Маркетинговая стратегия для Кыргызской Ассоциации Разработчиков Программного Обеспечения и Услуг (KSSDA)

Бишкек 2008

Содержание

Резюме

Обзор отрасли

Предыстория стратегия 2005 года

Результаты исследования ИТ компаний

Предпосылки для развития отрасли

SWOT анализ

Стратегические цели

Технопарк

Работа с представителями власти

План строительства технопарка

Основные подразделения технопарка

Бизнес-инкубатор

Бизнес-акселератор

Сервис-зона

Преимущества, получаемые ИТ компаниями технопарка

Совершенствование системы образования

Работа с министерством образования

Привлечение новых членов

Мероприятия по привлечению новых членов

Услуги, предлагаемые Ассоциацией своим членам

Создание информационного портала

Прямой маркетинг

Внешний маркетинг

Заключение

Резюме

Общий объем ИТ-рынка в Кыргызстане составляет 100 млн. долл, в том числе, по неофициальным данным рынок разработки ПО и услуг по итогам 2007 года составил до 10 млн. долл. До сегодняшнего дня в Кыргызстане не было серьезных исследований рынка разработки программного обеспечения и ИТ услуг. Информация на рынке фрагментарна и неорганизованна ввиду пребывания многих компаний и частных программистов в тени, незрелости и незаконченности процесса формирования данной отрасли.

Однако в целом ИКТ (включающий цифровые, сотовые и Интернет коммуникации, hardware, и программное обеспечение) сектор в Кыргызстане оказывает существенное и позитивное влияние на экономическое развитие страны. В целом, рост в данном секторе экономики составлял 25-30% за последние несколько лет.

ИТ индустрия, включая разработку ПО и ИТ услуг является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в мире. Своим ростом отрасль обязана увеличению общего проникновения ИТ технологий в бизнес-процессы организаций, механизмы государственного управления и повседневную жизнь людей.

Последние 5-10 лет происходит переход экономических тяжеловесов, таких как США, Япония и Западная Европа с Индустриальной экономики в экономику, основанную на знаниях (Knowledge Economy). Очевидно, что данная экономика приносит наибольшую добавленную стоимость, в то время как материальное производство приносит все меньшую норму прибыли.

Кыргызстан так и не прошел полностью этап Индустриализации, экономика, по сути, является аграрно-индустриальной. Кроме того, географическая удаленность и отсутствие выхода к морю делает нас крайне непривлекательным регионом для существенных инвестиций со стороны крупных, традиционных производственных корпораций. В то время как Китай, Филиппины, Индонезия, Таиланд и другие страны с выходом к морю и большим количеством дешевой рабочей силы стали производственными цехами развитого мира – Кыргызстан не имеет возможности привлечь какие-либо существенные инвестиции в сферу производства промышленных товаров. Однако как раз этот факт может послужить толчком для развития у нас более «продвинутых» отраслей экономики.

Кыргызская Республика не имеет крупных месторождений газа и нефти. Глобальный рынок все больше отходит от крупного производства к более легким производствам, так

называемым софт-индустриям, куда относится сфера обслуживание, финансы, туризм, информационные технологии и т.д.

Следовательно, один из путей экономического роста - в развитии софт-индустрии в целом и информационных технологий в частности. В отличие от производственных отраслей, где международное разделение труда уже сложилось, географическое распределение отрасли ИТ еще не закончено, и у Кыргызстана есть шанс найти свое место на глобальном рынке.

Обзор отрасли

ИКТ сектор в Кыргызской Республике начал свое развитие с момента создания первого мобильного оператора Кател в 1993 году и первых интернет-провайдеров Элькат и Азияинфо в 1994 году. На сегодняшний день ИКТ сектор состоит из сегмента телекоммуникационных услуг и сегмента ИТ-услуг. Сегмент телекоммуникационных услуг представлен интернет-провайдерами и операторами сотовой и фиксированной связи. Сегмент ИТ - услуг включает в себя компании, занимающие поставкой компьютерной техники, разработчиками программного обеспечения и информационных систем для внутренних и зарубежных клиентов.

Понимание правительством того, что ИКТ сектор является одним из системообразующим в экономики страны, было еще в 2005 году. Планировалось сделать Кыргызстан лидером в Центральной Азии и СНГ в области развития ИКТ и построения информационного общества. Согласно стратегии правительства, планировалось привлекать инвестиции на реорганизацию телекоммуникационных сети для внедрения сетей следующего поколения NGN, на внедрение основных элементов электронного правительства, а также формирование индустрии программных продуктов и аутсорсинговых услуг. В ходе реализации последней задачи в 2008-2009 годах в Кыргызстане должно было уже функционировать 200-300 компаний сферы программирования, объемы экспорта должны были составлять около 150-200 млн. долларов, а также должен был быть создан и уже работать технопарк. Однако в связи с политической нестабильностью и приходом нового правительства, данная стратегия не была реализована.

Сегодня сектор ИКТ является одним из наиболее динамично и устойчиво развивающихся секторов экономики КР. Согласно данным Национального статистического комитета, общие затраты предприятий КР на развитие и использование информационных технологий выросли с 557,4 млн. сом в 2001 году до 939,8 млн. сомов. Однако в секторе ИКТ

развитие идет неравномерно, большее развитие получила связь, в то время как остальные сегменты развиваются умеренно. Несмотря на свое развитие, ИКТ сектор в Кыргызстане имеет ряд проблем. Во-первых, это отсутствие полной и достоверной информации об уровне развития отрасли, во-вторых, отсутствие четко выраженной политики государства относительно стратегии развития ИКТ сектора, и, в-третьих, большая сложность в осуществлении проектов по развитию сектора.

В данный момент ситуация на рынке ИТ услуг такова: существует рынок услуг разработки ПО на экспорт, однако структура его очень фрагментарна и не обозначена критическим количеством компаний. Существует более 20 официально зарегистрированных компаний, и большое количество – по некоторым данным около 200-300 различных фрилансеров, работающих на дому.

Существует проблема пессимизма участников рынка по поводу работы в открытую, на легальной основе, так как многие боятся необоснованных проверок и вымогательства со стороны проверяющих органов. Данная проблема обострена тем, что многие местные компании-разработчики софта не работают на местном рынке и не попадают в поле зрение местных проверяющих органов.

Для того чтобы более полно рассмотреть ИТ отрасль, было проведено анонимное он-лайн исследование среди более 20 ИТ компаний. Однако не все участники заполнили анкету. Целью исследования являлось определения, по мнению ИТ компаний, объемов ИТ отрасли, а также определение потребности ИТ компаний в ассоциации, которая будет объединять компании, работающие в отрасли ИТ, и являться их единым представителем.

В ходе исследования было определено, что по мнению ИТ компаний объем рынка ИТ услуг по разработке программного обеспечения составляет менее 4-6 млн. долларов США, в среднем оперирует около 20-25 компаний и около 100 фрилансеров. В среднем в ИТ компаниях в Кыргызстане штат составляет 18 человек на одну компанию. Максимальное число сотрудников в компании - 45 человек, минимальное число сотрудников - 7. В среднем, компании в Кыргызстане оперируют на протяжении 6 лет. Самая старая компания ведет свою деятельность на ИТ рынке КР в течение 11 лет. Самой молодой компании 1 год.

