



## Жергиликтүү сатып алуу стратегиясы



April 2015

Саясат: PP-07	Тема: Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы	
------------------	--	--

## Мазмуну

<b>Жергиликтүү сатып алуу стратегиясы .....</b>	<b>.....</b>
1. Түшүнүк .....	2
2. Негиздөө .....	2
3. Максаттар .....	2
3.1 Жергиликтүү сатып алуу стратегиясынын логикалык үлгүсү .....	3
4. Мүмкүнчүлүк .....	3
4.1 Жергиликтүү сатып алууну иргөө схемасы .....	4
5. Жооптуулук жана жоопкерчилик .....	5
6. Жергиликтүү сунуштоочуларды колдоо процесстери .....	5
7. Сунуштоочулардын жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу .....	6
8. Мониторинг жана баалоо .....	7
8.1 Жергиликтүү сатып алуу стратегиясынын мониторинг схемасы .....	7
9. Байланышуу пландары .....	7

Саясат: PP-07	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
------------------	---	--

T

## 1. Түшүнүк

Кыргыз Республикасы жана Кумтөр Голд Компани үчүн жалпы баалуулукту түзүү максатын көздөп компаниянын жергиликтүү сатып алууларынын түрүн жана санын көбөйтүү.

Биз Кумтөр Голд Компанинин Кыргыз Республикасына кошкон социал-экономикалык салымын жогорулатууну максат кылабыз. Бул жүрүштө биз кен казуу тармагынын жана ал сыяктуу өндүрүш-жайлардын өнүгүшүн алдыга сүрөгүдөй мурас калтырууну көздөйбүз.

## 2. Негиздөө

Жергиликтүү сатып алуу Кумтөр Голд Компаниге (КГК) маанилүү пайдаларды алып келет. Бул КГКнын иш жүргүзүү үчүн коомдук уруксаатты сактоо, Кыргыз Өкмөтү менен мамилени чыңдоо жана компаниянын товар ташуусунун үзүрдүүлүгүн арттыруу боюнча эң натыйжалуу жолдордун бири.

КГКнын жергиликтүү сатып алуу стратегиясы Кыргыз Республикасында жергиликтүү, аймактык жана улуттук деңгээлде маанилүү экономикалык пайдаларды калыптандарыт. Жергиликтүү сатып алуу жергиликтүү иш орундарынын жана кирешелердин көбөйүшүнө алып келип, технология менен чеберчиликти үйрөтүп, өтө олуттуу ички бизнес тармактарынын түзүлүшүнө көмөк болот. Жергиликтүү сатып алуу жалпы баалуулуктун түзүлүшүнө анык мүмкүнчүлүк туртуулайт – КГК үчүн баалуулук менен жергиликтүү жамаат үчүн баалуулук.

## 3. Максаттар

КГК төмөндөгү максаттар менен жергиликтүү сатып алуу стратегиясын кабыл алат:

- Жергиликтүү сунуштоочуларды колдонуу аркылуу жергиликтүү иш орундарын көбөйтүү
- Жергиликтүү сунуштоочулардан келген товарлар жана кызматтардын үлүшүн жогорулатуу
- Өлкө ичинде даярдалган товарлар менен кызматтарды сатып алууну жогорулатуу аркылуу, КГКнын сарптоосунун Кыргыз Республикасынын ичинде эле калчу бөлүгүн көбөйтүү
- КГКны тиешелүү абалда камсыздоосу үчүн жана Кумтөр кенинен тышкарык чөйрөдө да ийгиликтүү болуусу үчүн, жергиликтүү бизнестердин өндүрүмдүүлүгүн күчөтүү
- Жергиликтүү сатылып алына турган товарлар менен кызматтардын түрлөрүн көбөйтүп, эл аралык сунуштоочулардан жергиликтүү сунуштоочуларга өтүү аркылуу, баалар менен жеткирүү убактысын төмөндөтүү
- Жергиликтүү сатып алуунун пайдаларын тышкы ортомчуларга натыйжалуу түшүндүрүү аркылуу, КГКнын беделин жана коомдук уруксаатын жогорулатуу

### 3.1 Жергиликтүү сатып алуу стратегиясынын логикалык үлгүсү

Саясат: PP-07	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
------------------	---	--

Компания жана Кыргыз Республикасы үчүн жалпы баалуулук түзүү максатында Кумтөр Голд Компанинин жергиликтүү сатып алуучу товарлар менен кызматтардын санын жана түрлөрүн көбөйтүү.

Биз Кумтөр Голд Компанинин Кыргыз Республикасына кошкон социал-экономикалык салымын жогорулатууну максат кылабыз. Бул жүрүштө биз кен казуу тармагынын жана ал сыяктуу өндүрүш-жайлардын өнүгүшүн алдыга сүрөгүдөй мурас калтырууну көздөйбүз.



#### 4. Мүмкүнчүлүк

Бул стратегия КГКнин баардык иш-аракеттерине тиешелүү. Стратегиялык пландын ичинде, жергиликтүү сатып алуу, КГКнын жергиликтүү, аймактык жана улуттук деңгээлде товарлар менен кызматтарды сатып алуу процесстерине кайрылат.

Компания көбүнчө Кыргызстандык бизнестерди тандап, мүмкүн болушунча кенге жакын жердеги ишканаларды колдоого умтулат. Жергиликтүү, аймактык, улуттук жана чет өлкөлүк бизнестерди иргөө тизмеси кийинки беттеги схемада белгиленген. Өлкөдө тиешелүү жана жетишээрлик сунуштоочулар бар туруп, бул нерсе жергиликтүү жана/же аймактык деңгээлде жаңы сунуштоо тармагынын түзүлүшүнө алып келбешин КГК тастыктайт. КГКнын ишениминде сунуштоочулардын ортосундагы атаандаштык бул дурус нерсе, бирок товарлар менен кызматтардын ашыкча көбөйүүсү, бөлүндү талапка алып келип, мындан баардык сунуштоочулар жабыркайт.

