источник: опросник SSG/МДС

3 ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ

Правительство устанавливает и внедряет требования по планированию и применению процесса рассмотрения заявлений для застройки новых строительных проектов. Технические стандарты для строительства, также подпадают под подведомственность правительства. И процесс планирования, и внедрение строительных норм являются устаревшими и неэффективными.

3.1 ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОЦЕСС РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЙ

Технические стандарты и стандарты качества строительных материалов номинально под юрисдикцией Государственного агентства по архитектуре, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (ГААСЖКХ), известный как Госстрой. Существенным ограничением для координации проверок качества и предоставления разрешений является отсутствие согласованного планирования со стороны государства по вопросам строительства и зонирования

Таблица иллюстрирует процесс планирования и процесс рассмотрения заявлений для строительства новых зданий. Процесс состоит из 12 этапов и требует более 20 документов, которые должны быть подписаны разными министерствами и ведомствами правительства. Несколько компаний указали на то, что данная неэффективная и устаревшая система может занять от восьми до двенадцати месяцев (Источник: Интервью).

ТАБЛИЦА 3. ПОРЯДОК И СПИСОК РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

Этап	Документы	Регистрирующий орган
1	Топографическая съемка, инженерно-геологические изыскания	ОАО «Кыргыз ГИИЗ» Кыргызский Головной институт инженерных изысканий
2	Сейсмологическое заключение	Институт сейсмологии
3	Предварительный проект	Компания
4	Градостроительный совет	Бишкек Глав Архитектура
5 (технические условия)	Архитектурно-планировочные условия (АПУ) Инженерно-технические условия (ИТУ)	Бишкек Глав Архитектура
	Подключение к системе электроснабжения	ОАО «Северэлектро», ОАО «Национальная электрическая сеть Кыргызстана»
	Подключение к системе водоснабжения и канализации	Горводоканал
	Подключение к системе отопления	Бишкек теплосеть
	Подключение к системе газоснабжения	Бишкек газ

Этап	Документы	Регистрирующий орган
6 (внешняя система)	Система внешнего водоснабжения и канализации	(нет официальной регистрации)
	Система внешнего питания электроэнергии	(нет официальной регистрации)
	Система внешнего нагрева	(нет официальной регистрации)
	Система внешнего питания газа	(нет официальной регистрации)
7 (дизайн подрядчика)	Генеральный план	Компания
	Раздел: архитектурные решения	Компания
	Раздел: конструктивные и объемно-планировочные решения	Компания
	Раздел: система отопления и вентиляции	Компания
	Раздел: система водоснабжения, канализации	Компания
	Раздел: система электроснабжения	Компания
	Раздел: технические особенности	Компания
	Раздел: охранно-пожарная сигнализация	Компания
8	Предварительное утверждение	Бишкек Глав Архитектура
9	Утверждение	Бишкек Глав Архитектура
10	Экспертиза	Госстрой
11	Технический надзор	Гостехинспекция
12	Полевой надзор	Компания

Источник: кабинетное исследование МДС

3.2 СТАНДАРТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Следующие стандарты применяются для удовлетворения стандартов сертификации товаров и услуг. Существуют специальные коды, которые определяют нормы и правила по охране труда, технике безопасности и охране окружающей среды для строительной отрасли:

- i. Государственный стандарт (ГОСТ) – стандарты и технические характеристики, которые охватывают отрасль энергетики, нефти и газа, охраны окружающей среды, строительства, транспорта, телекоммуникации, добычи, пищевой промышленности, и другие отрасли промышленности;
- ii. Строительные нормы и правила (СНИП) – состоит из Строительных норм и правил;
- iii. ЕН – EN – Европейские стандарты – адаптированные европейские стандарты строительства;
- iv. Классификатор государственных стандартов (КГС)

- v. ISO 9000/ 9001, которые могут включить в себя ГОСТ ISO 9001 (адаптированные в России / Евразии ISO 9000/9001). – международные стандарты качества для производителей и поставщиков услуг.

ГОСТ международные стандарты качества для производителей и поставщиков услуг.

Обязательные стандарты качества и безопасности регулируются на основе утвержденных положений. Кыргызская Республика приняла ГОСТ (Государственный стандарт), который периодически обновляется и гармонизируются с международными стандартами качества и безопасности. Некоторые гармонизированные стандарты безопасности и качества находятся на стадии реализации.

Обязательный сертификат соответствия выдается государственными органами на предмет соответствие продуктов или услуг с законодательством и нормативными стандартами. Основные правила и требования к продукции зарегистрированы в стандартах ГОСТ и модифицированных ГОСТ ИСО (он также известен как свидетельство ГОСТ или сертификат качества). Отсутствие сертификата приведет к запрету на ввоз и распространение продукции или услуг.

Сертификация строительных материалов и проверки на местах относится к Республиканскому центру по сертификации в строительстве. Сертификационный стандарт для строительных материалов для отрасли относятся к Строительным нормам и правилам (СНиП), что осталось от Советского Союза. СНиП не был обновлен, чтобы включить современные международные стандарты по производству строительных материалов.

В настоящий момент статус строительных норм и правил (СНиП) остается непонятным. Статья 18 Закона КР «Об основах технического регулирования» устанавливает рекомендательный характер СНиПов. Согласно статье 36 Закона КР «О нормативных правовых актах Кыргызской Республики» от 20 июля 2009 года N 241 (далее – Закон об НПА), СНиПы утратили силу. Так например, органы прокуратуры считают СНиПы недействительными. (Источник: ИВС кабинетное исследование и интервью).

Одной из причин неоднозначности исполнения СНиПов является неспособность правительства перевести коды и стандарты на кыргызский язык. Согласно п. 1-1 статьи 26 Закона об НПА, нормативные правовые акты принимаются на государственном и официальном языках. Для того чтобы утвердить СНиПы и придать им силу нормативного правового акта, например, посредством принятия постановления Правительства КР, возникают сложности в связи с отсутствием надлежащих специалистов, которые могут перевести их на государственный язык, а также в связи с недостатком финансовых средств на такие цели.

В связи с неясным статусом СНиПов возникают различные противоречия. Например, Земельный кодекс КР устанавливает, что работы на земельном участке производятся в соответствии с ПДП. Согласно СНиПу № 30-02-2007 «Состав, порядок разработки, согласования и утверждения градостроительной документации (утвержден приказом Государственного агентства по архитектуре и строительству при Правительстве Кыргызской Республики от 25 сентября 2007 года № 209), при отсутствии ПДП Бишкекглавархитектура может подготовить проект (эскиз) застройки. Органы прокуратуры считают данное действие незаконным по вышеуказанным причинам.

ЕН являются важными стандартами, в случаях когда строительные компании используют европейские продукты и услуги. Кыргызские компании также должны следовать стандартам ЕН при экспорте в Европейский Союз. Стандарты КГС являются вторичными стандартами, используемые для определения качества продуктов и услуг.

Результаты опроса проведенный SSG / МДС указывают на то, что большинство компаний в Кыргызстане следуют ГОСТ стандартам - 78 процентов всех строительных компаний. Стандарты СНиП соблюдают 64 процентов всех компаний. Соблюдение других технических стандартов были на уровне 36 процентов, 33 процентов и 31 процентов компаний, следующих КГС, ЕН и ИСО 9000, соответственно. 5 процентов всех фирм не соблюдают какой-либо протокол строительных норм.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 15. ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ



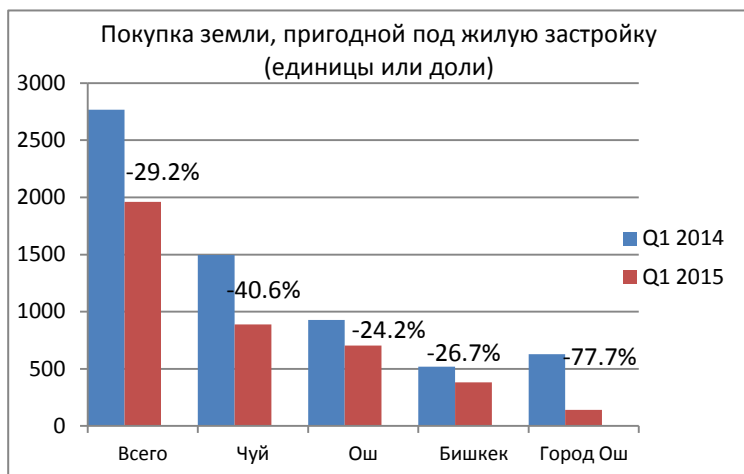
Источник: опросник SSG/МДС

4 ПРОГНОЗЫ РЫНКА

4.1 ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ И ПРОГНОЗЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Формирующееся замедление по новому жилому и коммерческому строительству отмечено снижением количества заявок на продажи новых жилых и коммерческих земельных участков. Продажа существующего жилищного фонда также снизился, что повлияет на послепродажные и вторичные рынки для строительных материалов.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 16. ПОКУПКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО ЖИЛЬЯ, ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2014 И 2015 ГГ.

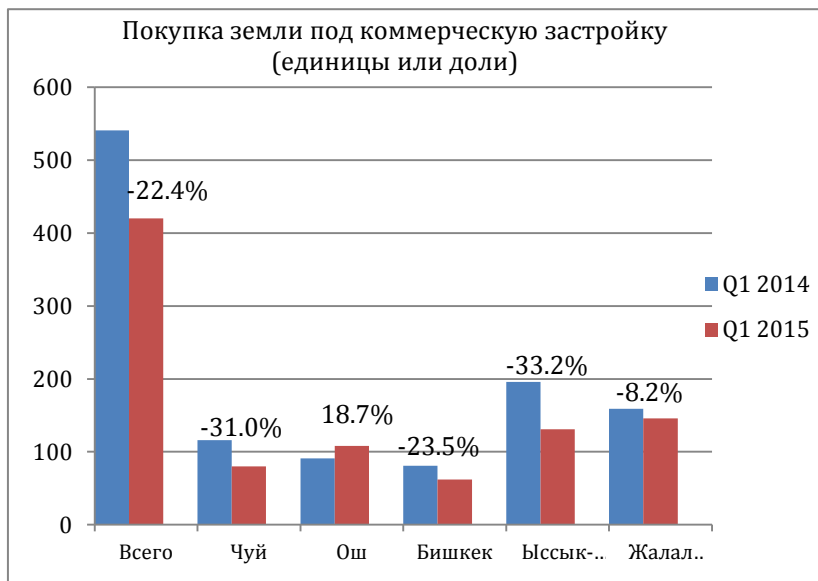


служба при Правительстве Кыргызской Республики, Май, 2015 г.

Продажа земельных участков для строительства жилых зданий сократилось в первом квартале 2015 года по сравнению с продажами с первым кварталом 2014 года. Количество проданных участков было на 29 процентов меньше в 2015 в первом квартале по сравнению с продажами в первом квартале 2014 г. Наибольшее снижение было в городе Ош, где продажи убавились на 77 процентов.