В ходе исследования выяснилось, что ИТ компании КР предлагают самые разные виды продуктов и услуг. Почти все компании предлагают следующие товары и услуги:

- разработка электронных обучающих курсов, программных продуктов на заказ клиента, программного обеспечения, web программирования

- разработка мультимедийных энциклопедий,
- ИТ консалтинг
- поддержка и внедрение автоматизированной банковской системы
- тестирование программного обеспечения
- системное обслуживание
- развертка и поддержка сетевой инфраструктуры
- консультации по внедрению ИТ и аппаратной инфраструктуре.

Также респондентам был задан вопрос относительно их способов привлечения новых клиентов. В основном компании находят новых клиентов с помощью личных связей (25% компаний), а также через свой веб-сайт (22% компаний). 19% компаний привлекают клиентов через интернет рекламу, 17% компании используют метод CEO, и всего 6% компаний размещают свою рекламу в печатных изданиях. Ни у одной из компаний обороты не превышают $ 1 000 000 млн. долларов в год.

Многие участники рынка указали на необходимость организации, которая бы занималась защитой их интересов. Многие из участников рынка жалуются на отсутствие адекватной инфраструктуры, поддержки государством данной отрасли, отсутствие кадров и т.д. В основном ИТ компании, которые хотят создания ассоциации, отметили следующие ее функции:

- Лоббирование законов по развитию ИТ услуг, в том числе и налоговых
- Оказание помощи в подборе кадров, поиске клиентов и партнеров
- Проведение сертификации компаний
- Оказание юридических консультаций и обучение специалистов

Таким образом, исследование показало, что ИТ сектор в КР находится на начальном этапе развития и для ее дальнейшего развития существует потребность в Ассоциации, которая будет представлять общие интересы ИТ компаний и отрасли в целом. (см. Приложение 1)

Предпосылки для развития ИТ рынка

Образованное общество и большой потенциал развития

Советское наследие в образовании все еще позволяет использовать остающиеся в Кыргызстане кадры. Однако ситуация из года в год ухудшается: школьное образование страдает от нехватки учителей по точным и естественным дисциплинам, нехватки учебных

материалов и ресурсной базы, профессионально-техническое и высшее образование страдает от засилья старых, постсоветских учебных планов и образовательных стандартов, не отвечающих требованиям современного рынка.

Вместе с тем увеличивается количество студентов на ИТ факультетах республики – из порядка 40000 студентов ежегодно заканчивающих ВУЗы, около 13000 приходится на технические специальности, связанные с инженерией и электроникой, в том числе около 250 приходится на ИТ программистов.

Сегодня основными ВУЗами, которые выпускают ИТ специалистов, являются Политехнический Университет, Кыргызско-Славянский Университет, Американский Университет в Центральной Азии. В Политехе сейчас всего обучается около 1500 студентов, а КРСУ 1100 студентов, В АУЦА около 80 студентов. Однако, несмотря на то, что количество студентов, учащихся на ИТ факультетах увеличивается, качество образования не улучшается. Материально-техническая база университетов сильно устарела, особенно в отношении аппаратной части компьютеров, проектирования и разработки электронных узлов и устройств, в то время как отрасль ИКТ давно ушла вперед. Также не хватает квалифицированных преподавателей. Поэтому студенты получают в основном теоретические знания, а компании при принятии на работу молодых специалистов вынуждены заниматься их обучением, на которое порой может уходить до 2 лет.

А быстрое развитие ИКТ сектора и постоянно увеличение отраслей требует все большего количества квалифицированных специалистов. Сейчас увеличивается потребность в специалистах с высоким уровнем общесистемной подготовки, также существует недостаток управленцев высшего звена, которые занимались бы развитием ИТ бизнеса.

Культурный мост между востоком и западом, близость культур, гибкость

Кыргызстан находится на пересечении цивилизаций и культур. Уникальность истории и географии позволяет кыргызстанцам относительно легко понимать культурные особенности восточных и западных стран. Кыргызские компании с одинаковым успехом работают как на западных рынках (Италия, Голландия, США), так и на восточных (Япония).

Близость к западной культуре проявляется в схожем понимании временных рамок, рабочей этики и качества. Более высокие стандарты работы позволяют кыргызстанским компаниям конкурировать с азиатскими (индийскими, вьетнамскими и китайскими)

компаниями. В то же время азиатский менталитет позволяет быть гибкими и клиенто-ориентированными, чем, например, восточноевропейские или российские компании.

Таким образом, знание бизнес этики, азиатский менталитет, и понимание делового подхода к клиентам являются важными составляющими успешного сотрудничества в развитии технических навыков в ИТ индустрии. Благодаря гибкости и пониманию культур, Кыргызстан может стать мостом соединяющим восточные и западные культуры.

Коммуникации: временные пояса и стабильная инфраструктура

Кыргызстан находится в самом центре Евразийского континента, с разницей в 4 часа от Лондона, 2 часа от Москвы и 4 часа от Токио. Это позволяет кыргызстанским компаниям работать со своими клиентами в едином временном отрезке. Для удобства и оперативности многие компании используют в коммуникациях со своими клиентами программы skype, msn, icq. Близость к основным рынкам в СНГ и Азии позволяют основным партнерам посещать Бишкек регулярно.

Несмотря на недавние веерные отключения электричества, в целом город Бишкек и его окрестности, где располагается большинство аутсорсинговых компаний отличается стабильностью общей инфраструктуры – доступ к Интернету, электричество (с учетом альтернативных источников - генераторов), цифровая телефонная связь. Необходимо отметить, что все эти элементы инфраструктуры являются наиболее доступными именно в Кыргызстане, так как предоставляются по более низким ценам, нежели в других странах.

Низкие издержки

Навыки, опыт и стабильность являются наиболее важными критериями при отборе аутсорсинг провайдера, но наиболее важным фактором все же является стоимость. Стоимость программирования остается конкурентным преимуществом кыргызстанских компаний, в среднем составляет 10-15 долларов США, что ниже цен в среднем по России и СНГ, где стоимость программирования достигает 35-40 долларов за человеко-час.

SWOT-анализ

Strengths: ✓ Первая ИТ Ассоциация в Кыргызстане, нет конкурентов Поддержка международных доноров Активная вовлеченность некоторых членов Ассоциации ✓ Поддержка Президента и Администрации, особая поддержка Инвестиционного Совета в лице Т. Койчуманова ✓ Актуальные задачи ассоциации (улучшение законодательства, совершенствование кадров, развитие отрасли, создание технопарка)	***Opportunities:*** ✓ Возможность стать единственной ассоциацией в ИТ секторе в КР ✓ Хорошая осведомленность ИТ компаний друг о друге (быстрое привлечение потенциальных членов) ✓ Привлекательность отрасли - быстрые темпы роста ✓ Сотрудничество с ИТ Ассоциациями в других странах - использование международного опыта ✓ Привлечение международного капитала в ИТ сектор
Weaknesses: ✓ Небольшое количество участников на рынке ✓ Большая доля теневого рынка ✓ Малые обороты отрасли ✓ Малое количество членов Ассоциации ✓ Отсутствие стратегии привлечения новых членов Ассоциации ✓ Неосведомленность об Ассоциации	***Threats:*** ✓ Отключения электричества ✓ Низкий уровень заинтересованности ИТ компаний ✓ Слабая поддержка и отсутствие понимания со стороны государства ✓ Отсутствие информации и непрозрачность рынка программирования ✓ Слабая ИТ инфраструктура: недоступность широкополосного Интернета ✓ Отсутствие прямых полетов из Европы и Азии в Бишкек

Стратегические цели маркетинга Ассоциации

Миссия ассоциации:

- КССДА представляет интересы отрасли в государственных органах и защищает права всех членов Ассоциации.
- КССДА стремится к созданию благоприятной налоговой и деловой среды для представителей отрасли, в том числе посредством создания ИТ технопарка.
- КССДА работает над продвижением Кыргызской Республики на мировом рынке, как поставщика программного обеспечения и ИТ услуг.