Кумтөр менен кызматташкысы келген баардык ишканалардын ээси, башчысы, жетекчиси, же деги эле ишкананын маанилүү иштерине тиешеси бар кызматкерлери, Кумтөрдүн административдик эмес кызматкеринин жакын тууганы болсо, бул тууралуу тезинен

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

башчыларына кабарлашы зарыл. Болбосо Кумтөр этикалык нормалар топтомунун жана Эл аралык бизнес жүргүзүү саясатынын негизинде ал ишкана жараксыз деп табылат.

Эл аралык бизнес эрежелери менен компаниянын жүрүм-турум эрежелери, Кумтөр жергиликтүү сатып алуу жобосу менен бирдикте, ар учурда бизнес ээлигин текшерүүнү туура табышат. Ошондой эле, Кумтөр долбоору менен келишим түзүүнү көздөгөн бардык ишканалар (же уюмдар) Кыргыз мыйзамына жооп бериши керек.

#### 4.1 Иргөө схемасы

Категория	Аныктама	Жарамдуулук сапаттары	Басымдуу Кыргызстандык	Басымдуу чет өлкөлүк
<b>C1 – Жергиликтүү ишканалар</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>КГК ишмердүүлүгүнүн түздөн-түз таасири тийген аймактардагы бизнестер (Мис., Жети-Өгүз, Тоң, Ак-Суу райондору)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>КГКнын таасир тийгизген аймактарына байланышкан жана жарамдуу бизнес ишканалар</li> <li>Кумтөрдүн кызыкчылыктарына эч каршы келбеген ишканалар</li> <li>Жарамдуу улуттук ишканалардын коммерциялык сунуштары ар кандай чет өлкөлүк ишканалардан жогорку орунга коюлуп, көңүл бурулат.</li> </ul>	C1-K	C1-F
<b>C2 – Аймактык ишканалар</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ысык-Көл областындагы бизнестер</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Жогорудагылар менен бирдей</li> </ul>	C2-K	C2-F
<b>C3 – Улуттук ишканалар</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Кыргыз Республикасындагы бизнестер</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Эгер жергиликтүү/аймактык ишканалардын тиешелүү талаптарга жооп бергени табылбаса, анда областтан тышкаркы</li> </ul>	C2-K	C2-F

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

		<p>чөйрө кийинки кезекте турат</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Эгер талапка ылайык товар жана кызмат сунуштаган ишканалар жок болсо, анда биз чет өлкөлүк ишканалары Кыргыз ишканасы менен байланыштырууга, эгер мүмкүн болсо жергиликтүү аймактарга калыптандырууга өбөлгө болобуз</li> <li>▪ Жарамдуу улуттук ишканалардын коммерциялык сунуштары ар кандай чет өлкөлүк ишканалардан жогорку орунга коюлуп, көңүл бурулат.</li> </ul>		
<b>С4 – Чет өлкөлүк ишканалар</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Кыргыз Республикасынан тышкаркы бизнестер</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Жергиликтүү кандайдыр бир товарлар же кызматтардар жок калганда (баа, сапат, туруктуулуктарды эске алып) же жеткиликсиз болгондо, чет өлкөдөн бир гана жолу сатылып алынат.</li> <li>▪ Бул товардын түп нуска өндүрүүчүлөрүн камтыйт.</li> </ul>	-	C4-F

## 5. Жооптуулук жана Жоопкерчиликтер

КГКнын жергиликтүү сатып алуу стратегиясынын башчылыгынын бирден-бир жоопкерчилиги, Сатып алуу жана логистика боюнча вице президентинин башкармалы алдындагы, сатып алуу

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

бөлүмүндө жатат. Туруктуу Өнүгүү сыяктуу тиешелүү бөлүмдөр, сунуштоочулардын өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу демилгелерин башкаруу аркылуу, жана ушул сыяктуу иш-аракеттер менен бул стратегиянын ишке ашуусуна көмөк көрсөтүшөт. Товар менен кызматтарды акыркы болуп колдонгондор менен кошо бардык деңгээлдеги кызматкерлер жергиликтүү сатып алууну колдоого жооптуу.

Жергиликтүү сатып алуу аракеттерин жүргүзүүдө, КГКнын кызматкерлери стандарттык ишмердүүлүк эрежелери менен жүрүм-турум, айлана-чөйрөнү коргоо, саламаттык жана коопсуздук сыяктуу маанилүү сфераларды камтыган тартиптерди карманышат.

Бул төмөндөгү (бирок булар менен эле чектелбеген) эрежелерди жана тартиптерди камтыйт:

- Сатып алуу эрежелери жана тартиптери PP-01-PP-04
- Эл аралык Бизнес Эрежелери (Центерра эрежелери)
- Жүрүм-турум кодекси I-28
- Кыргыз Республикасынын салык мыйзамы менен катар, бардык тиешелүү мыйзамдары жана жоболору
- Ишмердүүлүгүн жүргүзүүдө зарыл болгон товарлар менен кызматтарды атаандаштык баада сатып алууга, ишенимдүү жеткирип берүү убактысына жана сапатка болгон КГКнын зарылчылыгы.
- Сатып алуу макулдашууларына киргенге чейин, укуктук текшерүү менен кошо ички макулдуктарды алууга болгон зарылчылык.
- Бардык тиешелүү саламаттык менен коопсуздук эрежелери жана тартиптери.
- Стандарттык тышкы өтүлдүк тартиптерине жооп берген, өтө кылдат ички жана тышкы отчет берүүгө зарылчылык.

Акырында, бул стратегия КГКнын сунуштоочулары үчүн бирдей шарт түзүүнү максат кылат, ошол эле мезгилде, жергиликтүү мыйзамга жооп берген, адам укуктарын сыйлаган, коопсуздук менен айлана-чөйрөнү эске алган мыкты башкаруучулукту талап кылат.