Источник: Государственная регистрационная

ИЗОБРАЖЕНИЕ 17. ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2014 И 2015²

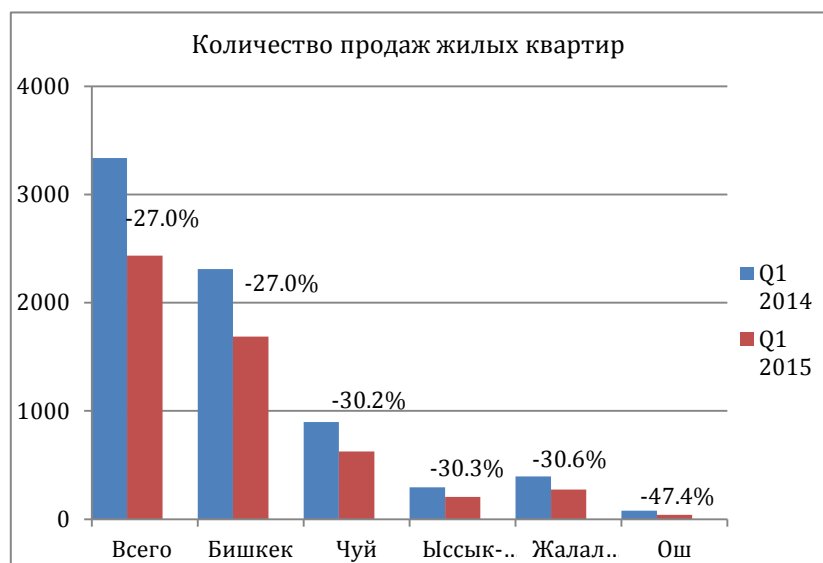


Источник: Государственная регистрационная служба при Правительстве Кыргызской Республики, Май, 2015 г.

Количество проданных земельных участков, районированных в коммерческих целях также снизилось. Всего продаж земельных участков, зондированных в коммерческих целях, было на 22,4 процента меньше в первом квартале 2015 года по сравнению с первым кварталом продаж 2014 года. Единственное исключение было в близлежащих районах города Ош, где наблюдается увеличение продаж на 18,7 процента. Тем не менее, продажи коммерческой земли в городе Ош не были включены в данную цифру. Данные по городу Ош не были доступны.

² Данные по городу Ош были недоступны.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 18. ПРОДАЖА КВАРТИР В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014 И 2015 ГОДА



Всего продаж существующих квартир (индивидуальных жилых квартир) на 27 процентов ниже, в первом квартале 2015 года по сравнению с первым кварталом 2014 года. Продажи жилых квартир в первом квартале 2015 года составило 2,434 единицы, в то время как в первом квартале 2014 года данная цифра составляла 3,336 единиц. Это снижение продаж будет иметь негативное влияние на спрос востребованных после продажи квартир материалов и услуг.

Источник: Государственная регистрационная служба при Правительстве Кыргызской Республики, Май, 2015 г.

4.2 РЫНОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Экономические индикаторы показывают, что рост экономики замедляется и останется «вялым» до конца 2015 года. По информации Главного экономиста Министерства экономики, в первом квартале 2015 года сельскохозяйственный сектор вырос на 7 процентов, в то время как промышленность (производство) снизилось на 5 процентов. Реальная заработная плата снизилась на 1,7 процентов в течении данного периода.

Важность денежных переводов

Кыргызские трудовые мигранты, проживающие прежде всего в России и Казахстане, вкладывают в экономику Кыргызстана посредством денежных переводов. Денежные переводы снизились на 5,1 процентов в первом квартале 2015 года, и, как ожидается, потоки доходов снизятся от 10 до 25 процентов к концу 2015 года. Одним из факторов данного снижения является нестабильность российской экономики. Экономика России, как ожидается, снизится на 1,5 процентов к концу 2015 года. По довольно оптимистическим прогнозам Министерства экономики, экономика России будет улучшаться во второй половине 2016 года, но это будет зависеть от геополитической ситуации вокруг Украины и от спроса на нефть.

Прогноз по сектору строительных материалов

Экспортный потенциал по строительным материалам ограничен. Отечественный рынок строительных материалов мал, и конкурировать на международном рынке не реалистично с учетом конкуренции из соседних стран: Казахстан, Россия и Китай. Привлечение китайских инвестиций (например, изготовление и экструзия пластмассы на маленьком уровне) могут быть жизнеспособными, так как Кыргызстан может стать точкой запуска с возможностью доступа большого рынка. Казахстан возможно является более подходящим для прямых иностранных инвестиций, так как транспортные расходы ниже, а заработная плата лишь незначительно выше по сравнению с Кыргызстаном.

Стоимость материалов, как ожидается, увеличится, в частности, цены на импортируемые продукты, такие как сантехнические и электротехнические материалы из Турции и Китая. Ожидается, что цена электроэнергии также вырастет от семи до восьми процентов. Увеличения данных затрат повысит себестоимость производства.

4.3 СЦЕНАРИИ ДЛЯ НОВОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Спрос на строительство новых зданий зависит от двух внешних факторов, где учитывается привязанность кыргызского сома к российскому рублю: (I) поток денежных переводов от кыргызских трудовых мигрантов и (II) неустойчивость курсов валют (Источник: Интервью).

Местные условия ведения бизнеса также способствуют спросу. Процесс подачи заявки и планирования нового строительства, в первую очередь для строительства новых жилых зданий в г. Бишкек и г. Ош, являются обременительными и дорогостоящими.

Усвоению строительства новых зданий также препятствует нехватка финансовой поддержки и услуг. Кредитно-сервисные продукты, такие как ипотечные кредиты, не являются широко доступными или доступными для отдельных клиентов. Во многих случаях, покупатели вернулись к использованию не денежных способов платежей, например, бартер с автомобилями (Источник: Интервью).

Исходя из полученных данных фокус-групп и семинаров, и ожиданий по результатам текущих тенденций на жилье, представлены три сценария:

- В краткосрочной перспективе спрос в строительной отрасли (в частности, для жилых помещений) резко снизится;
- В среднесрочной перспективе (2017), оптимистический сценарий показывает ограниченный рост, но это будет зависеть от денежных переводов трудовых мигрантов, в случае если объемы будут на уровне переводов 2014 года;
- В долгосрочной перспективе (после 2017 года), по оптимистическому сценарию будет увеличение спроса на жилье. Будет наблюдаться устойчивый спрос, это более чем 400 000 людей, нуждающихся в жилье, что создаст спрос на строительство примерно 30 000 000 кв. метров нового жилья.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 19. СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



6 НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

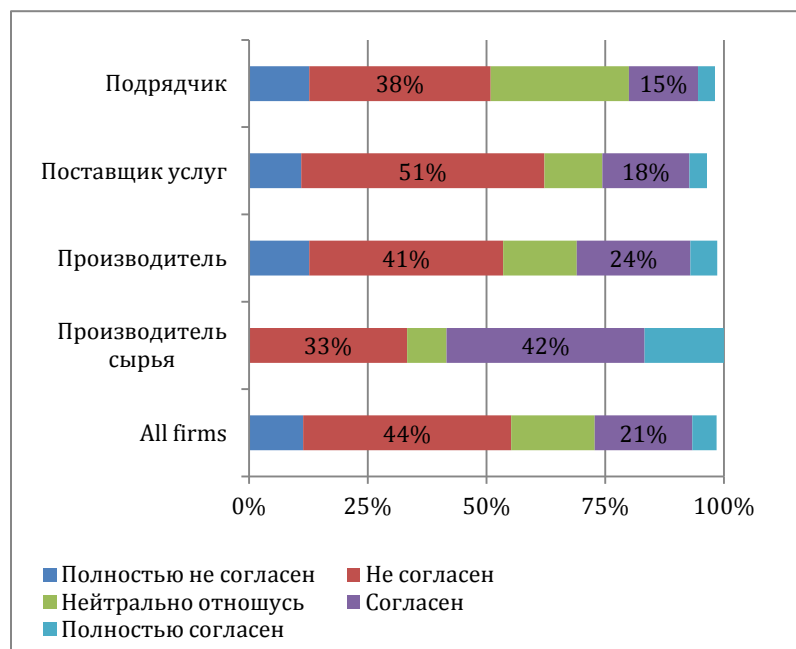
Евразийский таможенный союз был создан в 2010 году. Учредителями выступили Беларусь, Казахстан и Россия. Таможенный союз был расширен в 2015 году, включив Армению и Кыргызстан.

Представители промышленности выделили следующие опасения, связанные с Таможенным союзом. Во-первых, существует недостаток информации и понимания о реализации и обеспечения соблюдения правил торговли. Во-вторых, непонятно влияние нового торгового режима в ведении бизнеса.

Производителям и государственным сертифицирующим органам непонятно как интерпретировать и применять новые правила, вытекающие из Таможенного союза. Некоторые производители строительных материалов отметили, что опасаются того, что производители из Казахстана и России имеющие необходимые документы по сертификации автоматически получают право на продажу в Кыргызстане и хлынут большим потоком в местный рынок. Директор Республиканского центра сертификаций

строительных материалов при Госстрое отметил, что Центру в настоящее время не хватает физической лаборатории и технологий для сертификации кыргызской продукции, в частности более современных материалов, которые не были включены в СНиПы.

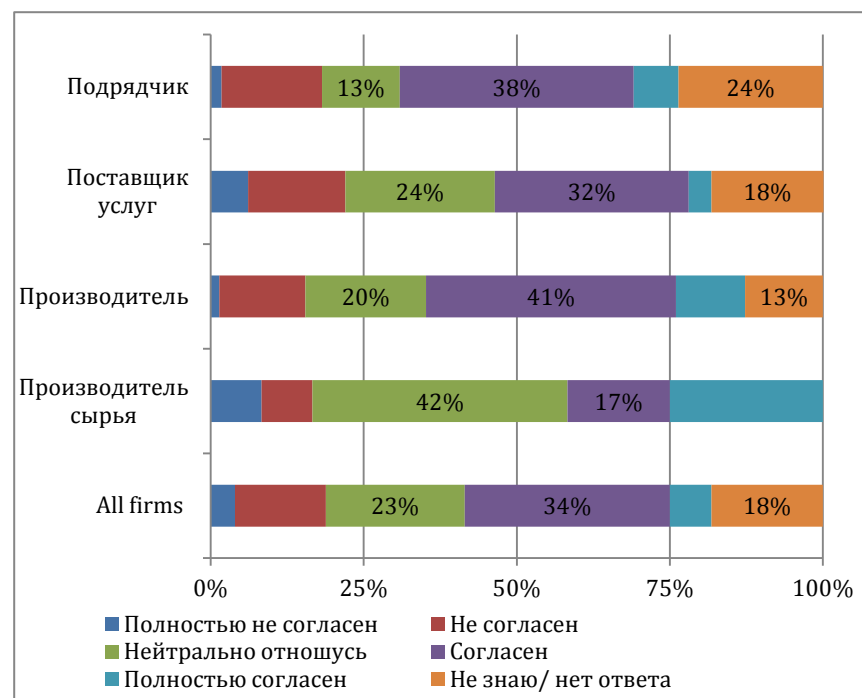
ИЗОБРАЖЕНИЕ 20. ИНФОРМАЦИЯ КОМПАНИЙ О ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ



Результаты исследования показывают, что 55 процентов респондентов указали, что они либо категорически не согласны, либо не согласны с утверждением: **Я знаю все детали о новом Таможенном Союзе**. Таким образом данные указывают на то, что более половины всех респондентов не имеют знаний о влиянии Таможенного союза на бизнес. Сервис-провайдеры были наименее осведомлены (61 процентов респондентов), а более половины из производителей сырья указали высокий уровень осведомленности о Таможенном союзе.

Источник: опросник SSG/МДС

ИЗОБРАЖЕНИЕ 21. БУДЕТ ЛИ ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ВЫГОДНЫМ ДЛЯ БИЗНЕСА?