Ассоциация Разработчиков Программного Обеспечения ведет активную деятельность за продвижение интересов компаний-разрабочиков ПО перед правительством Кыргызстана. Деятельность Ассоциации направлена на развитие IT-сектора экономики, снижение налогов, совершенствование таможенного законодательства, построение современного технопарка на территории КР и привлечение государства к поддержке международных проектов Партнерства.

Основная стратегическая задача маркетинга Ассоциации заключается в качественном и последовательном выполнении своей миссии. Лишь только при успешном выполнении своей миссии Ассоциация сможет полноценно развиваться, приобретать авторитет и привлекать новых членов. Кроме выполнения своей основной миссии Ассоциация призвана оказывать нужные услуги своим членам, представителям отрасли и заинтересованным лицам.

Таким образом можно выделить несколько стратегических целей ассоциации на ближайшие три года и подразделить их на краткосрочные и среднесрочные.

- Краткосрочные –ближайший год-два:
    - Создание ИТ Технопарка
    - Реформа ИТ образования и обеспечение отрасли кадрами
- Среднесрочные – ближайшие два-три года:
    - Институциональное развитие Ассоциации посредством оказания востребованных услуг
    - Внешний маркетинг страны как поставщика ИТ услуг

Создание технопарка

Главной задачей ассоциации при создании технопарка является уменьшение налогового бремени для ИТ компаний Кыргызстана, введения налоговых льгот по налогу на прибыль, НДС, налогу на имущество и других налогов. Важным аспектом создания технопарка также является деятельность, направленная на развитие инфраструктуры для роста и развития инновационных компаний, размещенных на территории Технопарка, и инновационного предпринимательства Кыргызстана в целом.

Для достижения сокращения налогового бремени ИТ компаний представителям ассоциации необходимо наладить контакты с правительством, Жогорку Кенешем КР. Лоббирование интересов ИТ компаний в правительстве и ЖК будет осуществляться через налаженные личные контакты, круглые столы по обсуждению существующих проблем.

Для привлечения инвестиций в создание технопарка необходимо установить прочные контакты с Инвестиционным Советом КР. Так как деятельность инвестиционного совета заключается в привлечении инвесторов в КР, тесное сотрудничество с инвестиционным советом КР позволит более эффективно привлечь инвесторов для вливания инвестиций в создание технопарка.

Ожидаемый результат - превращение интересной инновационной бизнес идеи в качественный, инвестиционно привлекательный бизнес проект, который будет содействовать развитию ИТ индустрии не только Кыргызстана, но и всего региона в целом.

Технопарк это специальная территория, на которой объединены научно-исследовательские организации, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, охрана. Смысл создания технопарка заключается в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов общего профиля деятельности. В данном случае создание технопарка будет направлено на развитие ИТ индустрии. При планировании технопарка необходимо использовать успешный опыт других стран, например Белоруссии (Приложение 1).

Таким образом, создание технопарка, предоставляющего налоговые льготы для его участников, повысит приток инвестиций в ИТ сектор и усилит его развитие в Кыргызстане. Открытие технопарка также мобилизует специалистов ИТ сектора, а аткже привлечет внимание будущих специалистов - студентов ИТ направлений. Таким образом, создание

технопарка будет содействовать увеличению ИТ специалистов в целом в Кыргызстане, что в свою очередь приведет к развитию самой отрасли.

Совершенствование системы образования

Также одной из основных стратегических целей ассоциации на первые три года деятельности является совершенствование образовательной системы в области информационных технологий.

Для повышения качества подготовки ИТ специалистов, в первую очередь, необходимо изменение стандартов нынешнего образования. В этих целях необходимо установить тесные контакты с министерством образования. Для достижения необходимых результатов нужно выделить контактные лица в МО на уровне министров, заместителей министров. Основной задачей сотрудничества с МО является изменение стандартов образования в соответствии с требованиями современного рынка и повышение уровня образования в области ИТ. Эти задачи будут достигнуты за счет:

1. балансирования практической и теоретической форм обучения

- открытие практических лабораторий в вузах, где студенты смогут применять теоретические знания, полученные в ВУЗе, разрабатывая проекты ИТ компаний, тем самым получать и практический опыт.
- проведение олимпиад и конкурсов среди студентов ИТ направления на лучший ИТ проект и т.д.

2. обновления материально-технической базыми повышения качества преподавательского состава

- проведение семинаров по повышению квалификации преподавателей
- поиск партнеров среди местных и зарубежных вузов и компаний для получения дарственных учебных пособий и учебных программных обеспечений

Таким образом сотрудничество с МО и выполнение поставленных задач приведет к увеличению числа профессионалов и улучшению качества обучения в сфере ИТ, что в свою очередь улучшит качество выполняемых работ и создаваемых продуктов на ИТ рынке КР

Привлечение новых членов

Ассоциация может стать единственным и полноправным представителем ИТ отрасли путем активного вовлечения в нее ИТ компаний. Поэтому одним из основных направлений деятельности Ассоциации в течение первых трех лет будет являться активное привлечение

оновых членов – компаний, разработчиков программного обеспечения, провайдеров ИТ и BPO услуг, а также электронных коммерсантов. Для того чтобы быть привлекательной для компаний, Ассоциация должна предоставлять компаниям ценностное предложение.

Ассоциация должна стать единственным местом, где ИТ компании смогут вместе собираться, обсуждать проблемы ИТ отрасли и через Ассоциацию искать пути их решения. Для этого необходимо будет организовать неформальный клуб ИТ компаний и регулярно проводить встречи с ее членами для обсуждения различных вопросов. Также было бы хорошо. если на официальном сайте Ассоциации был организован форум, на котором в режиме он-лайн, не тратя времени на встречи, могли встречаться представители ИТ компаний, ИТ специалисты, а также студенты, учащиеся на ИТ факультетах. Этим самым Ассоциация сможет

стать площадкой, где будут объединяться все лица, заинтересованные в развитии ИТ отрасли Кыргызстана.

Также одной из основных функций Ассоциации должна стать защита интересов ИТ компаний в государственных органов. Будучи единым представителем ИТ компаний, Ассоциация сможет стать мостом между властью и ИТ бизнесом.