## **6. Жергиликтүү сунуштоочуларды колдоо процесстери**

КГКнын сатып алуу жүрүштөрү менен тартиптери улуттук сунуштоочулардын товарлары менен кызматтарына тоскоол болуу аркылуу эмес, жергиликтүү сатып алууну жогорулатууга негизделип түзүлүшү керек. Бул КГКнын сатып алуу жүрүштөрүн өзгөртүүгө алып келет, анткени адатта компания профессионалдуу, жогорку көлөмдүү сунуштоочулар менен иштешип келсе, эми төмөнкү көлөмдүү жергиликтүү бизнестердин зарылчылыктарына шайкеш келчү тартиптер түзүлүшү керек. Артыкчылык берүү тизмесинин тартибине карай, жергиликтүү сунуштоочулар менен иштешүүдө КГК төмөндөгү аныктамаларды карайт:

- 1 - орун – жергиликтүү өнөр-жайдан, иштеп чыгаруучудан, же кызмат көрсөтүүчүдөн сатып алуу
- 2 – орун – жаңы туруктуу жергиликтүү бизнестердин өнүгүүсүн колдоо
- 3 – орун - жергиликтүү алып сатуучулардан сатып алуу

Саясат: PP-07	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
------------------	---	--

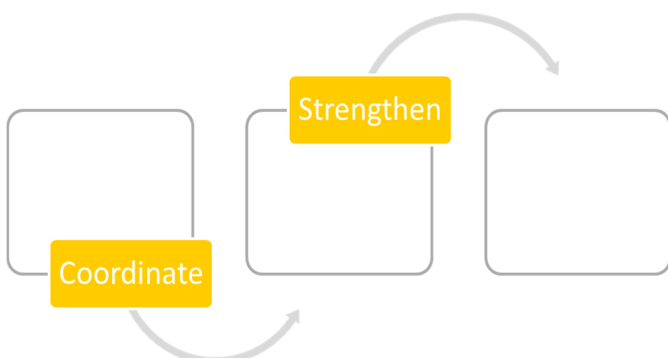
Сатып алуу жүрүштөрүн кайра кароо төмөнкү нерселерди камтышы мүмкүн:

- Ийкемдүү төлөө тартиптерин түзүү
- Жергиликтүү сатуучулардын сунуш бааларына ченем берүүчү тендер баалоого басым жасоо
- Кыргызстандык сунуштоочуларга белгилүү бир товарларды жана кызматтарды түзмө-түз алдын-ала ээлеп койуу
  - Жергиликтүү чыгарылган товардын сатуучусуна, ошол эле товардын чет өлкөдөн чыгарылган түрүнө караганда көбүрөөк пайыз төлөөгө ыктыяр болуу.
  - Жергиликтүү өнөр-жайчыларга, иштеп чыгаруучуларга жана жаңы туруктуу жергиликтүү бизнестерге берилген заказдар үчүн < 14%
  - \$25 миңден кичине суммадагы заказдар үчүн 5%, жана алып сатуучулардан \$25 миңден көп суммадагы кылынган заказдар үчүн 3%.
- Төмөнкү көлөмдөгү сунуштоочуларга ылайыктап кызмат жана товар контракттарын кичине бөлүктөргө бөлүү.

Арийне, мындай ийкемдүү сатып алуу процесстери кыска мөөнөткө гана негизделген, жана бул жергиликтүү бизнестердин жөндөмдүүлүгүн жана ишмердигин өнүктүрүү аркылуу ишке ашат. Мындай процесстер акыры аягына чыгары жакшы түшүндүрүлүп, атаандаштары арасында күчтүү болуусу үчүн сунуштоочуларга басым кылынышы керек.

### 7. Сунуштоочулардын иш жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу

Жергиликтүү сунуштоочулардын пайдасына сатып алуу процесстерин ыңгайлаштыруу жана КГК биле элек жаңы сунуштоочуларды табууга жигердүү аракеттерди кылуу, компаниянын жергиликтүү акча сарптоосуна мыкты башталгыч болот. Арийне, сарптоону Кыргыз өкмөтү күткөн деңгээлге ийгиликтүү жеткирип, бирок товарлар менен кызматтарды атаандаштык баада сатып алуу үчүн, КГК жергиликтүү бизнестердин иш жөндөмдүүлүгүн өнүктүрүүсү зарыл, анткени алар компанияны жетишээрлик камсыз кыла алышы керек. Бул деген, мурдагы бизнестердин жөндөмдөрү менен мүмкүнчүлүктөрүн өнүктүрүп, же толугу менен жаңы бизнес түзүүнү колдоо аркылуу, улуттук бизнестердин өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу дегенди билдирет. Буга көбүнчө, Кыргызстанда өндүрүлө элек жаңы товарлардын же кызматтардын КГК тарабынан тааныштыруулусу кирет.



Эң маанилүүсү, жөндөмдүүлүктү жогорулатуу аракеттери жергиликтүү уюмдар менен кызматташуу аркылуу ишке ашырылы керек. КГКнын баардык талап кылынган аракеттерди каржылоого жана кызматкерлерди тартууга күчү жетпейт, жергиликтүү ээликке жана туруктуулукка кепил болуу үчүн ички уюмдар программалоого катышуусу зарыл. КГК өзүн кичи демөөрчү катары көрүшү керек,

бирок анын чоң ролу жөндөмдүүлүктү жогорулатуу аракеттерин, бул чөйрөдө иш өтөп жаткан, өнөр-жай бирикмелери, техникалык окуу жайлар, каржы институттары жана өнүктүрүү агенттиктери аркылуу жетектөө.



Саясат: PP-07	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
------------------	---	--

## 8. Мониторинг and Баалоо

Жергиликтүү сатып алуу стратегиясын натыйжалуу жүзөгө ашыруу үчүн, КГК ар кандай процесстерди, иш-аракеттерди жана программаларды баалоо багытында ар тараптуу ченөө түзүмүн ишке ашырат.