На вопрос: Будет ли Новый Таможенный Союз иметь позитивное или негативное влияние на бизнес, 40 процентов всех респондентов посчитали что влияние будет положительным. Более половины производителей полностью согласны или согласны с тем, что Таможенный союз хорошо повлияет на бизнес. Почти четверть всех компаний отметили, что у них нейтральная позиция по данному вопросу (еще 18 процентов не знают), что указывает на низкий уровень

информированности. Источник: опросник SSG/МДС

6.1 СЦЕНАРИИ ПО ТАМОЖЕННОМУ СОЮЗУ

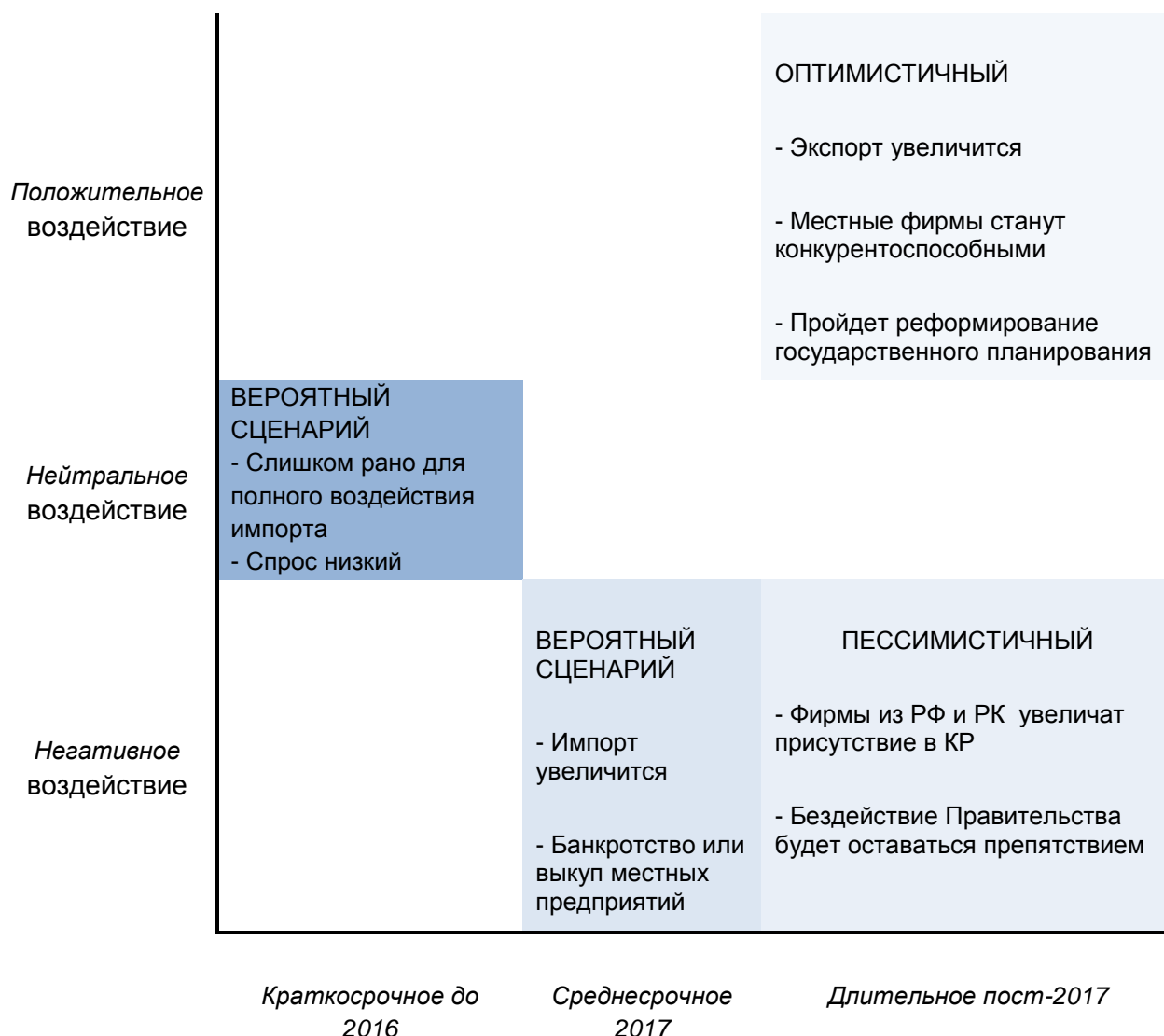
В лучшем случае воздействие Таможенного союза на сектор строительных материалов можно охарактеризовать как неопределенным. В краткосрочной перспективе, воздействие может быть минимальным так, как разработка правил, регулирующих налогообложение, тарифы и стандарты требуют значительной работы и времени.

Прогнозы для сценариев средних и долгосрочных перспектив неоднозначны. В среднесрочной перспективе (2016 до 2017), импорт будет, по всей вероятности, увеличиваться так как Российские и Казахские производители строительных материалов расширят свое присутствие на рынке Кыргызстана. Изделия из российских и казахстанских компаний привычны для местных подрядчиков. Эти продукты, в первую очередь сухой бетон, гипсокартон, и другие вторичные материалы, дешевле и воспринимаются, как материалы более высокого качества.

Возможны два сценария в долгосрочной перспективе (после 2017 года). *Оптимистическая* ситуация может возникнуть в случае, если кыргызские компании повысят производительность и качество. Правда, для достижения данного сценария, необходимы реформы в сфере планирования и подачи заявок для поддержки строительства новых зданий, повышение стандартов качества и оптимизация процессов планирования. Сочетание улучшения качества и повышения эффективности процессов планирования может стимулировать местный спрос на строительства нового жилья.

Пессимистичный сценарий также возможен. Местные компании будут оставаться непродуктивными, не смогут соответствовать стандартам качества и не смогут конкурировать с низким уровнем цен строительных материалов из России и Казахстана. Кроме того, технические стандарты остаются хаотичными, а процесс планирования объёмным.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 22. ВОЗМОЖНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА



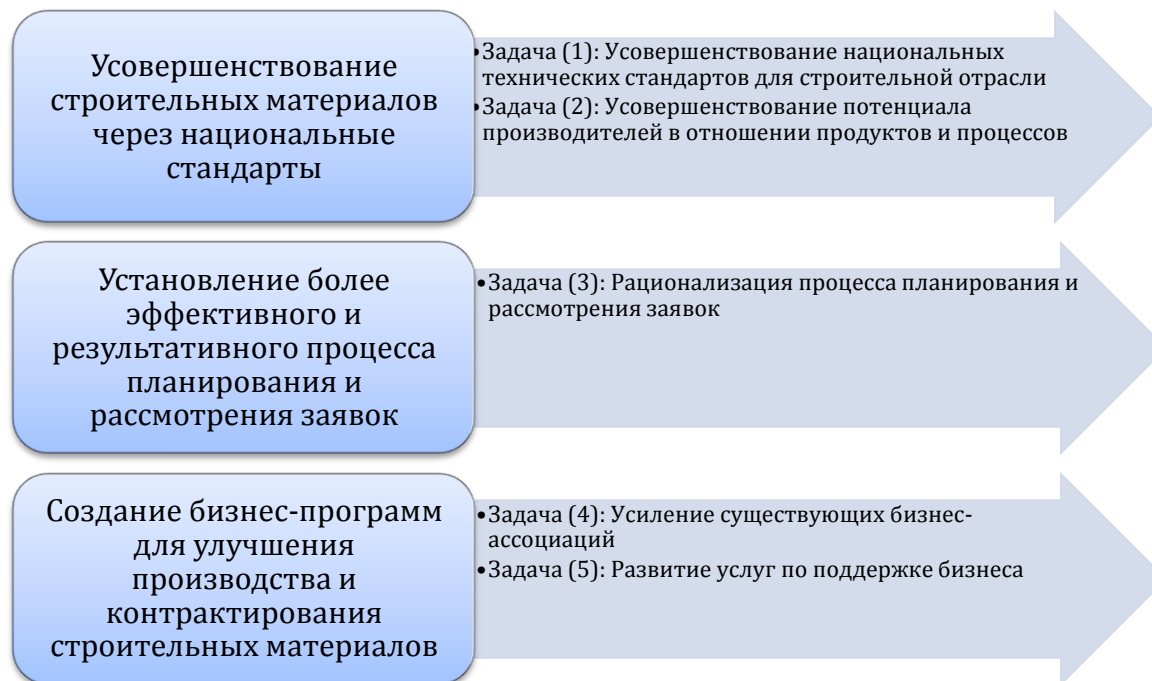
7 РЕКОМЕНДАЦИИ

Данное исследование выявило несколько слабостей в цепочке добавленной стоимости и вспомогательных услуг строительства и инфраструктуры. Многие проблемы отрасли, такие как падение спроса не входят в диапазон данного исследования. С другой стороны, внешние проблемы, такие как Евразийский экономический союз могут стать катализатором для модернизации технических возможностей. Следующие проблемы были выявлены в качестве приоритетных направлений в ходе интервью, фокус-групп и по результатам опроса:

- Отсутствует координация и понимание технических стандартов, установленных Евразийским экономическим союзом;

- Производители строительных материалов и сырья производят товары низкого качества, и не способны удовлетворить другие критерии по показателям операционной деятельности;
- Процесс планирования и рассмотрения заявления, установленный правительством, является неэффективным и непроизводительным; а также
- Ограниченное наличие программ по развитию бизнеса и бизнес-сотрудничества удержало продвижение бизнеса и развитие нового рынка.

Для поддержки развития цепочки добавленной стоимости строительных материалов в Кыргызстане, предлагается три скоординированных программ:



7.1 УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ЧЕРЕЗ НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ

Формирующийся Таможенный союз влечет за собой не только новый тарифный режим, но также требует членов соблюдать общие правила для продуктов, технологий и технических стандартов. Это означает, что в кыргызские стандарты и законы строительства должны быть внесены изменения и дополнения. Кроме того, необходимо разъяснить предприятиям данные стандарты.

Учитывая настоятельную необходимость в модернизации Правительством стандартов и кодексов строительства, бизнесу придётся работать в соответствии с новыми требованиями. Новые стандарты будут, в большинстве случаев, требовать удовлетворения более высоких технических и качественных порогов по технологиям, продуктам, материалам и услугам по сравнению с тем что потребовалось в рамках предыдущих правил. Внедрение новых национальных стандартов строительства поможет

обеспечить улучшение ныне низших технологических производительностей и ограниченных возможностей по дизайну.

7.1.1 Обновление национальных технических стандартов для строительной отрасли

Все основные заинтересованные стороны, в том числе государственные планировщики, строительные компании, и импортеры, с глубокой озабоченностью отметили неактуальность стандартов строительства, внедренных со времён советского союза, обозначая препятствие данных норм в процессе модернизации и повышения эффективности строительства. Кыргызстан еще не ратифицировал современные строительные нормы. Строительные Нормы и Правила (СНиП), пережиток советской эпохи, уже утратили силу так, как правительство Кыргызстана неоднократно отказалась продлевать мандат данных норм. В настоящее время, по данным строительных компании и государственных контролирующих органов "каждый строит по своим собственным стандартам". Это не только служить причиной беспокойности строительных компании так, как нет определения стандарта качества, но это открывает массу возможностей для коррупции, а надзорные органы имеют возможность счесть любой нестандартный подход к строительству небезопасной или несоответствующей требованиям.

Следующие коды и нормы относятся к строительной отрасли и требуют усовершенствования:

- Строительные нормы и правила (СНиП);
- Отраслевые нормы и правила по технике безопасности;
- Санитарно-гигиенические правила;
- Пожарные нормы, инструкции, процедуры.