Как было уже упомянуто выше ИТ сектор в Кыргызской Республике наполовину находится в тени и практически нет достоверной информации об этом секторе. Ассоциация могла бы стать информационным центром ИТ сферы КР. Ассоциацией должны проводиться различные исследования ИТ сектора, а информация полученная в ходе исследований предоставляться членам Ассоциации. Также должны выпускаться различные информационные бюллетени о местном и зарубежном рынке ИТ, о компаниях, работающих в ИТ, как местных так и зарубежных, о новинках ИТ индустрии и о местных и зарубежных тендерах, которые будут бесплатно распространяться среди членов Ассоциации.

Немаловажной функцией Ассоциации должна стать организация в Кыргызстане различных выставок, конференций, приезд иностранных делегаций, с помощью которых члены Ассоциации смогли бы налаживать связи как с местными, так и зарубежными клиентами. Развитие ИТ отрасли Кыргызстана также зависит от объема привлекаемых инвестиций. А Ассоциация сможет представлять интересы ИТ компаний на мировом рынке и заниматься поиском иностранных инвестиций.

Кроме того Ассоциация должна участвовать в профессиональном развитии ИТ специалистов посредством проведения тренингов и семинаров с участием иностранным специалистов. А для членов Ассоциации должна предлагаться система скидок на участие в таких мероприятиях. Также Ассоциация могла бы стать местом, где ее члены могли находить хорошие кадры и получать юридическую консультацию. То есть, сотрудничая с ВУЗами и студентами, Ассоциация может подбирать новые кадры для членов Ассоциации, учитывая требования к кандидатам и качества студентов. На своем официальном сайте Ассоциация могла бы размещать рекламные баннеры своих членов.

Также сегодня в Кыргызстане не проводится сертификации специалистов, а также продуктов и услуг, выпускаемых ИТ компаниями. Ассоциация должна заняться этой сертификацией, тем самым став единственным местом, где специалисты и ИТ компании в КР могли бы получить международную сертификацию. Кроме того, Ассоциация должна работать

над тем, чтобы предоставлять своим членам лицензионного программного обеспечения со скидкой.

Таким образом, Ассоциации может предложить своим членам большой спектр услуг, который будет выгоден как и ИТ компаниям, так и сыграет большую роль в развитии ИТ отрасли Кыргызстана.

Для того чтобы Ассоциация смогла привлекать в свои члены все больше и больше новых компаний, она должна проводиться определенные мероприятия.

В первую очередь, Ассоциации необходимо разработать фирменный стиль в соответствии со стратегией позиционирования. Для этого Ассоциации необходимо разработать и утвердить логотип и фирменные цвета Ассоциации.

Также необходимо в кратчайшие сроки разработать официальный сайт Ассоциации. Он должен быть направлен не только на внутреннюю, но и внешнюю аудитории. Поэтому веб сайт должен быть на нескольких языках (русском и английском как минимум). Веб сайт должен состоять из частей:

1) Общая часть

- Общая информация о Кыргызской Республики, преимущества Кыргызстана как страны лидера аутсорсинга ИТ услуг в Центральной Азии
- Информация о ИТ отрасли страны, ее история, количество компаний, преимущества и потенциал развития ИТ сектора Кыргызстана
- Информация об Ассоциации, ее история, миссия, цели и задачи, руководители, члены, контактная информация, процедура вступления в Ассоциацию
- Новости. На сайте должны отражаться все новости, которые касаются ИТ отрасли.
- Vendor’s list – каталог ИТ компаний в КР, потенциальных поставщиков программного продукта и услуг на экспорт

2) Члены ассоциации

- Полный список членов Ассоциации с их контактными данными и кратким описанием их деятельности

3)Мероприятия

- Проведенные, текущие и предстоящие конференции, выставки, круглые столы. Сроки проведения и процедура регистрации
- Список семинаров и тренингов, которые проводятся Ассоциацией, сроки проведения и процедура и стоимость участия

4) Аналитическая часть

- Аналитические статьи о текущей ситуации в ИТ отрасли Кыргызстана и всего мира. новые тенденции
- Статьи о членах Ассоциации, их истории развития и успеха.

Для разработки и ведения сайта в Ассоциации должны быть назначены 2-3 ответственных лица. Эти ответственные лица в краткие сроки должны найти компанию, которая разработает сайт Ассоциации в соответствии с фирменным стилем Ассоциации. Также эти лица должны написать контент сайта на русском и английском языках, в последствие, отвественные лица должны постоянно обновлять сайт ассоциации, редактировать информацию согласно изменениям, добавлять новые новости, аналитические статьи и

Как было выявлено, на рынке КР существует около 15-20 ИТ легализованных компаний. Количество компаний позволяет охватить весь рынок путем создания и налаживания персональных контактов. То есть для привлечения ИТ компаний необходимо подготовить пакет документов о деятельности ассоциации и предоставить потенциальным членам ассоциации информацию о КССДА, плане ее развития и тех преимуществ, которые компания получат при вступлении в нее. Таким образом, для привлечения ИТ компаний будет применяться прямой маркетинг. Список преимуществ должен включать в себя такие пункты, как возможность общения с другими ИТ компаниями, лоббирование интересов в правительстве и Жогорку Кенеше, подбор новых кадров из числа студентов и недавних выпускников, участие со скидкой в конференциях и семинарах, прохождение сертификации со скидкой, возможность размещения своих баннеров на сайте организации, получение юридических консультаций, покупка лицензионного ПО со скидкой.

Для того чтобы в Ассоциацию привлекались новые члены, Ассоциация должна стать известной. Для увеличения осведомленности об Ассоциации, она должна участвовать в различных круглых столах семинарах, конференциях и телевизионных телепередач и дебат, темой которых является ИТ сектор. Ассоциация может договориться с «Пятым каналом» в участие на передаче «Майдан», где будет обсуждаться тема ИТ сектора, тем самым презентовав себя и озвучив свою миссию и цели.

Также Ассоциации необходимо заняться рекламной деятельностью. Для этого Ассоциации нужно выбрать наиболее оптимальные для Ассоциации СМИ, рекламные плоскости и другие источников рекламирования.

Осуществление рекламной деятельности будет проходить в три этапа:

- определение наиболее эффективных каналов коммуникаций
- разработка и подготовка рекламных концепций
- аудит, мониторинг

Источниками рекламирования могут стать:

- интернет пространство (akipress.org, 24.kg, веб сайты бизнес ассоциаций)
- радио (Европа +, Кыргызстан Обондору и т.д.),
- телевидение (5 канал, НБТ, КТР),
- размещение рекламных щитов (на центральных улицах города (Совесткая, Чуй, Манаса, и т.д.)
- распространение информационных бюллетеней (журналов) в зданиях государственных органов, бизнес компаний, отелях и аэропортах (для повышения инвестиционной привлекательности и осведомленности)

Кроме активного привлечения новых членов, Ассоциация должна заняться позиционированием Кыргызстана на мировом рынке ИТ услуг. Основная цель заключается в создании и укреплении бренда Кыргызстан на внешнем рынке, как лидера аутсорсинга ИТ услуг в Центральной Азии. Для этого необходимо создать положительные ассоциации и нейтрализовать негативные. Основными задачами внешнего маркетинга являются:

- установление и укреплении связей с иностранными ИТ ассоциациями и ИТ компаниями
- централизованное привлечение крупных заказчиков ПО в Кыргызстан
- привлечение инвестиций в ИТ сектор страны.