Негизинен бул ченемдер эки категорияга бөлүнөт:

- Салымдар – Көтөрүлгөн демилгелер (мисалы, уюштурулган семинарлардын, бөлүштүрүлгөн макулдашуулардын саны, ж.б.)
- Өнүмдөр – КГКнын жергиликтүү сатып алуу стратегиясынын жогорку жыйынтыктары (мисалы, иш орундарынын көбөйүүсү, жергиликтүү сунуштоочулардын мүмкүнчүлүктөрүнүн жогорулоосу, ж.б.)

### 8.1 Мониторинг схемасы

	Максат	Ченем	Маалымат топтоо ыкмасы
1	Жергиликтүү сунуштоочулардан келген товарлар менен кызматтардын пайызы менен баасын жогорулатуу	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Жергиликтүү жана улуттук сунуштоочуларга кетүүчү сарптоонун пайызы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ КГКнын сатып алуу базасы</li> </ul>
2	Өлкө ичинде даярдалган товарлар менен кызматтарды сатып алууну жогорулатуу аркылуу, КГКнын сарптоосунун Кыргыз Республикасынын ичинде эле калчу бөлүгүн көбөйтүү	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Кыргызстанда чыгарылган товарлар менен кызматтарга кетүүчү жергиликтүү сарптоонун пайызы</li> <li>▪ Жергиликтүү товарларга жана кызматтарга кеткен акчанын өлчөмү</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ КГКнын сатып алуу базасы</li> </ul>
3	Жергиликтүү сатып алуунун пайдаларын тышкы ортомчуларга натыйжалуу түшүндүрүү аркылуу, КГКнын беделин жана коомдук уруксаатын жогорулатуу.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Өзгөрмө чондук: Коомдун КГКга ыраазы болушу</li> <li>▪ Өзгөрмө чондук: кокустуктар, жол тосуу, арыздануулар, ж.б.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ММК менен байланыштар бөлүмүнүн маалыматы</li> <li>▪ Арыздануулар</li> <li>▪ Негизги ортомчулар менен маектер</li> </ul>

## 9. Байланышуу пландары

Натыйжалуу байланышуу планы жергиликтүү сатып алуу стратегиясы үчүн эң маанилүү бөлүк. КГК толугу менен ачык-айкын болуп, жергиликтүү сунуш байланышын өнүктүрүүдө Ортомчулар менен реалисттик үмүттөрдү коюшу керек.

Тышкы жана ички тиешелүү байланыштарды түзүү төмөнкү нерселер үчүн зарыл:

- Сунуштоочулар менен ортомчулардын ортосундагы үмүттөрдү жөндөө

Саясат: <b>РР-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

- Ички жана шериктер арасында колдоого жетүү
- Программалоого шериктер жана өнөктөштөрдү тартуу
- Жергиликтүү сатып алуунун Кыргыз Республикасынын экономикасына кошкон маанилүү салымын баса белгилөө аркылуу негизиги ортомчулар арасында КГКнин беделин жогорулатуу.

Бул себеп үчүн, жергиликтүү сатып алуу стратегиясын ишке ашырууда жүргүзүлгөн бардык иш-аракеттер байланыштар менен коштолушу керек. Жергиликтүү сатып алуу бөлүмү төмөнкү булактарды колдонуу аркылуу байланыштарды түзүү, текшерүү жана таратуунун борбору болот:

- Кагаз жүзүндөгү маалыматтар: буклеттер, отчеттор, гезит макалалары, ж.б.
- Азыркы жана болочок сунуштоочулар менен жолугушуулар: презентациялар, семинарлар, иш-чаралар;
- Компаниянын вебсайты.

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

## Тиркеме: Ишке ашыруу планы

Бул бөлүмдө КГКнын жергиликтүү сатып алуулар стратегиясын ишке ашыруу үчүн зарыл болгон иш-чаралар аныкталат. Ошондой эле, ар бир баскычтын баштапкы жана акыркы ишке ашыруу датасы белгиленген таблица да көрсөтүлөт.

Ишке ашыруу планы иш-чаралар тобуна бөлүнөт. Төмөндөгү топтор кандай ирээтте ишке ашырылса ошондой эле ирээтте бул жерде көрсөтүлөт. Бирок, бир нече топтогу иш-чаралар бир убакта аткарылат, анткени көптөгөн процесстер бири бири менен айкылышып турушат.

Мүмкүнчүлүккө жараша, иш-чаралар ошондой эле интернет-булактарына шилтеме менен коштолот, иш-чараларды аткарууда көмөк боло турган форма-бланктар, комитеттердин структураларынын мисалдары, ж.б. тиешелүү документтер да камтылат.

### 1. Башкаруу структураларын түзүү

Жоопкерчиликти бөлүштүрүү жана стратегияны ишке ашырууда отчет системаларын түзүү максатында КГК башкаруу жана отчеттук ички структураларды түзүп чыгат.

#### 1.1. Негизги иш-чаралар

- i. Демилгелерди ишке ашыруу үчүн зарыл болгон бюджетти аныктоо - программаны түзүүгө өз убагында жасалган салым КГКнын келечекте жергиликтүү сатып алуулар боюнча планды камсыздоого сарпталган чыгашаларды көбөйтпөстөн ишке ашырууга мүмкүнчүлүк түзөөрүн эске алуу менен<sup>1</sup>.
- ii. Ар түрдүү бөлүмдөрдүн жетекчилеринен турган жергиликтүү сатып алуулар боюнча ички Команданы түзүү<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Жергиликтүү сатып алуулар боюнча бюджет түзүү жөнүндө кошумча маалымат алуу үчүн ЭФКнын жергиликтүү сатып алуулар системасын түзүү боюнча «А» Колдонмосуна кайрылыңыз, *Тиркеме 10* (<http://www.engineersagainstopoverty.org/documentdownload.axd?documentresourceid=1>)

<sup>2</sup> Жергиликтүү сатып алуулар Командасын түзүү жөнүндө кошумча маалымат алуу үчүн ЭФКнын жергиликтүү сатып алуулар системасын түзүү боюнча «А» Колдонмосуна кайрылыңыз, *Тиркеме 5* (<http://www.engineersagainstopoverty.org/documentdownload.axd?documentresourceid=1>)

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

- iii. Жергиликтүү сатып алууну колдоо милдетин киргизүү максатында Компаниянын жогорку жетекчилигинин кызмат инструкцияларына толуктоо киргизүү<sup>3</sup>.