Полный список СНиПов приведен в Приложении 6. Строительные нормы и правила (СНиП)

Государственные учреждения и строительные компании, в том числе и Госстрой, и Министерство экономики отнесли повышение стандартов строительства для жилых и коммерческих многоэтажных зданий к числу приоритетных задач. Повторная ратификация Советских СНиПов не может быть дееспособным вариантом так, как этим нормам и правилам более 20 лет и они не отражают существование более долговечных и инновационных строительных материалов доступных на рынке в настоящее время . (См Приложение 1. Роли и обязанности правительств в сфере строительства).

Также, необходимо будет поддерживать перевод любых новых СНиПов на кыргызский язык. Данная работа потребует технической экспертизы и финансирования.

В попытке ускорить процесс и регулировать отрасль, строительные компании предложили работать в рамках государственно-частного партнерства с Госстроем для того, чтобы создать отдельный институт, финансируемый строительными компаниями, которая будет нанимать специалистов из Госстроя и строительных экспертов из частного сектора, чтобы обновить текущие правила строительства. Мандат на создание новых строительных стандартов лежит на Департаменте стандартов при Министерстве экономики.

Тем не менее, и строительные компании, и представители департамента Министерства экономики признают необходимость передачи мандата обратно в Госстрой (учитывая технический опыт данного учреждения). Строительные компании МДС и представители

Министерства считают, что передача мандата выполнима и будут работать с Советом по развитию бизнеса и инвестициям при Правительстве Кыргызской Республики для решения данного вопроса.

Можно ввести государственно-частное партнерство для облегчения и ускорения данного процесса. В партнерстве с Госстроем, МДС, и ЖИА (чье членство включает большинство ведущих частных строительных компаний), государственно-частное партнерство может возглавить действия, необходимые для установления процесса и сроков модернизации строительных стандартов Кыргызстана. Прецедент в других постсоветских странах, таких как Грузия, показывает, что государственно-частное партнерство может принимать форму независимого института, в общих чертах связанного с Госстроем, через который строительные компании могут нанять представителей Госстроя и экспертов из частного сектора для разработки и внедрения новых правил и норм. С помощью данного независимого института, с физическим офисом или без него, строительные компании могут привлекать сотрудников Госстроя, чтобы совместно разработать новые нормы и правила.

На одном из семинаров, представители Госстроя и строительных компаний оценили срок того, что разработка новых норм и правил, надлежащих для сектора и поощряющих модернизацию и инновации, может занять до трех лет. Для работы над новыми СНиПами будет необходима координация с правилами Евразийского экономического союза так, как ожидается процесс унификации стандартов и норм в рамках деятельности Евразийской экономической комиссии. Для эффективного осуществления государственно-частного партнерства, решающее значение имеет создание более надежной, формализованной и представительной строительной бизнес ассоциации (см раздел 6.3.1).

7.1.2 Усовершенствование производственных и операционных возможностей производителей

С запуском Таможенного союза, потребуются обновление и внедрение СНиПов и ГОСТ стандартов. Кыргызским производителям готовых строительных материалов и сырья придется модернизировать технологии производства и бизнес процессы и повысить качество продукции. Стандарты строительства Таможенного союза могут стать катализаторами для модернизации производства так, как технические стандарты будут внедрены и узаконены, т.е. бизнес должен будет соблюдать новые стандарты. Как координирующий агент в цепочке добавленной стоимости, застройщики позаботятся о том, чтобы для строительных работ привлекались только производители и подрядчики, которые отвечают этим новым стандартам. Уровень и виды поддержки для производителей строй. материалов и сырья будут отличаться и технические стандарты будут варьироваться в зависимости от товаров и услуг. Исследование показало, что соблюдение норм варьируется среди предприятий. Относительно строительной промышленности, в ходе опроса SSG/МДС было выявлено следующее:

- Все производители глиняного кирпича производят в соответствии с ГОСТ стандартами, но только 47 процентов соблюдают СНиПы, 32 процента соблюдают КГС, и менее 14 процентов компаний производят в соответствии с другими стандартами;
- 80 процентов и 90 процентов производителей бетонных блоков соблюдали ГОСТ стандарты и 63 процента соблюдали КГС. Остальные стандарты не были соблюдены;

- Все производители цемента соблюдали ГОСТ стандарты, но только 33 процента соблюдали СНИПы и ISO 9000/9001. Другие стандарты не были соблюдены;
- Все производители бетона соблюдают ГОСТ стандарты и 88 процентов соблюдают СНИПы. Только 50 процентов компаний соблюдают ISO 9000/9001, а 38 процентов КГС. Другие стандарты не соблюдаются; а также
- Все производители гипсовой сухой смеси соблюдают ГОСТ стандартам, но только 25 процентов соблюдают СНИПы. ISO 9000/9001 соблюдают 50 процентов компаний.

ГОСТ стандарты примирительные для товаров и услуг, технические правила и СНИПы должны быть обновлены, как только общий протокол Евразийского экономического союз начнет внедряться. Компаниям придется соответствовать этим стандартам и улучшить качество своих товаров за счет улучшения технологий производства и методов управления.

Для удовлетворения новых строительных стандартов, застройщики и производители потребует поддержки в трех областях:

- I. Понимание новых стандартов и того как новое регулирование повлияет на их бизнес;
- II. Обучение новым технологиям и инвестиции в этом направлении; а также
- III. Обучение новым продуктам и инвестициям в данном направлении.

Рекомендуется создать вне структуры правительства, агентство предоставляющее бизнес-услуги технического характера,. Данное агентство будет уполномочено оказывать техническую поддержку для производителей строй материалов и сырья (и в меньшей степени для поставщиков услуг) о мерах, необходимых для соблюдения новых стандартов строительства.

Правительство могло бы следить за тем, чтобы работа данного агентства соответствовала инициативам правительства в отношении данной индустрии. Необходимо, чтобы любую необходимую техническую помощь можно получить через последующие 36 месяцев у агентства, либо у отраслевой ассоциации (см раздел 6.3.1) или правительственного органа, который предоставляет услуги по поддержке бизнеса.

7.2 СОЗДАНИЕ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО И РЕЗУЛЬТАТИВНОГО ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И ПОДАЧИ ЗАЯВОК

В настоящее время, планирование строительных проектов частного сектора в Бишкеке и его окрестностях разупорядочено и не регулируется. И правительство, и частный сектор признает неэффективный характер существующей практики планирования. В ходе семинаров, представители правительства и частного сектора вместе определили две конкретные задачи, разрешение, которых приведет к более эффективным процессам планирования и выдачи разрешений и содействует эффективному городскому планированию.

Министерству экономики может быть предложено передать "Единое окно" для получения разрешений на строительство в городской архитектурный орган города Бишкек. Несмотря на то, что идея "Единого окна" в теории хороша, в настоящее время на практике "Единое

окно" не функционирует так, как было запланировано. Это объясняется тем, что Министерство экономики не имеет юрисдикции над разрешительными органами, например, над органами, которые регулируют вопросы водоснабжения и канализации, электроснабжения и зонирования. Несмотря на предполагаемые полномочия "Единого окна" подписаться на всех разрешительных документах, в настоящее время, представителям строительных компаний приходится самим бегать от одного агентства в другое в течении пяти-шести месяцев, чтобы успешно провести переговоры по соответствию требованиям при выдаче разрешений. Только после того, как компании проработают с каждым из агентств, они могут получить подпись с "Единого окна". Тот факт, что представителям строительных компаний приходится договариваться в процессе получения разрешений, предоставляет более широкую возможность для возникновения трудностей и разногласий и тем самым резко замедляет процесс. Передав "Единое окно" в городской архитектурный орган города Бишкек, который находится под мэрией, "окно" будет иметь полномочия и юрисдикцию над соответствующими агентствами, выдающими разрешения. Что еще более важно, строительные компании готовы платить комиссию за услуги, предоставляемые данным "Окном". Это обеспечит город новым источником дохода, и одновременно сэкономит время, которое строительные компании в настоящее время тратят в процессе получения разрешений.

Во-вторых, у города Бишкек в настоящее время отсутствуют формальные и четко определенные, процедуры для городского планирования. Это проблематично, так как город имеет автономию в планировании в пределах городской черты. Городу было поручено разработать план для детального планирования (ПДП), пережиток советской эпохи, который разделит на зоны и обозначит возможные строительные площадки для жилого и коммерческого строительства. Бишкекглавархитектура (БГА) работает над этим вопросом в течение нескольких лет без каких-либо результатов. И строительные компании, и представители государств понимают, что в любом случае ПДП разработанный городом, будет устаревшим и будет разработан без учета мнения частного сектора, который в конечном итоге инвестирует свой капитал в строительство. Участники семинара рекомендовали два возможных решения. Первое решение является наименее реалистичным, так как в нем требуется, работа с правительством Кыргызской Республики по вопросу отмены ПДП в действующем законодательстве. Тем не менее, SSG считает, что данное решение не реалистично и, возможно, даже опасно, так как нежелательно бы оставить городское планирование в Бишкеке и других городах без основы для регулирования и способствовать созданию нерегулированной среды для городского строительства. По второму и более реалистичному сценарию предполагается сотрудничество с органами правления города Бишкек, чтобы создать более инклюзивный процесс городского планирования посредством существующего ПДП. Частный строительный сектор, при поддержке донорских организаций, могут составить схему процесса государственно-частного партнерства, по которому городские власти и частные инвесторы могли бы совместно проанализировать инфраструктуру города и разработать зонирование для будущего развития города. Участники семинара отметили, что это будет длительный процесс, но, что результат будет способствовать планомерному росту города, позволит более целенаправленно инвестировать в необходимую инфраструктуру, и инвесторы из частного сектора будут уверенным в законности их будущих инвестиций.

7.3 ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ ПРОГРАММ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА И ДОГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТНОШЕНИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

На отраслевом уровне, у бизнеса могло быть больше содействия по всей цепочке добавленной стоимости. Общие интересы, такие как предоставление услуг по развитию бизнеса могут повысить производительность, и ввести новые проекты зданий, материалы и технологии. Необходима поддержка в создании целесообразных организационных структур в бизнес-ассоциациях и иных торговых союзах.

7.3.1 Расширения существующих бизнес-ассоциаций

В первую очередь из-за отсутствия государственного руководства в планировании строительства и инвестиций, несколько секторов строительной индустрии начали формировать неформальные добровольные профессиональные ассоциации, которые способствуют некоторой форме регулирования в секторе. SSG рекомендует инвестировать ресурсы, чтобы помочь этим ассоциациям формализовать свои структуры и управленческий подход, чтоб позволить им более эффективно взаимодействовать с правительством в поддержке развития строительного сектора. Данный анализ цепочки добавленной стоимости определил два существующих ассоциаций, которые могли бы извлечь выгоду из инвестиций в их развитие.

Первая ассоциация состоит из частных строительных компаний и инвесторов. В настоящее время, в связи с отсутствием связанного регулирования и планирования, частный сектор состоящий из строительных компаний и инвесторов создали свою собственную инфраструктуру для связи, планирования и продвижения интересов в правительстве. Более 80 частных строительных компаний в настоящее время состоят в WhatsApp группе, посредством чего они общаются и ведут переговоры о текущих и планируемых проектах. Кроме того, частный сектор разработал свое собственное бесплатное мобильное приложение "X", где перечислены текущие проекты, распространяется информация о ценах и источниках материалов и способствует улучшенной связи о текущем состоянии рынка. Следует признать, что потенциальное количество участников в этой ассоциации ограничено из-за объема рынка. Тем не менее, многие из нынешних участников данной группы являются членами либо МДС или ЖИА. На текущий момент (август 2015), ЖИА имеет подкомитет по строительству. Партнерство МДС / ЖИА может быть расширено, чтобы включить формализованную ассоциацию по строительству с механизмами для сотрудничества с правительством и поддержки новых бизнес-инициатив.