Однако на данный момент позиционирование ассоциации на мировом рынке не целесообразно, потому что Ассоциация только начинает свою работу на рынке Кыргызстана и сейчас ее основной целью является внутренний маркетинг. Для того чтобы выйти на мировой рынок, Ассоциации необходимо увеличить количество членов, стать более известной на местном рынке, в сотрудничестве с правительством совершенствовать законодательство и начать работу по созданию технопарка.

В среднесрочной перспективе, через 3-5 лет Ассоциация сможет выйти на мировой рынок и выступить в роли основного представителя ИТ компаний Кыргызстана на мировом ИТ секторе. Ассоциации необходимо разработать концепцию позиционирования. Для этого необходимо определить Уникальное Торговое Предложение в соответствии с конкурентными преимуществами Ассоциации, а также определить рациональные и эмоциональные «точки различия» и «точки паритета» для формулировки позиционирования.

Ассоциации необходимо будет устанавливать и налаживать связи с подобными Ассоциациями других стран. Одним из способов будет являться прямой маркетинг, то есть непосредственный выход на эти ассоциации. Также Ассоциация должна будет принимать участие в различных международных ИТ конференциях, выставках, где она сможет установить связи с иностранными компаниями и ассоциациями, а также возможно привлечь новые инвестиции в ИТ сектор КР.

Заключение

Таким образом, отрасль разработки программного обеспечения в Кыргызстан находится на начальном этапе и имеет потенциал для развития. Однако в Кыргызской Республике пока еще есть необходимые ресурсы, в том числе человеческие, которые смогут развить эту отрасль и вывести страну на мировой рынок.

Анализ отрасли и проведенное исследование показали на необходимость создания Ассоциации, которая будет являться единым представителем компаний, работающих в ИТотрасли. Ассоциация будет работать в нескольких направлениях: работа с органами властями по улучшению законодательства и строительству технопарка, сотрудничество с ВУЗами Кыргызстана по улучшению качества образования, а также привлечение новых членов Ассоциации, путем предоставления им уникальных услуг, а также позиционирования КР на мировом рынке.

Приложение 1:

Результаты исследования

(период с 17 ноября по 1 декабря 2008 года)

Целью исследования было определение потребностей ИТ компаний в ассоциации для ИТ сектора, какие функции и услуги должна выполнять компания, а также возможно и целесообразно ли создание такой ассоциации в Кыргызстане в настоящее время.

В данный момент ситуация на рынке ИТ услуг такова: существует рынок услуг разработки ПО на экспорт, однако структура его очень фрагментарна и не обозначена критическим количеством компаний.

Существует проблема пессимизма участников рынка по поводу работы в открытую, на легальной основе, так как многие боятся необоснованных проверок и вымогательства со стороны проверяющих органов. Данная проблема обострена тем, что многие местные компании-разработчики софта не работают на местном рынке и не попадают в поле зрение местных проверяющих органов.

Тем не менее, многие участники рынка указали на необходимость организации, которая бы занималась защитой их интересов. Многие из участников рынка сетуют на отсутствие адекватной инфраструктуры, поддержки государством данной отрасли, отсутствие кадров и т.д.

В опросе приняло участие 13 ведущих компаний - представителей ИТ сектора. В результате исследования был выявлен общий объем рынка услуг по разработке программного обеспечения в Кыргызстане, также были определены приблизительные размеры ИТ сектора (количество компаний), каковы размеры компаний, как давно эти компании ведут деятельность на территории Кыргызстана, какие виды услуг предлагают ИТ компании, как компании продвигают себя на рынке, какой средний оборот в год у ИТ компаний.

К участию в исследовании были приглашены следующие ИТ компании Кыргызстана:

1. DMSoft
2. Ikeen
3. JoomlaEquipment
4. KGUnited
5. Lizatec
6. OmegaSoft
7. Skalfa
8. Sands
9. WorksForWeb
10. Unique Technologies
11. Boonex
12. SemTech
13. ITEG

14. "Информационные технологии бизнеса" (Logicon)
15. Akforta
16. Brand
17. Agava
18. Intelliants
19. Incorex
20. Development On The Edge

Однако в связи с тем исследование проводилось on-line, не все компании ответили на вопросы исследования.

При ответе на вопрос об объеме рынка услуг по разработке программного обеспечения в Кыргызстане мнения респондентов разделились. Однако, согласно результатам выяснилось, что по мнению ИТ компаний Кыргызстана объем рынка ИТ услуг по разработке программного обеспечения составляет менее 4-6 млн долларов США.

Каков общий объем рынка услуг по разработке программного обеспечения в Кыргызстана

до 1 млн долл США	27.3%
2-3 млн долл США	18.2%
4-6 млн долл США	27.3%
7-10 млн долл США	18.2%
11-15 млн долл США	9.1%

Следующий вопрос в исследовании касался структуры рынка ИТ услуг в Кыргызстане. Согласно ответам респондентов было выявлено, что в Кыргызстане в среднем оперирует около 20-25 компаний. ИТ фрилансеров в Кыргызстане оказалось гораздо больше. ИТ компании отметили, что фрилансеров в КР оперирует более 100. Таким образом, видно, что основная деятельность в секторе ИТ услуг находится в тени, и только 20% всех компаний в сфере ИТ услуг являются зарегистрированными и ведут свою деятельность официально.

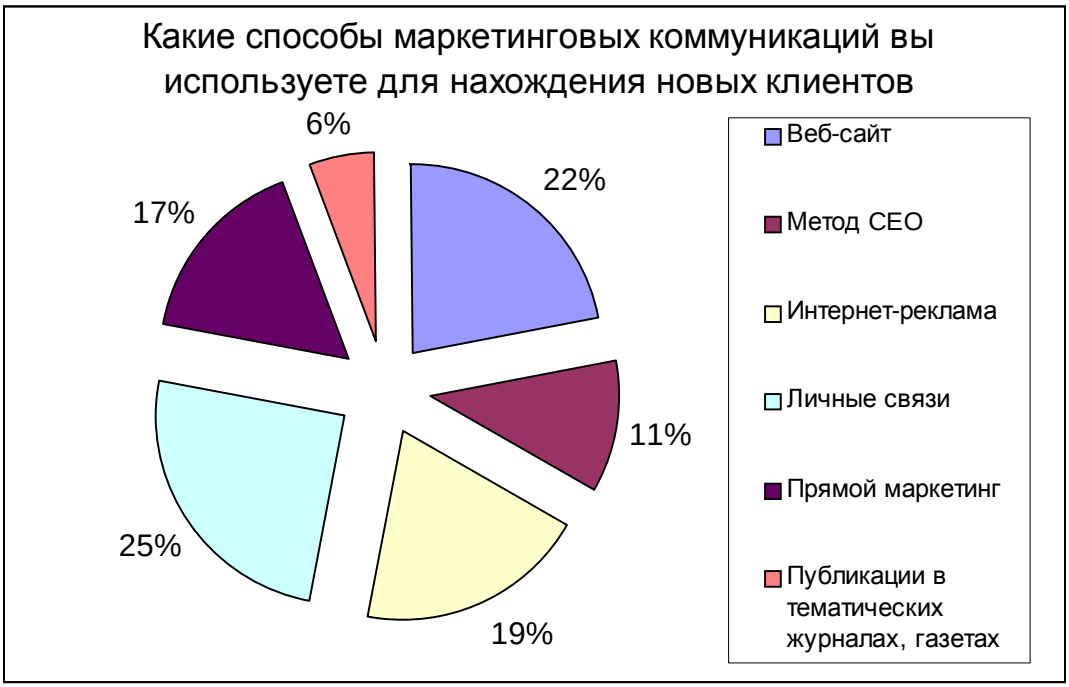
В среднем в ИТ компаниях в Кыргызстане штат составляет 18 человек на одну компанию. Максимальное число сотрудников в компании - 45 человек, минимальное число сотрудников - 7.