## 2. Өнөктөштөрдү аныктоо жана издөө

КГК жергиликтүү сатып алууларды тез аранын ичинде жогорулатууга жападан жалгыз жетише албайт. Ошондой эле, ишке ашыруу үчүн бардык керектүү каражаттарды КГК бөлүп берээрин да күтүү туура эмес. Ошондуктан, жергиликтүү сатып алуулар боюнча стратегияга катышуусу үчүн КГК керектүү өнөктөштөрдү издейт.

### 2.1. Негизги иш-чаралар<sup>4</sup>

- i. Бардык тиешелүү потенциалдуу өнөктөштөрдү аныктоо – анын ичинде бизнес-ассоциациялары, билим берүү мекемелери, каржы кызматтары, жарандык коом уюмдары, гуманитардык жардам көрсөткөн агенттиктер жана уюмдар, ошондой эле жергиликтүү ишканаларды өнүктүрүүгө багытталган бардык ишкана-мекемелер.
- ii. Өнөктөштөрдү издөө, аткарылып жаткан жумушту көргөзүү жана тийгизген таасирди демонстрациялоо максатында (соода көргөзмөлөрү, конференциялар, өкмөт жана жогорку окуу жайлары ж.б. тарабынан уюштурулган) тиешелүү ири денгээлдеги иш-аракеттерди аныктоо.

## 2. Негизги изилдөөнү өткөрүү

Жергиликтүү сатып алуулардын көлөмүн көбөйтүүгө багытталган тиешелүү процесстерди жана иш-чараларды аткаруу үчүн зарыл болгон маалыматтарды алуу үчүн КГК өзүнүн ишмердүүлүгүн жүргүзгөн социалдык-экономикалык чөйрөнү жакшы түшүнүү максатында масштабдуу программаны ишке ашырат. Анын ичинде, ички процесстерди ийне-жибине чейин талдоо жана Компаниянын камсыздоо түзүмүнүн мүчөсү болгон камсыздоочу ишканалардан маалымат алуу.

### 2.1. Ички изилдөө боюнча иш-чаралар<sup>5</sup>

- i. Жергиликтүү камсыздоо ишканалары менен иштешүү тажрыйбасы жөнүндө маалымат алуу үчүн жана камсыздоочу ишканалар менен иштешүүдөгү кыйынчылыктар жана жетишкендиктерди аныктоо үчүн азыркы учурда иштеп жаткан камсыздоо бөлүмүнүн кызматкерлери арасында сурамжылоо өткөрүү.
- ii. Азыркы учурда жергиликтүү камсыздоочу ишканаларды колдоо үчүн жүргүзүлүп жаткан бардык сатып алуу процесстерин инвентаризациядан өткөрүү, жана алардын буткул Камсыздоо бөлүмүндө канчалык деңгээлде колдонуу мүмкүнчүлүгү бар экенин аныктоо.

<sup>3</sup> Жергиликтүү сатып алууларды өнүктүрүү боюнча жогорку жетекчиликтин алдыңкы тажрыйбалары менен таанышуу үчүн Ана Мария Эстевестин ж.б. «Жергиликтүү калктан сатып алуу: Австралиянын тоо-кен жана мунай-газ өндүрүштөрү үчүн алдыңкы тажрыйбалар боюнча колдонмо» аттуу эмгегине кайрылыңыз, 17-18 бет (<http://www.aemee.org.au/common/pdf/SME-Report.pdf>)

<sup>4</sup> Кандай шартта тоо-кен ишканалары тышкы кызыкдар тараптар менен өнөктөштүк мамилени орнотушу керектиги жөнүндө кошумча маалымат алуу үчүн Ана Мария Эстевестин ж.б. «Жергиликтүү калктан сатып алуулар: Австралиянын тоо-кен жана мунай-газ өндүрүштөрү үчүн алдыңкы тажрыйбалар боюнча колдонмо» аттуу эмгегине кайрылыңыз, 52 бет (<http://www.aemee.org.au/common/pdf/SME-Report.pdf>)

<sup>5</sup> Ишкананын өзүн өзү баалоо системасын үйрөнүү үчүн, ЭФКнын жергиликтүү сатып алуулар системасын түзүү боюнча «А» Кодонмосуна кайрылыңыз, Тиркеме 1 (<http://www.engineersagainstopoverty.org/documentdownload.axd?documentresourceid=1>)

Саясат: <b>РР-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

- iii. Сатып алуу боюнча бөлүмдүн жетекчилери, сатып алуу боюнча агенттер жана камсыздоо ишканаларынан турган фокус-группалар менен чогулуш откөрүү - жергиликтүү сатып алуулар тармагында болгон жетишкендиктер жана кыйынчылыктарды аныктоо максатында.
- iv. Аяккы керектөөчүлөр арасында сурамжылоо өткөрүү - жергиликтүү товарлар жана кызматтарды колдонуу боюнча алардын тажрыйбасын баалоо жүргүзүү, жана жергиликтүү базарда сатып алынышы максатка ылайыктуу болгон ири партиядагы кандайдыр бир товарларды сатып алуу боюнча сунуштарды топтоо.