Во-вторых, непосредственную пользу от инициатив BGI может получить, Ассоциация камнеобработчиков (АК), основанная на горнодобывающей промышленности на юге страны. Неформальная ассоциация в настоящее время состоит из 28 членов и была сформирована для нескольких целей. Первоначально члены АК объединились, чтобы создать стабильность, так как казахские и российские клиенты стали снижать объёмы импорта декоративного камня. АК также была образована для работы с государственными органами, регулирующих горнодобывающую отрасль. В настоящее время, около 20 компаний добывающих камень проводят геологическое изыскания на Юге Кыргызстане и около 18 заявок было подано в соответствующий государственный орган для разрешений на добычу. Тем не менее, эти заявки еще не рассмотрены, несмотря на то что некоторые заявки были представлены девять месяцев назад. Наконец, в свете нехватки государственных инвестиций, ассоциация создана для

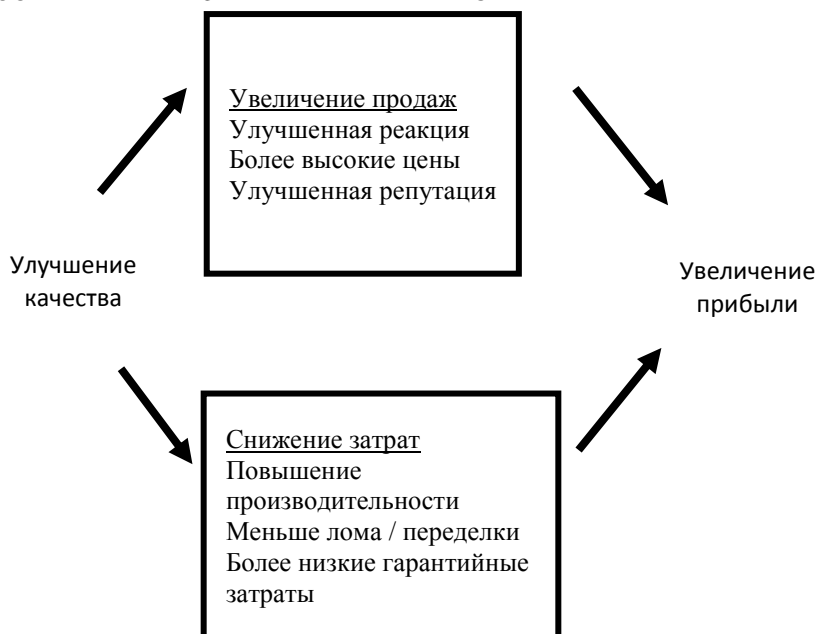
обеспечения необходимых инвестиций в дороги и иную инфраструктуру от карьеров до мест переработки. На сегодняшний день, АК собрала примерно половину необходимых средств для создания и обновления транспортной инфраструктуры на Юге. За исключением фиксации цен, этот уровень самоорганизации является положительным примером. АК может извлечь пользу от инвестиций в организационное развитие, в целях улучшения их управленческого подхода, повышение эффективности в привлечении капитала и продвижения интересов в правительстве для создания благоприятной среды для добычи.

SSG рекомендует работать с данными ассоциациями в качестве приоритетных для развития. Поддержка других потенциальных ассоциаций, таких как производителей кирпича и / или дистрибьюторов может быть рассмотрено, если потенциальные игроки продемонстрируют готовность объединиться.

7.3.2 Развитие услуг по поддержке бизнеса

Как отмечалось в разделе 2.6, качество работ оставляет желать лучшего по всему спектру цепочки добавленной стоимости. Могут предложены услуги, чтобы улучшить качество работы для производителей строительных материалов и сырья. Улучшение качества имеет важное значение для снижения затрат, повышения продаж и, в конечном итоге повышению удовлетворенности клиентов.

ИЗОБРАЖЕНИЕ 23. ПАРАМЕТРЫ КАЧЕСТВА



Многие программы обеспечения качества пользуются подобными инструментами и методами непрерывного улучшения, но подчеркивают различные факторы показателя качества. Три из наиболее распространенных программ включают в себя:

- Тотальное управление качеством/Всеобщее управление качеством (TQM) - ставит качество и улучшение в центре всего, что делается с помощью операции.
- Лин (Lean) – подход, который подчеркивает плавный поток элементов синхронизированных с целью определения потерь

- Методика "шести сигм" (Six Sigma) – дисциплинированная методология улучшения каждого продукта, процесса, и сделки

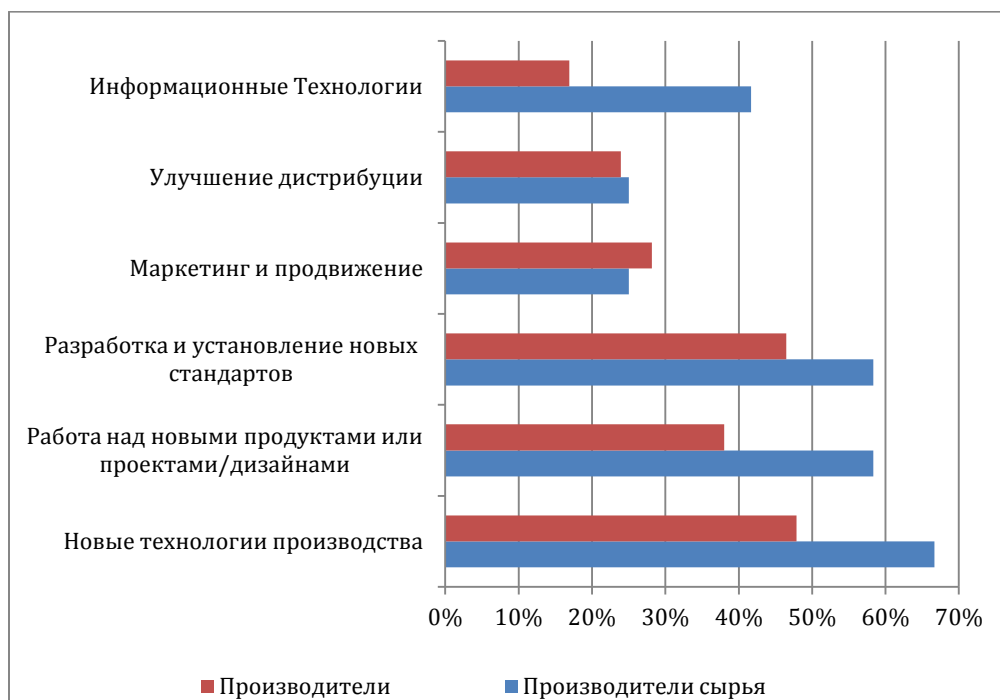
Еще один подход, сосредоточиться на соответствии ISO 9000 / 90001. Этот международный стандарт (и эквивалент ГОСТу) излагает установленные руководящие принципы для предприятий по внедрению систем управления качеством и действия, необходимые для достижения этих целей.

Кыргызские строительные компании отметили и другие недостатки в работе, такие как несоблюдение сроков доставки и недостаточность в гибкости производства. Программы повышения качества можно применить, вначале в целях улучшения качества продукции и услуг, и после чего, для на улучшения других показателей работы.

Можно рассмотреть другие услуги по развитию бизнеса. Диаграмма 20 демонстрирует приоритеты поддержки бизнеса, выявленные производителями строительных материалов и сырья. Самыми популярными направлениями для поддержки бизнеса оказались: поддержки по выработке новых технологий производства и новых дизайнов продуктов. Эти приоритеты взаимодополняют потребность обновить технические стандарты, изложенные во второй цели (см раздел 6.1.2). Бизнес-ассоциации, которые были поддержаны и укреплены (раздел 6.3.1) могут взять на себя предоставление технических услуг в последние месяцы Программы 2, чтобы обеспечить последовательность.

Программы бизнес-услуг возможно ввести после того, как структуры бизнес-ассоциаций будут модернизированы, возможно, в 12-месяце. Это также позволит поделиться извлеченными уроками организации и проектов, в надежде на создание наилучшего опыта. Программы бизнес-услуг потребуют первоначальную поддержку от 6 до 36 месяцев. После чего необходимо рассмотреть дальнейшие варианты для программы, такие как прямая или косвенная поддержка правительства и отраслевых сборов, или приостановление услуг (например, программа sun- set (намеренная поэтапная ликвидация или прекращение)).

ИЗОБРАЖЕНИЕ 24. ИНТЕРЕС, ПРОЯВЛЕННЫЙ ДЛЯ ОТРАСЛЕВОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ



Источник: опросник SSG/МДС

7.4 ПРОЕКТ ПЛАНА РАБОТЫ

Цель: Усовершенствовать цепочку добавленной стоимости строительных материалов в Кыргызстане

Три программы (пять задач) в течении 36 месяцев.

Первая программа: Усовершенствование строительных материалов через национальные стандарты

Задачи	Возможные механизмы / интервенции	Мероприятия	Участники	Временные рамки
(1) Усовершенствование национальных технических стандартов для строительной отрасли	<p>Создание проекта с планом работы и установленной структурой управления. Команда проекта будет включать в себя соответствующие правительственные министерства/ведомства, застройщиков и внешних технических консультантов.</p> <p>Проект будет лучше всего реализовать через инициативу, во главе которой будет Правительство (с учетом текущей и исторической культуры взаимосвязи правительства и бизнеса).</p> <p>Целью является помочь правительству понять и освоить предстоящие стандарты Таможенного союза.</p> <p>Ввести набор стандартов "кыргызских", которые поддержат развитие новых материалов и проектов с учетом горно-геологических условий.</p>	<p>Предоставление технической информации правительственным учреждениям касательно новых стандартов строительной отрасли в результате вхождения в Таможенный союз.</p> <p>Обновление тестирования и стандарты качества для ведомств Кыргызстана, которые проверяют строительные материалы</p> <p>Разработать и установить передовые стандарты Кыргызстана для поддержки новых строительных проектов (возможно мероприятие с более длительным сроком)</p> <p>Работа будет проводиться во время встреч проводимых раз в два месяца</p>	Госстрой Застройщики Производители	<p>С 1 до 36 месяцев</p> <p>Критический анализ в 20-месяцев</p>

Задачи	Возможные механизмы / интервенции	Мероприятия	Участники	Временные рамки
(2) Усовершенствование потенциала производителей в отношении продуктов и процессов	<p>Чтобы соответствовать новым стандартам строительства, застройщикам и производителям потребуется поддержка в трех областях:</p> <p>(I) понимание новых стандартов и как данный новый режим будет влиять на их бизнес;</p> <p>(II) подготовка и инвестиции в новые технологии процесса ведения работы;</p> <p>(III) обучение и инвестиции в новые материалы и дизайны.</p> <p>Необходимо установить предоставление технологических бизнес-услуг, первоначально в качестве не правительственных услуг. Эти службы должны будут оказывать поддержку производителям в соблюдении новых стандартов. Правительство может следить за данным параллельным поставщиком услуг. Решение, найти поставщика услуг могут быть сделано в конце 36-месяца.</p>	<p>Распространение новых стандартов среди застройщиков и производителей</p> <p>Обучение производителям о новых процессах ведения работы</p> <p>Обучение производителям о новых строительных материалах и дизайнах</p> <p>Установление матч-финансирования, в случае необходимости нового завода и оборудования</p>	Застройщики Производители	<p>С 6 до 8 месяцев (обучение персонала / привлечения внешних консультантов)</p> <p>С 9 до 36 месяцев реализация</p>