В среднем, компании в Кыргызстане оперируют на протяжении 6 лет. Самая старая компания ведет свою деятельность на ИТ рынке КР в течение 11 лет. Самой молодой компании 1 год.

В ходе исследования выяснилось, что ИТ компании КР предлагают самые разные виды продуктов и услуг.
Почти все компании предлагают следующие товары и услуги:
- разработка электронных обучающих курсов, программных продуктов на заказ клиента,

программного обеспечения, web программирования
- разработка мультимедийных энциклопедий,
- ИТ консалтинг
- поддержка и внедрение автоматизированной банковской системы
- тестирование программного обеспечения
- системное обслуживание
- развертка и поддержка сетевой инфраструктуры
- консультации по внедрению ИТ и аппаратной инфраструктуре.

Также респондентам был задан вопрос относительно их способов привлечения новых клиентов. В основном компании находят новых клиентов с помощью личных связей (25% компаний), а также через свой веб-сайт (22% компаний). 19% компаний привлекают клиентов через интернет рекламу, 17% компании используют метод CEO, и всего 6% компаний размещают свою рекламу в печатных изданиях.



Отвечая на вопрос «Какой оборот вашей компании?», 3 компании отметили вариант до $50 000, у 1 компании доход варьируется от $50000 до $100 000. А у 4 ИТ компаний доход в год составляет от $ 100 000 до $ 1 000 000. Ни у одной компании доход не превышает $ 1 000 000 в год, и 3 компании отказались отвечать на этот вопрос. Компании не предпочитают отвечать на этот вопрос, потому что информация является коммерческой тайной.

8 ИТ компаний хотят, что была создана организация (ассоциация), которая представляла бы и защищала общие интересы всей отрасли. 2 компании не знают, нуждаются они в такой организации, а 1 компании ответила, что такой потребности нет.

В основном ИТ компании, которые хотят создания ассоциации, отметили следующие ее функции:

- Лоббирование законов по развитию ИТ услуг, в том числе и налоговых
- Оказание помощи в подборе кадров, поиске клиентов и партнеров
- Проведение сертификации компаний
- Оказание юридических консультаций и обучение специалистов

Таким образом, можно сделать вывод, что ИТ индустрия нуждается в ассоциации, которая помогала бы ее развитию и представляла бы интересы на государственном уровне.

Отвечая на вопрос о том, как компании относятся к идее продвижения Кыргызстана, как страны–экспортера программного продукта, 8 компаний сказали, что относятся положительно и всего 2 компании не верят в это. По мнению ИТ компаний, месторасположение КР и ее маленькие размеры позволяют стране занять свою долю в мировом рынке информационных технологий. У Кыргызстана есть человеческие ресурсы, только проблема состоит в том, чтобы специалисты уезжают заграницу. Для удержания специалистов нужно поддерживать достаточный уровень заработной платы. Также компании отмечают, что в Кыргызстане слабая подготовка кадров, слабая поддержка со стороны правительства и энергетический кризис. Данные факторы, согласно ответам респондентов, мешают продвижению республики на мировой рынок. Можно сказать, что ИТ компании Кыргызстана верят в продвижение страны на мировой рынок, однако для этого необходимо подготавливать хороших специалистов, преодолеть кризис в энергетическом секторе, а также важна поддержка со стороны государства.

Приложение 2: План строительства технопарка в КР на примере белорусского опыта строительства технопарка.

Средняя площадь технопарка будет составлять 15000 - 20000 кв. м.

Основные подразделения Технопарка:

1.Бизнес-инкубатор.

2.Бизнес-акселератор.

3. Сервис-зона.

Стоимость аренды помещений будет предоставляться также на льготной основе: 1-й год размещения - 40%, 2-й год размещения - 60%, 3-й год размещения - 80% от рыночной ставки. Дополнительно должны будут оплачиваться: коммунальные платежи и эксплуатационные расходы, телефон, Интернет и т.д. Максимально на 1 предприятие – 40 кв.м.

Бизнес-инкубатор (БИ):

Общая площадь около 6 000 кв. м. Резидентами бизнес-инкубатора будут начинающие предприниматели.

Основные условия размещения: максимальный срок размещения – 3 года, ожидаемый средний срок размещения – 1.5 года.

Полезность размещения в бизнес-инкубаторе:

- Благоприятная атмосфера;
- Лучшая видимость на рынке;
- Ограниченный набор базовых услуг – силами сотрудников;
- Неограниченный набор разнообразных (финансовых, консалтинговых, юридических и др.) услуг – внешние провайдеры;
- Качественная инфраструктура по разумной цене.

Бизнес-акселератор (БА):

Общая площадь около 11 000 кв.м. Резидентами БА будут быстрорастущие малые инновационные предприятия. Ожидаемый результат - опережающие среднерыночные темпы роста (стоимости, выручки и пр.) резидентов.

Основные условия размещения в бизнес-акселераторе:

Максимальный срок размещения – 5 лет, ожидаемый средний срок размещения – 2-3 года.

Максимально на 1 предприятие – 200 кв.м.

Полезность размещения в бизнес-акселераторе:

- Благоприятная атмосфера;
- Лучшая видимость на рынке;
- Расположение рядом с другими быстрорастущими компаниями и начинающими предпринимателями (в бизнес-инкубаторе);
- Ограниченный набор базовых услуг – силами сотрудников;
- Неограниченный набор разнообразных (финансовых, консалтинговых, юридических и др.) услуг – внешние провайдеры;
- Качественная инфраструктура по разумной цене.

Сервис-зона:

Общая площадь - 10% от общей площади БА.

Резидентами сервис-зоны будут

- венчурные капиталисты: • индивидуальные • институциональные
- Консультанты;
- Центр трансферта технологий;
- Центры коллективного пользования;
- Другие участники рынка, заинтересованные в работе с начинающими и растущими инновационными предприятиями.

Ожидаемый результат - активизация профессиональной деятельности.

Основные условия размещения в сервис-зоне:

Максимальный срок размещения – не ограничен.

Максимально на 1 компанию – 80 кв.м.

Полезность размещения в сервис-зоне:

- Благоприятная атмосфера
- Лучшая видимость на рынке

На территории технопарка ИТ компаниями будут осуществляться следующие виды деятельности:

1. анализ, дизайн и разработка программного обеспечения для информационных систем и технологий,
2. обработка данных на базе программного обеспечения,
3. фундаментальные и прикладные исследования и разработка (R&D),
4. экспериментальные исследования R&D в области естественных и технических наук.