### 3.2. Негизги иш-чаралар<sup>6</sup>

- i. Кыргызстандын экономикасынын азыркы учурдагы потенциалы тууралуу маалымат топтоо (кызмат көрсөтүү тармагы, өндүрүш, айыл-чарба продукциясы, ж.б.у.с.).
- ii. Кумтөргө жана башка ири корпорацияларга камсыздоону ишке ашырууда жергиликтүү ишкерлер үчүн кыйынчылыктарды туудурган факторлорду изилдөө.
- iii. Жергиликтүү камсыздоочу ишканалар үчүн тоскоолдук алып келиши мүмкүн болгон мамлекеттик саясатты түшүнүү максатында Кыргызстандын ишкана-мекемелери ишкердүүлүгүн жүргүзгөн мыйзамдык чөйрөнү талдоо, ошонун ичинде салык системасын.
- iv. Коммерциялык ишканалар үчүн бар болгон кызматтарды аныктоо, анын ичинде соода-өнөржай палаталары, бизнес-тренинг багытында иштеген мекемелер, өнүктүрүү боюнча уюмдар, жана башка тиешелүү ишкана-мекемелер.

## 4. Кыргыз Республикасында потенциалдуу өнөктөштөрдү издөө

Потенциалдуу камсыздоочу ишкана-мекемелерди аныктоо максатында, КГК тарабынан мамлекетте бар болгон ишканаларды ар тараптуу изилдөө жүргүзүлөт. Бул демилге азыркы учурда КГК үчүн ишенимдүү камсыздоону ишке ашыра алган ишканаларды аныктоого багытталган, ошол эле учурда келечектеги потенциалды өстүрүү боюнча иш-аракеттерге катыша ала турган ишкана-мекемелерди аныктоо максатында.

### 4.1. Негизги иш-чаралар

- i. Камсыздоочу ишкана-мекемелерди издөө жана аныктоодо бизнес-ассоциациялары, билим берүү мекемелери жана башка уюмдар менен кызматташуу.
- ii. Гезиттерде, радиодо, жана башка маалымат булактарында жарнамаларды орнотуу, анын ичинде жолдордун эң эле көп кыймыл жүргөн аймактарында жайгашкан жарнама тактайларында да орнотуу.
- iii. Камсыздоо ишкана-мекемелери катышкан соода көргөзмөлөрүнө жана башка иш-чараларга катышуу.

## 5. Камсыздоочу ишкана-мекемелерди анализдөө

<sup>6</sup> Тышкы маалыматты топтоо боюнча инструменттер менен таанышуу үчүн IPIECАнын жергиликтүү өнүктүрүү стратегиясына кайрылыңыз: *Мунай-газ өнөр жай колдонмо-документ*, 5 бет (<http://www.ipieca.org/publication/local-content-strategy-guidance-document-oil-and-gas-industry>)

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

Камсыздоочу ишкана-мекемелердин потенциалын баалоо жана компания үчүн сатып алууларды жүргүзүүдө кезиккен кыйынчылыктарды аныктоо үчүн маанилүү болгон суроолорду киргизүү максатында КГК өзүнүн камсыздоочу ишкана-мекемелер үчүн түзүлгөн сурмажылоо баракчасын кеңейтет. Мындай текшерүүлөрдүн жыйынтыгы камсыздоо процессине өзгөртүү киргизүү үчүн колдонулат, жана ошондой эле потенциалды өстүрүү боюнча демилгелердин эң эле үзүрдүүлөрү тууралуу маалымдоо максатын көздөйт.

### 5.1. Негизги иш-чаралар

- i. Бизнес-башкаруучулук факультетинин мугалимдери сыяктуу тиешелүү эксперттер менен биргеликте камсыздоочу ишкана-мекемелер үчүн сурмажылоо баракчасын түзүп чыгуу<sup>7</sup>.
- ii. Сурмажылоодон алынган маалыматтын негизинде камсыздоочу ишкана-мекемелердин жалпы мүмкүнчүлүктөрүн баалоо үчүн балл коюу системасын иштеп чыгуу<sup>8</sup>.
- iii. Азыркы учурда кызматташып жаткан камсыздоочу ишкана-мекемелер арасында сурмажылоо баракчасын таркатуу жана толтурулган баракчаларды чогултуу.
- iv. КГК үчүн камсыздоону ишке ашыра албай турган жана/же болбосо буга чейин канааттандырбаган көрсөткүчтөрдүн негизинде ылгоодон өтпөй калган камсыздоочу ишкана-мекемелер арасында сурмажылоо баракчаларын бөлүштүрүү.
- v. Азыркы учурда иштешкен жана потенциалдуу камсыздоочу ишкана-мекемелерди баалоо үчүн балл коюу системасын колдонуу.
- vi. Мыйзам ченемдүүлүктөрдү аныктоо максатында сурмажылоо баракчаларынан алынган маалыматтарды жана баллдарды талдап чыгуу.
- vii. Жергиликтүү сатып алуулар боюнча Команда менен тиешелүү мамлекеттик кызматкерлер жана өнөктөштөр менен биргеликте сурмажылоо баракчаларын талдоо боюнча жыйынтыктарын талкуулоо.

## 6. Камсыздоо процедураларын реформалоо

Жергиликтүү камсыздоочу ишкана-мекемелерди колдоо үчүн кандай өзгөртүүлөр керетигин аныктоо максатында Компаниянын ичинде жана сырттан алынган маалыматты, ошондой эле маалыматты анализдөөнүн негизинде КГК азыр иштеп жаткан процесстерди кайрадан карап чыгат. Азыркы учурдагы процедураларды кайрадан карап чыгуу учурунда эл аралык эң алдынкы тажрыйбалар да колдонулат. Бул демилгени ишке ашыруу учурунда КГК өзүнүн жергиликтүү сатып алуулар боюнча стратегиясынын тийгизген таасир дэнгээлин жана ийгиликтүүлүгүн баалоо үчүн керек болгон жаңы өлчөө системаларын колдонот.