Вторая программа: Установление более эффективного и результативного процесса планирования и рассмотрения заявок

Задачи	Возможные механизмы / интервенции	Мероприятия	Участники	Временные рамки
(3) Рационализация процесса планирования и рассмотрения заявок	<p>Государственно-частное партнерство через "Форум по новому планированию".</p> <p>Внешний координатор / проект менеджер может организовывать форум с учетом установленных ожидаемых результатов и сроков.</p>	<p>Разработка прозрачного и быстрого процесса планирования и подачи заявок, который может соблюдать стандарты качества</p> <p>Разные форумы должны будут созданы для города Бишкек и города Ош.</p>	Министерство Экономики Госстрой Город Бишкек Застройщики Подрядчики	<p>С 1 до 18 месяца Параллельная программа, которая может вестись наряду с другими программами</p>

Третья программа: Создание бизнес-программ для улучшения производства и контрактирования строительных материалов

Задачи	Возможные механизмы / интервенции	Мероприятия	Участники	Временные рамки
(4) Усиление существующих бизнес-ассоциаций	<p>Бизнес-Бизнес партнерства для внедрения услуг, которые могут совершенствовать производство в строительстве</p> <p>Основываться на существующих и латентных бизнес союзах и ассоциациях.</p> <p>Внешний координатор / проект менеджер может организовывать форум с учетом установленных ожидаемых результатов и сроков.</p>	<p>Развитие отраслевых ассоциаций</p> <p>Экспорт и продвижение на новые рынки</p>	<p>Застройщики</p> <p>Подрядчики</p> <p>Производители</p>	<p>С 6 до 36 месяца</p> <p>Уроки, извлеченные из программы 2 должны быть рассмотрен до запуска этой программы</p>
(5) Развитие услуг по поддержке бизнеса	<p>Программы по предоставлению услуг для бизнеса могут быть введены через усиление бизнес-ассоциаций,</p>	<p>Разработка новых проектных решений</p> <p>Обучение в целом по бизнес-навыкам</p>	<p>Бизнес ассоциации</p>	<p>С 12 до 36 месяцев</p> <p>Программа может взять на себя услуги обозначенные во второй цели.</p>

График Ганта

Задачи	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36		
Усовершенствование национальных технических стандартов для строительной отрасли	■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■		■	
Усовершенствование потенциала производителей в отношении продуктов и процессов						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■													
Рационализация процесса планирования и рассмотрения заявок	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																				
Усиление существующих бизнес-ассоциаций						■	■	■	■	■	■	■				■			■			■			■			■			■			■				
Развитие услуг по поддержке бизнеса													■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РОЛИ И ОБЯЗАННОСТИ ПРАВИТЕЛЬСТВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Раздел 1) Таможенный союз и агенты по стандартизации

Ключевые агенты, отвечавшие за интеграцию в таможенный союз и правила, подпадают под юрисдикцию Правительства республики при Премьер-министре. Ключевые два ведомства, ответственные за интеграцию и стандартизацию это:

- I. Министерство экономики и ее подразделения
- II. Государственное агентство по архитектуре, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству и его подразделения

Ниже приведен список подразделений данного министерства и агентства, участвующих в процессе интеграции в Таможенный союз и стандартизации.

Следует отметить, что роль этих органов и эффективности в выполнении своих обязанностей неясны. Участники фокус групп и семинаров, сами представители данных органов, отметили, что их роли и обязанности в соответствии с новым Евразийским экономическим союзом остаются неясными.

I. Министерство Экономики

- В настоящее время управляет комплексным инвестиционным и финансовым планированием
- Во главе в целом интеграции в Таможенный союз
- i. Управления технического регулирования и метрологии
- ii. Центр по стандартизации и метрологии
- III. Государственное агентство по архитектуре, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству и его подразделения (далее Госстрой)

Госстрой является административным органом, который осуществляет функции исполнительного органа относительно архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Одним из главных задач Госстроя является подготовка и реализация государственной политики в области архитектуры и градостроительной деятельности.

Госстрой имеет свои подразделения и территориальные отделения.

- I. Государственный институт сейсмического строительства и инженерного проектирования при Госстрое
- II. Республиканский центр сертификации в строительстве при Госстрое
-

Раздел 2: Надзорные и разрешительные органы в Бишкеке

В городе Бишкеке, крупнейшем рынке для многоэтажного жилого и коммерческого строительства, процесс строительства имеет очень строгую и регулируемую среду из 12 этапов разрешений и переговоров, создавая коррупциогенную обстановку. Эти этапы описаны ниже.

Недавно Госстрой закрепил нефункциональное "Единое окно", которое должно было облегчить процесс разрешения на строительство. У Госстроя нет юрисдикций в отношении учреждений разрешающие снабжение коммунальных услуг/регистрационных органов, которые подпадают под Мэрией Бишкека.

1 июля 2015 года в целях повышения эффективности реализации политики в сфере градостроительства и архитектуры в городе Бишкек Правительство Кыргызской Республики приняло постановление № 430 "О передаче государственного предприятия "Главное управление архитектуры и градостроительства города Бишкек" Государственного агентства архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства при Правительстве Кыргызской Республики в муниципальную собственность мэрии города Бишкек".

Заключительный орган, выдающий разрешения, который удостоверяет соответствие всего строительства с действующими правилами, является Государственная инспекция по экологической и технической безопасности, Управление архитектурно-строительного надзора.

<i>Этап</i>	<i>Документы</i>	<i>Регистрирующий орган</i>
1	Топографическая съемка, инженерно-геологические изыскания	ОАО «Кыргыз ГИИЗ» Кыргызский Головной институт инженерных изысканий
2	Сейсмологическое заключение	Институт сейсмологии
3	Предварительный проект	Компания
4	Градостроительный совет	Бишкек Глав Архитектура
5 (технические условия)	Архитектурно-планировочные условия (АПУ) Инженерно-технические условия (ИТУ)	Бишкек Глав Архитектура
	Подключение к системе электроснабжения	ОАО «Северэлектро», ОАО «Национальная электрическая сеть Кыргызстана»
	Подключение к системе водоснабжения и канализации	Горводоканал
	Подключение к системе отопления	Бишкек теплосеть
	Подключение к системе газоснабжения	Бишкек газ
6 (внешняя система)	Система внешнего водоснабжения и канализации	(нет официальной регистрации)

Этап	Документы	Регистрирующий орган
	Система внешнего питания электроэнергии	(нет официальной регистрации)
	Система внешнего нагрева	(нет официальной регистрации)
	Система внешнего питания газа	(нет официальной регистрации)
7 (дизайн подрядчика)	Генеральный план	Компания
	Раздел: архитектурные решения	Компания
	Раздел: конструктивные и объемно-планировочные решения	Компания
	Раздел: система отопления и вентиляции	Компания
	Раздел: система водоснабжения, канализации	Компания
	Раздел: система электроснабжения	Компания
	Раздел: технические особенности	Компания
	Раздел: охранно-пожарная сигнализация	Компания
8	Предварительное утверждение	Бишкек Глав Архитектура
9	Утверждение	Бишкек Глав Архитектура
10	Экспертиза	Госстрой
11	Технический надзор	Гостехинспекция
12	Полевой надзор	Компания

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. КРАТКИЙ ОБЗОР - ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ОТЧЕТ

Цель инициативы по развитию бизнеса (BGI) Кыргызстана, анализа заинтересованных сторон и цепочки добавленной стоимости отрасли строительных материалов в Кыргызстане - это проведение анализа цепочки добавленной стоимости строительных материалов в Кыргызской Республике.

Промежуточный отчет основан на информации собранной во время первой миссии SSG с 24 марта по 22 апреля 2015 года, в городах Бишкек и Ош, Кыргызской Республики.

Данный проект воспользовался структурой цепочки добавленной стоимости, чтобы определить объем и масштаб исследования. Методы исследования, используемые для сбора информации, состояли из открытых вопросов, полу структурированных вопросов для ключевых информантов и фокус-групп. Были собраны количественные и качественные данные.

Цепочка добавленной стоимости строительства состоит из четырех наборов деятельности: обработка сырья и материалов, производство строительных материалов, строительство и подрядные услуги и услуги, связанных с данным рынком. Состав выпускаемой продукции и услуг, выполняемых в каждой стране будет варьироваться.

Основные строительные материалы, произведенные в Кыргызстане, включают в себя цемент, бетон, кирпич (из глины и автоклавного ячеистого бетона), смесь сухой штукатурки, и плитки из известняка. Импорт критического строительного материала является стальная арматура, которая привозится из России и Казахстана.

Застройщики являются ключевыми игроками в строительной отрасли. Эти компании, разрабатывают планы, управляют проектами и организуют финансирование для строительства. Большие разработчики также выполняют некоторые или большинство строительных работ, в то время как более мелкие разработчики заключают субдоговор со строительными и сервисными компаниями.

По словам застройщиков, спрос на строительство новых зданий резко сократился в 2015 году.

Основная подрядная деятельность состоит из кирпичной кладки, приготовления бетона и внутренней установки окон, лифтов и установления снабжения коммунальных услуг. Подрядчики приобретают непосредственно у местных производителей, хотя разработчики часто выбирают из числа предпочтительных поставщиков.

Номинально, Государственное агентство по архитектуре, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (SAACHCS) осуществляет надзор над стандартами безопасности и качества строительных материалов. Существенным ограничением для координации проверок качества и предоставления разрешений является отсутствие согласованного плана правительства по строительству и зонированию.

Сертификация строительных материалов и проверка на местах проводится Республиканским центром сертификации в строительстве. Де-факто стандартами

сертификации строительных материалов для отрасли являются Строительные нормы и правила (СНиП). Данные нормы являются пережитками Советского Союза. СНиПы не были обновлены и не включают современные международные стандарты по производству строительных материалов.

Стандарты здоровья и безопасности труда по строительным материалам строго регулируются, но слабо соблюдаются.

Есть 120 технических / профессиональных учебных заведений, обеспечивающих образование по предметам связанными со строительством, такие как: сварка, кирпичная кладка и процессы строительства.

Есть два университета, обеспечивающие образование в области инженерного дела и архитектуры. Это Кыргызский государственный университет строительства, транспорта и архитектуры (КГУСТА) и Кыргызско-Российский Славянский Университет (КРСУ). Представители КГУСТА отметили, что 70-80% выпускников получают работу в своей области специализации. Представители КРСУ отметили, что многие из их выпускников покинули страну для работы в России, Казахстане, и даже в Объединенных Арабских Эмиратах. Дипломы КРСУ аккредитованы в России.