Каждый участник технопарка - ИТ компания получит следующие выгоды от ведения деятельности на территории технопарка:

1. Повышенная защита – основной принцип разработки и применения сетевых настроек и дизайна.
2. Возможность онлайн тестирования конфигураций и операций используемых сетей
3. Модульная инфраструктура на базе безопасных услуг: опознавание пользователя, контроль доступа, расследования потенциальных аттак, локализация и защита знаменательной информации.
4. Применение различных схем защиты
5. Резервация каналов.

Основные требования по безопасности:

1. Безопасность сетевой инфраструктуры
2. Опознавание доступа к сетевому оборудованию
3. Определение и применение прав доступа
4. Проверка администрирования и улучшение настроек оборудования

Административная и деловая территории технопарка будут представлены низкими комфортабельными зданиями.

В тоже время здания должны будут иметь планировку, которую можно будет легко трансформировать по запросу разработчиков программного обеспечения.

Архитектурная концепция формирования деловой и социальной инфраструктуры создаст благоприятные условия для выпуска высокотехнологической продукции на территории Кыргызстана.

Приложение 4: Обзор отрасли

Компании, работающие в отрасли разработок программного обеспечения:

Компании	Кол-во сотрудников	Предлагаемые Продукты и услуги	Возраст компании	Клиенты	url компании и продуктов
DMSoft	10	Разработка программ и баз данных Компьютерное обслуживание Разработка сайтов Компьютерные курсы	с 2006	в портфолио имеется только 3 проекта	http://www.dmsoft.ru/
Ikeen	15-20	Разработка комплексных информационных систем: ▪Проведение аудита программных продуктов▪ Разработка комплексных веб систем Разработка и внедрение платежных систем Фискализация распределенных	с 2003	Ориентация на казахстанский рынок, крупнейший клиент – Альянс банк. В связи с финансовым кризисом, переживает реструктуризацию. Компания пытается диверсифицировать портфолио клиентами из телекоммуникационной сферы. Активно работают над поиском партеров в России.	http://www.ikeen.com/

		информационных систем IT Аутсорсинг Построение доменной архитектуры на основе Windows/*nix технологий Комплексное управление ИТ безопасностью компании Создание серверных площадок Построение коммуникационных систем Open source office Готовые продукты: XPressSolutions (Платежная система) Валютный Контроль (автоматизация валютного контроля в банках) ИТ аутсорсинг (ИТ обслуживание компаний)			
JoomlaEquipment		JoomlaEquipment Professional team offer number of services. Custom Components Development Custom Joomla Configuration	с 2006		http://joomlaequipment.com/

		• Joomla Templates • JPromoter • JContentSubscription • JDefender			
KGUnited	5	Web-design Software development IT consulting	С 2006		www.kgunited.kg
Lizatec	10-30	Разработка программ и баз данных Аутсорсинг Разработка сайтов Компьютерные и языковые курсы	С 1997 года в КР	Голландская компания с офисами в России и КР	www.Lizatec.ru.
OmegaSoft	10-15	Document management products Digital signature products	10 лет	Работают на итальянском рынке	www.comped.it
Skalfa	7-13	Software products for distribution. Downloadable software, or web-services. Video chat, video instant messenger, video recorder software for community sitеы.	С 2004 года	-----	http://www.skalfa.com/products/
Sands	5	Веб-сайты, веб дизайн	3-4 года	Работают на местный рынок	http://www.sands.kg/

WorksForWeb	10-15	В основном разрабатывают приложения класса classifieds. iAuto is a comprehensive vehicle classifieds package iRealty is a versatile real estate listing software iLister is a truly powerful general classifieds software.	С 2006 года		http://www.worksforweb.com /products/
Unique Technologies	15	Разработка программного обеспечения Разработка веб-приложений Мобильные технологии	С 2003 года	Преимущественно работает на японский рынок	http://utgr.com/
Boonex	15	Expertzzz Community Software Support BoonEx Media Server - BoonEx-Hosted RMS BoonEx Unity - Global Community BoonEx ID - Global Community Profile BoonExpress - Instant Community Apps Orca Interactive Forum Script	Около 5 лет	BoonEx Software Downloads – **208559** Sites With BoonExpress Apps - **323**	http://www.boonex.com/

		Ray Community Widget Suite Dolphin Smart Community Builder			
SemTech	10	Автоматизация			www.semtec.com.kg
ITEG	5-7	Комплексное продвижение сайтов или раскрутка сайтов, поисковая оптимизация сайтов, поисковое продвижение. Разработка сайтов (сайты визитки, интернет магазины, корпоративные сайты, порталы), веб дизайн, редизайн сайтов. Создание программ на заказ, программирование на заказ, оффшорное программирование	С 2006	МИД Кыргызстана, Германское общество технического сотрудничества (GTZ) - Бишкек, Кыргызстан, Центр развития агробизнеса в Кыргызстане, Посольство Таджикистана в Кыргызстане, Компания ТРИОД - Кыргызстан, Германия, Компания Шумкар-Азия - Бишкек, Кыргызстан, Национальный Союз кредитных союзов и кооперативов и др.	http://www.iteg.kg/
"Информационные технологии бизнеса" (Logicon)	45	Разработка программного обеспечения Поддержка и внедрение автоматизированной банковской системы Развертка и поддержка сетевой инфраструктуры Установка и техническая поддержка банкоматов, POS-терминало и платежных терминалов	6 лет	AUB software development group Software for payment portals	

		Тестирование программного обеспечения			
Akforta	10	Разработка программного обеспечения по управлению бизнесом, автоматизации учёта на предприятии	5-6 лет		
Agava	10-12	Разработка и поддержка российских проектов.	2-3 года в КР	Российская компания. Некоторые сотрудники работают на дому и ведут поддержку посредством форумов	
Intelliants	12	Subrion Site Management Software eSyndiCat Directory Software eLitius Affiliate Software Internet solutions	1		http://www.intelliants.com/
Incorex	3-4	Кыргызско-русские переводчики			
Development On The Edge		Автоматизация бизнес-процессов путем внедрения ERP-систем, основанных на собственной разработке BeanExplorerTM, которая является уникальной платформой для программирования бизнес-процессов любой сложности. Проектирование и разработка программного обеспечения на заказ с учетом специфики	С 2000	BeanExplorer - технология для автоматической генерации интерактивных пользовательских интерфейсов и публикации данных в различном виде. Общегосударственная база данных "Ветераны"	www.DevelopmentOnTheEdge.com

		организации клиента Системная биология и биоинформатика		Социальный регистр населения Иркутской области BioUML - расширяемая открытая система на языке Java, адаптирующая подход визуального моделирования для формального описания и симуляции сложных биологических систем.	