### 6.1. Негизги иш-чаралар

- i. Иш-чаралардын үчүнчү тобунда белгиленген жана азыркы учурда камсыздоо бөлүмү тарабынан колдонулган жергиликтүү сатып алуулар боюнча дүйнөлүк эң алдынкы заманбап тажрыйбалардын бүт бөлүм тарабынан ар дайым жана туруктуу колдонулушун камсыздоо.
- ii. КГК үчүн камсыздоону жүргүзүүдө жергиликтүү камсыздоочу ишкана-мекемелерге тоскоолдук катары аныкталган бардык тажрыйбаларды реформалоо максатында сурмажылоо баракчаларынан, компаниянын ичинде жүргүзүлгөн изилдөөлөрдөн жана фокус-топтордон алынган маалыматтарды колдонуу.

<sup>7</sup> Камсыздоочу ишканалар үчүн суроолор мене таанышуу үчүн ЭФКнын жергиликтүү сатып алуулар боюнча «А» Колдонмосуна кайрылыңыз, *Туркме* 7 (<http://www.engineersagainstopoverty.org/documentdownload.axd?documentresourceid=1>)

<sup>8</sup> Балл эсептөө системасы боюнча кошумча маалымат алуу үчүн Ана Мария Эстевестин ж.б. «Жергиликтүү калктан сатып алуу: Австралиянын тоо-кен жана мунай-газ өндүрүштөрү үчүн алдынкы тажрыйбалар боюнча колдонмо» аттуу эмгегине кайрылыңыз, 25 бет (<http://www.aeme.org.au/common/pdf/SME-Report.pdf>)

Саясат: PP-07	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
------------------	---	--

- iii. Жергиликтүү ишкана-мекемелер тарабынан камсыздала турган жана атайын резервделген товарларды жана кызматтарды аныктоо.
- iv. Бир нече бөлүктөргө бөлүнгөн шартта жергиликтүү камсыздоо ишкана-мекемелердин ишмердүүлүгүн өнүктүрүүгө көбүүрөөк мүмкүнчүлүктөрдү тартуулай турган азыркы учурда камсыздалып жаткан товарлар жана кызматтарды аныктоо.
- v. Чет өлкөлүк ишканаларга караганда (кээ бир атаандаша алгыдай чен өлчөмдөрдү эске алуу менен) жергиликтүү камсыздоочуларды тандап алуу демилгесине официалдуу статус берүү максатында камсыздоочу ишкана-мекемелердин жайгашкан жерин (жергиликтүү, аймактык, улуттук) конкурстук баалоо системасына киргизүү – (көпчүлүк продуктылар үчүн баа берүү нөл боюнча калат).
- vi. Сатып алуу процессинин толук кандуу жүрүшүн камсыз кылуу жана паракорлук боюнча күмөн саноолорго жол бербеш үчүн сатып алуучу агенттердин орун алмашып иштөө системасын колдонуу.

## 7. Жергиликтүү камсыздоочу ишкана-мекемелердин потенциалын өстүрүү

КГКнын азыркы учурда бар болгон жана келечекте иштеше турган камсыздоочу ишкана-мекемелердин потенциалын өстүрүү боюнча планын иш жүзүнө ашыруу алкагында компания ишканалар үчүн мүмкүнчүлүктөрдү аныктоо жана аларга берген көмөктү шайкеш келтирүү боюнча ар-тараптуу иш-чараларды ишке ашыра баштайт. Иш-аракеттердин №3 тобун ишке ашыруу учурунда топтолгон маалыматтар ушул иш-чаралар үчүн негиз катары колдонулат. Жалпысынан алганда, потенциалды өстүрүү боюнча иш-аракеттер эки багытта жүрөт.

Иш-чаралардын биринчи тобу КГКнын азыркы учурда бар болгон жана келечекте иштеше турган камсыздоочу ишканалардын ишмердүүлүктү жүргүзүү жана башкаруучулук жөндөмдөрүн өнүктүрүүгө багытталган. Целью этих мероприятий является улучшение навыков ведения бизнеса, отсутствие которых было выявлено по итогам аудиторских проверок поставщиков и опроса фокус-групп, к примеру, таких как создание бизнес-планов.

Потенциалды өстүрүү боюнча иш-чаралардын экинчи жана татаалыраак тобу жаңы ишканаларды ачууга же болбосо Кыргыз Республикасынын ички рыногунда жок болгон жаңы продуктыларды киргизүү аркылуу азыркы учурда иштешип жаткан өнөктөштөр камсыздаган товарлардын түрлөрүн көбөйтүүгө багытталган. Бул иш-аракеттер өз ичине техникалык колдоону жана ишмердүүлүктү жүргүзүү ыкмаларын жакшыртууну камтыйт.

### 7.1. Ишмердүүлүктү жүргүзүү жөндөмдүүлүгүн өнүктүрүү аркылуу потенциалды өстүрүү боюнча негизги иш-чаралар<sup>9</sup>

- i. Көбүнесе, камсыздоочу ишканаларды аудиттик текшерүү учурунда жетишсиз деп табылган жөндөмдүүлүктөрдү азыркы учурда бар болгон жана келечекте иштеше турган камсыздоочу ишканаларга үйрөтүү максатында семинарларды өткөрүү (мисалы, бизнес-план түзүү ыкмасы, конкурстук заявкларды даярдоо, кардарларды/керектөөчүүлөрдү ар-түрдүүлөштүрүүнүн планын түзүү, ж.б.у.с.)
- ii. Камсыздоочу ишканаларга бизнес потенциалын өнүктүрүүдө көмөк көрсөтүү максатында жана башкаруучулук жөндөмдөрдү жакшыртуу үчүн ресурстарды жаратуу жана бөлүштүрүү.