Во время интервью с представителями компаний и правительственных структур, были обсуждены следующие вопросы: падение спроса на квартиры и жилищное строительство; неопределенность в отношении новых требований Таможенного союза; выдача патентов; нерегулируемая очистка сточных вод; региональные различия в потенциале и надзора; ограниченные производственные базы; слабо развитые технологические возможности и навыки; ограниченный спрос и доступ к новым дизайнам; и нерегулируемые предприятия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ФОРМА ВОПРОСНИКА SSG/МДС

МДС и ЖИА Кыргызстан
Строительные материалы – Опрос

Дата _____ ФИО
интервьюера _____

Международный Деловой Совет (МДС) и Ассоциация Юрических Лиц ЖИА в настоящее время проводят опрос среди компаний, работающих в строительном секторе. Благодаря активному участию частных компаний, мы уже одиннадцатый год проводим опрос по инвестициям в Кыргызстане, который широко используется государственными, частными, донорскими, неправительственными и другими организациями в изучении, анализе и улучшении инвестиционного климата в Кыргызстане. Целью этого опроса является исследование тенденций и деятельности в строительном секторе. Мы собираем информацию о деятельности компаний, и ваш вклад является важным для нас. Мы встречаемся с производителями сырья, производителями, подрядчиками и застройщиками. Целью является выявление сфер в строительном секторе, которые нуждаются в поддержке. Мы бы хотели попросить вас уделить 10 минут из вашего загруженного графика и ответить на следующие вопросы. Вся информация будет сохранена в конфиденциальном порядке для обеспечения конфиденциальности.

1. Название
Компании:

2. Контактное лицо:

3. Количество
сотрудников на
данный момент

4. Годовой оборот за
2014г (общий объем
продаж).

5. Тип компании (Отметьте все что относится.)

(1) Производитель сырья ☐

Ответьте на вопрос 6

(2) ☐ Производитель

Ответьте на вопросы 7

(3) ☐ Поставщик услуг

Ответьте на вопрос 8

(4) ☐ Подрядчик

Ответьте на вопрос 9

6. Какие материалы вы производите? (ТОЛЬКО ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЫРЬЯ. ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ.)

(1) Глина ☐ (4) Гипс ☐

(2) Песок ☐ (5) ☐

Известняк

(3) Камень ☐ (6) Уголь ☐

Другой материал (напишите пожалуйста)

7. Какую продукцию вы производите? (ТОЛЬКО ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ).

(1) Глиняный кирпич ☐ (9) Пластиковые окна/ дверные рамы ☐

(2) Бетонный кирпич/блок ☐ (10) Пластиковые трубы ☐

(3) Цемент ☐ (11) Двери (металлические) ☐

(4) Бетон ☐ (12) Двери (деревянные) ☐

(5) Стекло ☐ (13) Металлоконструкции, кровельный материал ☐

(6) Сухая штукатурная смесь ☐ (14) Электрические изделия ☐

(7) Гипсовая плита ☐ (15) Краски ☐

(8) Известняковые плитки (травертин) ☐ (16) Пенопласт ☐

Другая продукция (напишите пожалуйста)

8. Какие услуги вы предлагаете? (ТОЛЬКО ДЛЯ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ. ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ.)

(1) Магазин розничных продаж ☐

(2) Оптовая продажа – продажа розничным торговцам ☐

(3) Дистрибуция/ продажа производителям ☐

Другие услуги (напишите пожалуйста)

9. Какие услуги подрядчиков в строительстве вы предлагаете? (ТОЛЬКО ДЛЯ ПОДРЯДЧИКОВ. ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ.)

- | | | | |
|---|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| (1) Застройщик | <input type="checkbox"/> | (7) Архитекторы | <input type="checkbox"/> |
| (2) Строительство – жилые дома | <input type="checkbox"/> | (8) Сантехники | <input type="checkbox"/> |
| (3) Строительство – коммерческие здания | <input type="checkbox"/> | (9) Электрики | <input type="checkbox"/> |
| (4) Строительство, связанное с коммунальными услугами | <input type="checkbox"/> | (10) Инженеры | <input type="checkbox"/> |
| (5) Строительство – авто и железные дороги | <input type="checkbox"/> | (11) Геодезисты | <input type="checkbox"/> |
| (6) Другое строительство | <input type="checkbox"/> | (12) Монтажники пенопласта | <input type="checkbox"/> |

Другие услуги (напишите пожалуйста)

ВСЕМ РЕСПОНДЕНТАМ НУЖНО ОТВЕТИТЬ НА ОСТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

10. Количество ваших покупателей в период с января 2015 года по апрель 2015 года?

11. Количество ваших покупателей в период с января 2014 года по апрель 2014 года?

12. Кому вы продаете свою продукцию?

- | | | |
|--|---------------------------------|----------------------------------|
| a. Физические лица/ потребители в Кыргызстане | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| b. Физические лица/ потребители за рубежом | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| c. Местные компании в Кыргызстане | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| d. Местные дистрибьюторы в Кыргызстане | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| e. Правительство КР или органы правительства | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| f. Компании в Казахстане (экспорт в Казахстан) | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| g. Компании в России (экспорт в Россию) | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |

h. Другие покупатели (напишите пожалуйста и классифицируйте)

13. Какие ваши покупатели самые значительные (по доле продаж/ в процентах за 2014г)?
(ТЕ КОТОРЫЕ ПОЛУЧИЛИ ОТВЕТ ДА В ВОПРОСЕ 12). Сумма должна дать 100 процентов.

	Процент от общего объема продаж за 2014г
a. Физические лица/ потребители в Кыргызстане	
b. Физические лица/ потребители за рубежом	
c. Местные компании в Кыргызстане	
d. Местные дистрибьюторы в Кыргызстане	
e. Правительство КР или органы правительства	
f. Компании в Казахстане (экспорт в Казахстан)	
g. Компании в России (экспорт в Россию)	
	100%

14. Насколько важны следующие критерии для вашего основного покупателя?

	Очень важно (5)	Важно (4)	Нейтрально (3)	Не очень важно (2)	Не важно (1)	Не знаю/ нет ответа
a. Качество продукции или услуг	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Своевременная доставка	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Самая низкая цена	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Гибкость в объеме	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Разнообразие товаров или услуг	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Вы можете предложить новые продукты, дизайны или услуги	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15. Пожалуйста, оцените показатели работы вашей компании.

	Лучше, чем у международных конкурентов (5)	Лучше, чем у конкурентов (4)	Такие же как у конкурентов (3)	Хуже, чем у конкурентов (2)	Мы недостаточно эффективно работаем/ у нас проблемы (1)	Не знаю/ нет ответа
a. Качество продукта или услуги	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
b. Своевременная доставка	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
c. Предлагаем самую низкую цену	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
d. Предлагаем гибкость в объеме	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
e. Разнообразие товаров или услуг	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
f. Предлагаем новые продукты, дизайны или услуги	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

16. Следует ли ваша компания этим стандартам качества? (ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ)

- | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| (1) Государственный стандарт (ГОСТ) | <input type="checkbox"/> | (4) Строительные нормы и правила (СНИП) | <input type="checkbox"/> |
| (2) Европейский стандарт (ЕН) | <input type="checkbox"/> | (5) Классификатор | <input type="checkbox"/> |

(3) МОС 9000/ 9001 - серия ☐
 международных стандартов,
 описывающих требования к системе
 менеджмента качества организаций и
 предприятий

государственных стандартов
 (КГС)

Ни один из вышеперечисленных ☐

17. Количество ваших поставщиков в период с января 2015 года по апрель 2015 года?

18. Количество ваших поставщиков в период с января 2015 года по апрель 2015 года?

19. Кто является вашими поставщиками?

- | | | |
|--|---------------------------------|----------------------------------|
| a. Местные компании в Кыргызстане | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| b. Местные дистрибьюторы в Кыргызстане | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| c. Компании в Казахстане (экспортирующие в Кыргызстан) | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| d. Компании в России (импорт из России) | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| e. Компании в Китае (импорт из Китая) | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |
| f. Компании в Турции (импорт из Турции) | (1) Да <input type="checkbox"/> | (2) Нет <input type="checkbox"/> |

g. Другие поставщики (напишите пожалуйста и классифицируйте)

20. Какое нынешнее положение вашей компании по сравнению с 2014 годом (в это время прошлого года)?

	Увеличение на 50% или более% чем в 2014г. (5)	Повыше чем в 2014г. (4)	Так же как в 2014г. (3)	Ниже чем в 2014г. (2)	Уменьшение на 50% или более% чем в 2014г. (1)	Не знаю/ нет ответа
a. Цены продаж для покупателей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Заказы от покупателей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Имеющиеся запасы/инвентарь	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Цены основных	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

поставок						
e.	Заказы поставщикам	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f.	Расходы на оплату труда	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g.	Количество сотрудников	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h.	Стоимость электроэнергии	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. Кто ваши основные конкуренты? КЛАССИФИЦИРУЙТЕ КОНКУРЕНТОВ ПО ДОЛЕ НА РЫНКЕ

1= ОСНОВНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И 6=МИНИМАЛЬНАЯ ИЛИ ОТСУТСТВИЕ КОНКУРЕНЦИИ. НЕ ПОВТОРЯЙТЕ

НОМЕР.

	Классификация конкурентов
a. Местные компании в Кыргызстане	
b. Нерегулируемые компании в Кыргызстане (те, которые не платят налог)	
c. Казахские компании	
d. Китайские компании	
e. Турецкие компании	
f. Российские компании	

g. Другие конкуренты (напишите пожалуйста и классифицируйте)
--

22. Пожалуйста укажите где вы согласны или не согласны со следующими утверждениями

	Полностью согласен (5)	Согласен (4)	Нейтрально отношусь (3)	Не согласен (2)	Полностью не согласен (1)	Не знаю/ нет ответа
a. Я знаю все детали о новом Таможенном Союзе	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Новый Таможенный Союз будет выгодным для бизнеса	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Сотрудники вашей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

компании имеют соответствующие навыки						
d.	Сотрудники вашей компании являются надежными	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e.	Профессиональное и техническое обучение в Кыргызстане отвечает соответствующим требованиям	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f.	Техническая помощь доступна для решения проблем (Техническая поддержка на рынке)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g.	Ваша компания отвечает требованиям по охране труда и технике безопасности	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h.	Ваша компания имеет соответствующие экологические гарантии (по отработанному воздуху и воды)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i.	Государственные нормативные документы стимулируют бизнес (помогает бизнесу)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

23. Вы заинтересованы работать с другими компаниями вашей отрасли?

(1) Да ☐

(2) Нет ☐

ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТВЕТИТ ДА, ЗАДАЙТЕ ВОПРОС 24.

24. Какие виды делового сотрудничества вас интересуют? ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ

(1) Разработка и ☐

(5) Улучшение ☐

установление новых стандартов

дистрибуции

(2) Работа над новыми ☐

(6) Информационные ☐

продуктами или проектами/дизайнами

Технологии

(3) Работа над новой ☐

(7) Лоббирование ☐

технологией

(4) Маркетинг и продвижение ☐

Другое сотрудничество (напишите пожалуйста)

25. Заинтересованы ли вы работать с Местным Самоуправлением и Правительством чтобы поддержать строительный сектор?

(1) Да ☐

(2) Нет ☐

ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТВЕТИЛ ДА, ЗАДАЙТЕ ВОПРОС 26.

26. Какие виды сотрудничества бизнеса и государства вас интересуют? ОТМЕТЬТЕ ВСЕ ЧТО ОТНОСИТСЯ. (Речь идет про помощь бизнесу).

- | | | | |
|--|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| (1) Разработка и
установление новых
стандартов | <input type="checkbox"/> | (4) Инфраструктура | <input type="checkbox"/> |
| (2) Регулирование
бизнеса | <input type="checkbox"/> | (5) Маркетинг и
продвижение | <input type="checkbox"/> |
| (3) Поддержка новых
технологий | <input type="checkbox"/> | (6) Информационные
технологии | <input type="checkbox"/> |

Другое (напишите пожалуйста)

Можете ли вы порекомендовать компании/ предприятия, которые могли бы ответить на наши вопросы? Могли бы вы дать контактную информацию?