Компании зарегистрированные и декларирующие производство программного обеспечения, как одно из направлений своей деятельности, однако активно не проявляющие себя на рынке:

Название	Адрес	Описание деятельности компании
ITD GROUP	г. Бишкек, ул. Абдрахманова, 199 **Тел., факс, моб:** 66-69-39 (ф) E-mail: office@itgroup.kg Веб-сайт : www.itgroup.kg	организация, развитие и поддержка инфраструктуры информационных систем, разработка программных продуктов и СУБД под заказ, консалтинг ИТ, комплексный аутсорсинг, терминальные решения, системы автоматизации управления предприятием (CRM, документооборот, ERP), разработка web-решений
1С Франчаизинг Ярос	г. Бишкек, ул. Ахунбаева, 165 **Тел., факс, моб:** 54-43-27 69-94-53 0-545-95-70-20	установка 1С бухгалтерии, создание сайтов, разработка баз данных, дизайнерские услуги, программирование под индивидуальное требование

	E-mail: yaroscom@gmail.com Веб-сайт : www.yaros.kg/ru	
1С-Като Экономикс	г. Бишкек, ул. Шопокова, 89 **Тел., факс, моб:** 68-16-43 68-16-52 E-mail: kato@intranet.kg Веб-сайт : www.1С-Kato.kg	разработка, поддержка и развитие интернет-проектов на платформе 1С-Битрикс
Aksoft	г. Бишкек, ул. Киевская, 93 **Тел., факс, моб:** 90-64-04 93-70-39 E-mail: info@aksoft.kg Веб-сайт : www.aksoft.kg	продажа лицензионного ПО, обучение IT специалистов, консалтинговые услуги
Amadeus CDS	г. Бишкек, ул. Горького, 27/1, 'Вефа', 5 этаж, офис 101 **Тел., факс, моб:** 59-65-14 59-65-13 (ф) Веб-сайт : www.amadeuscis.com	продажа программного обеспечения для авиакомпаний и авиаагентств
AREOPAG-IT	г. Бишкек, ул. Л.Толстого, 2 А **Тел., факс, моб:** 90-33-15 90-33-16 E-mail: staff@areopag.kg	продажа компьютеров и программного обеспечения

Comtec	г. Бишкек, ул. Кулатова, 1 А **Тел., факс, моб:** 59-13-80 59-13-78 (ф) 59-13-74 E-mail: com_soft@elcat.kg Веб-сайт : www.comtec.elcat.kg	разработка программного обеспечения, бухгалтерского и управленческого учета крупных предприятий, ремонт и обслуживание компьютеров и др. оргтехники
DS	г. Бишкек, ул. Боконбаева, 14 **Тел., факс, моб:** 28-98-58 E-mail: sergeev.p@mail.ru	реализация компьютеров, цифровых и видеокамер, разработка программного обеспечения
DST-Studio	г. Бишкек, ул. Дачная, 6 **Тел., факс, моб:** 0-555-00-48-82 E-mail: ms_al@rambler.ru Веб-сайт : http://www.dst.kg	разработка сайтов, хостинг, СЕО оптимизация
El Art	г. Бишкек, ул. Токтогула, 173, кв. 2 **Тел., факс, моб:** 67-20-26 E-mail: limber@fresh.kg Веб-сайт : www.elarty.com	дизайн, создание web-сайтов, web-пакетов

IFS LTD	г. Бишкек, пр. Чуй, 155 **Тел., факс, моб:** 90-07-01 E-mail: info@ifs.kg Веб-сайт : www.ifs.kg	разработки программного обеспечения, продажа лицензионного софта, автоматизированные банковские системы
Interalliance KG	г. Бишкек, ул. Кулатова, 8/1 **Тел., факс, моб:** 54-79-03 54-83-12 E-mail: contact@netmail.kg Веб-сайт : www.inet.kg	языковые переводы, регистрация юридических лиц, учеба зарубежом, доминрегистрация, хостинг, веб-дизайн, SSL сертификация, компьютерные програмирование
Incomtek	г. Бишкек, ул. Абдрахманова, 166, каб. 6 **Тел., факс, моб:** 93-13-00 66-36-40 0-772-01-07-37 E-mail: info@incomtek.biz Веб-сайт : www.incomtek.biz	развитие информационной безопасности и повышение эффективности бизнеса на основе современных технологий (защита корпоративной и персональной информации, мониторинг подвижных объектов, спутниковая навигация на базе GPS, системы электронного документооборота, разработка 1С решений (бухучет, оперативный учет) производство, торговля, учет рабочего времени и т.д., системы контроля и управления доступом)
ITEG	г. Бишкек, 4 м-он, 6-12 **Тел., факс, моб:** 93-15-43 E-mail: az@iteg.kg Веб-сайт : www.iteg.kg	полный пакет услуг по разработке программного обеспечения, создание и продвижение веб-сайтов, IT консалтинг, продажа и обслуживание компьютерной техники

Kolman IT	г. Бишкек, 8 м-он, 31 **Тел., факс, моб:** 50-87-97 0-772-34-01-59 E-mail: Amanov76@mail.ru	установка и сопровождение 1С
Priority	г. Бишкек, ул. Патриса Лумумбы, 54 А **Тел., факс, моб:** 64-33-20 E-mail: info@priority.kg Веб-сайт : www.priority.kg	создание профессиональных сайтов
Softline International Kyrgyzstan	г. Бишкек, ул. Гражданская 119, офис 7 **Тел., факс, моб:** 91-00-00 (т/ф) 90-82-99 E-mail: info@softline.kg Веб-сайт : www.softline.kg	продажа лицензионного программного обеспечения, сертифицированное обучение IT специалистов, консалтинг в IT отросли
Steadfast Corporate Services	г. Бишкек, ул. Чолпонатинская, 16 **Тел., факс, моб:** 90-51-12 E-mail: office@scs.kg	консалтинг, автоматизация 1С, системная интеграция, IT - решения, торговое оборудование, фирменный стиль, web - дизайн
SURAT Technology	г. Бишкек, ул. Горького, 27/1 ТЦ 'VEFA Center', 4 эт. **Тел., факс, моб:** 59-66-01 59-66-02 (ф) 90-11-67	проектирование и интеграция IT проектов, разработка ПО (программного обеспечения), установка серверов, предоставление технологии видеонаблюдения, решения для резервного хранения данных (SAN, NAS), построение виртуальных частных сетей

	E-mail: info@surat.kg Веб-сайт : www.surat.kg	
Дизайн студия New	г. Бишкек, ул. Гоголя, 20-35 **Тел., факс, моб:** 43-16-20 0-772-558-332 E-mail: info@studionew.com Веб-сайт : www.studionew.com	оказание полного спектра услуг в сфере ИКТ: консалтинг, интернет-решения любой сложности, хостинг, фирменный стиль
Интерсофт	г. Бишкек, ул. Калыка Акиева, 72/57 **Тел., факс, моб:** 66-74-94	разработка программного обеспечения
Исфиль	г. Бишкек, ул. Ибраимова, 4 **Тел., факс, моб:** 59-19-72 E-mail: isfil_company@mail.ru	установка программ 1С и бухучета
Мир компьютеров	Ошская область, г. Ош, ул. Ленинградская, 15 **Тел., факс, моб:** 0-772-817-787 E-mail: nematal@mail.ru	разработка программного обеспечения, разработка веб-сайтов, наружной рекламы, розничная и оптовая реализация оргтехники, продажа, ремонт компьютеров и комплектующих, полиграфия всех видов