Спасибо за ваше сотрудничество. Вся информация будет сохранена в конфиденциальности. Если у вас есть вопросы, пожалуйста свяжитесь с Мээрим Маткуловой.

Мээрим Маткулова
Менеджер инициатив
Международный деловой совет
Бишкек, ул. Абдрахманова, 191
Хаятт Ридженси Бишкек, офис 113
Тел: [+996 312 623801](tel:+996312623801)
Факс: +996 312 623394
www.ibc.kg

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. СТРОИТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ И ПРАВИЛА (СНиП)

Евразийский межгосударственный совет по стандартизации, метрологии и сертификации признан Международной организацией по стандартизации (ISO). Следующие СНиПы извлечены из российских СНиПов (которые могут послужить ориентиром для СНиПов Таможенного союза). Кроме того, есть уникальные СНиПы Казахстана. Другие коды для рассмотрения С.Н. (строительные нормы, санитарные нормы), и Г.Н. (гигиенические нормативы для строительства).³

СНиП 2.09.03. По проектированию анкерных болтов для крепления строительных конструкций и оборудования
СНиП II-23-81 По проектированию усиления стальных конструкций
СНиП 06.03-85 Автомобильные дороги
СНиП 1.04.03-85 Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений
СНиП 1.06.04-85 Положение о главном инженере (главном архитекторе) проекта
СНиП 1.06.05-85 Положение об авторском надзоре проектных организаций за строительством предприятий, зданий и сооружений
СНиП 10-01-2003 Система нормативных документов в строительстве Основные положения
СНиП 10-01-94 Система нормативных документов в строительстве. Основные положения
СНиП 11-01-95 Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений
СНиП 11-02-96 Инженерные изыскания для строительства
СНиП 11-04-2003 Инструкция о порядке разработки, согласования, экспертизы и утверждения градостроительной документации
СНиП 11-107-98 Порядок разработки и состава раздела "Инженерно-технические мероприятия гражданской обороны. Мероприятия по предупреждению чрезвычайных ситуаций" проектов строительства
СНиП 11-39-76 Железные дороги колеи 1520 мм
СНиП 11-7-81 Гидроинженерное строительство в сейсмических районах
СНиП 12-01-2004 Организация строительства
СНиП 12-03-2001 Безопасность труда в строительстве
СНиП 12-03-99 Безопасность труда в строительстве. Часть 1. Общие требования
СНиП 12-04-2002 Безопасность труда в строительстве Часть 2. Строительное производство
СНиП 2.01.01-82 Строительная климатология и геофизика
СНиП 2.01.02-83 Земляные сооружения. Основания и фундаменты
СНиП 2.01.02-85 Противопожарные нормы
СНиП 2.01.07-85 Нагрузки и воздействия

³ Источник: GOSTPEREVOD, [www. http://gostperevod.com/](http://gostperevod.com/) (последняя дата доступа 4 августа, 2015).

СНиП 2.01.14-83 Определение расчетных гидрологических характеристик
 СНиП 2.01.15-90 Инженерная защита территорий, зданий и сооружений от опасных геологических процессов. Основные положения проектирования
 СНиП 2.01.28-85 Полигоны по обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных отходов Основные положения по проектированию
 СНиП 2.01.51-90 Инженерно-технические мероприятия гражданской обороны.
 СНиП 2.01.53-84 Световая маскировка населенных пунктов и объектов народного хозяйства.
 СНиП 2.02.01-83 Основания зданий и сооружений
 СНиП 2.02.03-85 Свайные фундаменты
 СНиП 2.02.04-88 Основания и фундаменты на вечномерзлых грунтах
 СНиП 2.02.05-87 Фундаменты машин с динамическими нагрузками
 СНиП 2.03.01-84 Пособие по проектированию бетонных и железобетонных конструкций из тяжелых и легких бетонов без предварительного напряжения арматуры.
 СНиП 2.03.01-84 Бетонные и железобетонные конструкции
 СНиП 2.03.02-86 Бетонные и железобетонные конструкции из плотного силикатного бетона
 СНиП 2.03.03-85 Армоцементные конструкции
 СНиП 2.03.04-84 Бетонные и железобетонные конструкции, предназначенные для работы в условиях воздействия повышенных и высоких температур
 СНиП 2.03.06-85 Алюминиевые конструкции
 СНиП 2.03.11-85 Защита строительных конструкций от коррозии
 СНиП 2.03.13-88 Полы
 СНиП 2.04.01-85 Внутренний водопровод и канализация зданий
 СНиП 2.04.02-84 Водоснабжение наружные сети и сооружения
 СНиП 2.04.03-85 Канализация. Наружные сети и сооружения
 СНиП 2.04.05-91 Отопление, вентиляция и кондиционирование
 СНиП 2.04.07-86 Тепловые сети
 СНиП 2.04.08-87 Газоснабжение
 СНиП 2.04.09-84 Пожарная автоматика зданий и сооружений
 СНиП 2.04.12-86 Расчет на прочность стальных трубопроводов
 СНиП 2.04.14-88 Тепловая изоляция оборудования и трубопроводов
 СНиП 2.05.02-85 Автомобильные дороги
 СНиП 2.05.03-84 Мосты и трубы. Строительные нормы и правил.
 СНиП 2.05.03-85 Мосты и трубы
 СНиП 2.05.06-85 Магистральные трубопроводы
 СНиП 2.05.07-91 Промышленный транспорт
 СНиП 2.05.08-85 Аэродромы
 СНиП 2.05.13-90 Нефтепродуктопроводы, прокладываемые на территории городов и других населенных пунктов
 СНиП 2.06.01-86 Гидротехнические сооружения. основные положения проектирования
 СНиП 2.06.04-82 Нагрузки и воздействия на гидротехнические сооружения (волновые, ледовые и от судов)
 СНиП 2.06.07-87 Подпорные стены, судоходные шлюзы, рыбопропускные и рыбозащитные сооружения
 СНиП 2.06.08-87 Бетонные и железобетонные конструкции гидротехнических сооружений
 СНиП 2.06.15-85 Инженерная защита территории от затопления и подтопления
 СНиП 2.07.01-89 Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений

СНиП 2.08.01-89 Жилые здания
СНиП 2.08.02-89 Общественные здания и сооружения
СНиП 2.09.02-85 Производственные здания
СНиП 2.09.03-85 Сооружения промышленных предприятий
СНиП 2.09.04-87 Административные и бытовые здания
СНиП 2.11.01-85 Складские здания
СНиП 2.11.03-93 Склады нефти и нефтепродуктов. Противопожарные нормы.
СНиП 21-01-97 Пожарная безопасность зданий и сооружений
СНиП 21-02-99 Стоянки автомобилей
СНиП 22-01-95 Геофизика опасных природных воздействий
СНиП 22-02-2003 Инженерная защита территорий, зданий и сооружений от опасных геологических процессов. Основные положения
СНиП 23-01-99 Строительная климатология
СНиП 23-02-2003 Тепловая защита зданий
СНиП 23-03-2003 Защита от шума
СНиП 23-05-95 Естественное и искусственное освещение
СНиП 3.01.01-85 Организация строительного производства
СНиП 3.01.03-84 Геодезические работы в строительстве
СНиП 3.01.04-87 Приемка в эксплуатацию законченных строительством объектов
СНиП 3.02.01-87 Земляные сооружения, основания и фундаменты
СНиП 3.02.03-84 Подземные горные выработки
СНиП 3.03.01-87 Несущие и ограждающие конструкции
СНиП 3.04.01-87 Изоляционные и отделочные покрытия
СНиП 3.04.03-85 Защита строительных конструкций и сооружений от коррозии
СНиП 3.05.01-85 Внутренние санитарно-технические системы
СНиП 3.05.02-88 Газоснабжение
СНиП 3.05.03-85 Тепловые сети
СНиП 3.05.04-85 Наружные сети и сооружения водоснабжения и канализации
СНиП 3.05.05-84 Технологическое оборудование и технологические трубопроводы
СНиП 3.05.06-85 Электротехнические устройства
СНиП 3.05.07-85 Системы автоматизации
СНиП 3.06.03-85 Автомобильные дороги
СНиП 3.06.04-91 Мосты и трубы
СНиП 3.06.07-86 Мосты и трубы. Правила обследований и испытаний
СНиП 3.06.07-87 Мосты и трубы. Правила обследования и испытаний
СНиП 3.07.02-87 Гидротехнические морские и речные транспортные сооружения
СНиП 3.09.01-85 Производство сборных железобетонных конструкций и изделий
СНиП 31-03-2001 Производственные здания
СНиП 31-04-2001 Складские здания
СНиП 31-05-2003 Общественные здания административного назначения
СНиП 32-01-95 Железные дороги колеи 1520 мм
СНиП 32-03-96 Аэродромы
СНиП 32-04-97 Тоннели железнодорожные и автодорожные
СНиП 33-01-2003 Гидротехнические сооружения. Основные положения
СНиП 35-01-2001 Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения
СНиП 4.02-91 Общие положения по применению сметных норм и расценок на строительные работы
СНиП 4.07-91 Сборник сметных норм дополнительных затрат при производстве строительно-монтажных работ
СНиП 41-01-2003 Отопление, вентиляция и кондиционирование

СНиП 41-02-2003 Тепловые сети
СНиП 41-03-2003 Тепловая изоляция оборудования и трубопроводов
СНиП 42-01-2002 Государственный комитет Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу (ГОССТРОЙ России)
СНиП 50-102-2003 Проектирование и устройство свайных фундаментов
СНиП 52-01-2003 Бетонные и железобетонные конструкции
СНиП 82-02-95 Федеральные (типовые) элементные нормы расхода цемента при изготовлении бетонных и железобетонных изделий и конструкций
СНиП II-106-79 Нормы проектирования. Склады нефти и нефтепродуктов
СНиП II-11-77 Защитные сооружения гражданской обороны
СНиП II-12-77 Защита от шума
СНиП II-22-81 Каменные и армокаменные конструкции
СНиП II-23-81 Стальные конструкции
СНиП II-26-76 Кровли
СНиП II-35-76 Нормы проектирования Котельные установки
СНиП II-3-79 Строительная теплотехника
СНиП II-39-76 Железные дороги колеи 1520 мм
СНиП II-44-78 Тоннели железнодорожные и автодорожные
СНиП II-58-75 Электростанции тепловые
СНиП II-7-81 Строительство в сейсмических районах
СНиП II-89-80 Генеральные планы промышленных предприятий
СНиП II-90-81 Производственные здания промышленных предприятий
СНиП II-94-80 Подземные горные выработки
СНиП III-10-75 Правила производства и приемки работ
СНиП III-18-75 Металлические конструкции
СНиП III-21-73 Отделочные покрытия строительных конструкций
СНиП III-2-75 Правила производства и приемки работ
СНиП III-34-74 Автоматизация технологических процессов, системы управления промышленными установками, информационно-измерительные системы
СНиП III-42-80 Магистральные трубопроводы
СНиП III-4-80 Техника безопасности в строительстве

Проект «Инициатива USAID по развитию бизнеса»

Кыргызская Республика, 720040

г. Бишкек, ул. Раззакова 15

Офис 6, 2-этаж

Тел/Офис: +996 312 30 07 37

Факс: +996 312 30 02 18



USAID BGI Project

Проект «Инициатива USAID по развитию бизнеса»

Кыргызская Республика, 720040

г. Бишкек, ул. Раззакова 15

Офис 6, 2-этаж

Тел/Офис: +996 312 30 07 37

Факс: +996 312 30 02 18



USAID BGI Project