<sup>9</sup> Жергиликтүү камсыздоочу ишканалардын потенциалын өстүрүү жөнүндө кошумча маалымат алуу үчүн Ана Мария Эстевестин ж.б. «Жергиликтүү калктан сатып алуу: Австралиянын тоо-кен жана мунай-газ өндүрүштөрү үчүн алдыңкы тажрыйбалар боюнча колдонмо» аттуу эмгегине кайрылыңыз, 5-чи бөлүк (<http://www.aemee.org.au/common/pdf/SME-Report.pdf>)

Саясат: <b>РР-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

- iii. Камсыздоочу ишканалар үчүн каржылоо булактарын издөө боюнча колдонмолорду түзүп чыгуу жана таркатуу<sup>10</sup>.

## 7.2. Жаңы товар жана кызматтарга багытталган негизги иш-чаралар

- i. Жергиликтүү камсыздоочу ишканаларга өтүү аркылуу транспорттук чыгымдарды жана пайда болгон калдыктардын көлөмүн азайткан «тез» мүмкүнчүлүктөрдү издөө (мисалы, сатып алынган кызматтарды Кыргыз Республикасына которуу, дөңгөлөктөрдү оңдоо боюнча ишкана ачуу ж.б.у.с.).
- ii. Төмөнкү мисалдын негизинде «тез» мүмкүнчүлүктөрдүн тизмесин түзүп чыгуу жана аларды ишке ашыруу:

Камсыздоо үчүн мүмкүнчүлүктөр	КГК үчүн керек болгон көлөм	Камсыздоого КГК тарабынан сарптоолор	Кардарларды диверсификациялоо потенциалы	Өндүрүштүн пайдалуулугу	Жумуш орундарын ачуу мүмкүнчүлүгү	Жалпы баа
	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5	
Кыймылдаткычтарды оңдоо	2	2	2	1	1	8
Атайын кийим тигүү	5	3	3	5	5	21
Мээлей жана кол каптар	5	2	3	5	3	18
Майдалоочу топтор	5	5	2	2	5	19
Акиташ	5	4	1	3	5	18

- iii. Камсыздоо боюнча ар бир мүмкүнчүлүктү баалап чыккандан кийин, камсыздоону ишке ашырууга эң эле жогору мүмкүнчүлүктү түзгөн потенциалды өстүрүү багытындагы демилгелерди аныктоо жана пландаштыруу боюнча камсыздоочу ишканалар менен иш алып баруу (мисалы, техникалык кеңешчилерди катыштыруу, кесиптик билим жогорулатуу курстарын өткөрүү, ж.б.у.с.).
- iv. Керек болгон учурда, жергиликтүү камсыздоочу ишканаларды өнүктүрүүдө көмөктөшүү үчүн биргелешкен ишканаларды түзүү мүмкүнчүлүктөрүн издөө.
- v. Өнөктөштөрдүн ресурстарын катыштыруу менен потенциалды өстүрүү боюнча демилгелерди каржылоо планын түзүп чыгуу, жана КГК тарабынан көрсөтүлө турган каржылоонун өлчөмүн аныктоо (мисалы, кредит менен камсыздоо, баштапкы капиталды тартуулоо, ж.б.у.с.).
- vi. Потенциалды өстүрүү боюнча программаларды иш жүзүнө ашыруу.

## 8. Көзөмөлдөө жана баалоо

- Жергиликтүү камсыздоочу ишканалардан сатып алынган товарлар жана кызматтардын үлүшүн көбөйтүү;
- Өлкө ичинде даярдалган товарлар менен кызматтарды сатып алууну жогорулатуу аркылуу, КГКнын сарптоосунун Кыргыз Республикасынын ичинде эле калчу бөлүгүн көбөйтүү
- Жергиликтүү сатып алуунун пайдаларын тышкы ортомчуларга натыйжалуу түшүндүрүү аркылуу, КГКнын беделин жана коомдук уруксаатын жогорулатуу

<sup>10</sup> Орто жана кичи бизнестеги ишканалардын каржы муктаждыктары жөнүндө маалымат алуу үчүн Ана Мария Эстевестин ж.б. «Жергиликтүү калктан сатып алуу: Австралиянын тоо-кен жана мунай-газ өндүрүштөрү үчүн алдыңкы тажрыйбалар боюнча колдонмо» аттуу эмгегине кайрылыңыз, 32 бет (<http://www.aemee.org.au/common/pdf/SME-Report.pdf>)



Саясат: PP-07	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
------------------	---	--

## 9. Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы тууралуу маалымдоо

Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясынын ишке ашуусун колдоо максатында КГК ички жана тышкы маалымдоо планын иштеп чыгат.

### 9.1. Ички маалымдоо стратегиясынын негизги иш-чаралары

- i. Маалыматты кабыл ала турган бардык тиешелүү кызыкдар тараптарды аныктоо.
- ii. Бул стратегияны ийгиликтүү жүзөгө ашырууда бардык кызматкерлер маанилүү ролду аткара тургандыгын басымдуу белгилөө менен, жергиликтүү сатып алуу стратегиясынын максаттарын бүткүл коллективге түшүндүрүү аркылуу, жетекчиликтин атынан тапшырмаларды таркатуу.
- iii. Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы боюнча презентацияларды тузуп чыгуу жана компаниянын ичинде маалымдоо.
- iv. Коомдук жайларда жана жергиликтүү базардан сатып алынган товарларды колдонуу жана сактоо жайларында орнотулган көрсөтмө куралдарды колдонуу аркылуу (мисалы, тамак-аш азыктардын жергиликтүү базардан сатып алынгандыгын маалымдаган плакаттарды ашканаларда орноштуруу, жана кампаларда плакаттарды орнотуу, ж.б.у.с.) ички маалымдоо стратегиясын ишке ашыруу.
- v. КГКнын аяккы керектөөчүлөрү Кыргызстандын жергиликтүү камсыздоочу ишканалары менен жолугушуу мүмкүнчүлүгүн тузүү үчүн иш-аракеттерди уюштуруу.

### 9.2. Тышкы маалымдоо стратегиясынын негизги иш-чаралары

- i. Маалыматты кабыл ала турган бардык тиешелүү тышкы кызыкдар тараптарды аныктоо;
- ii. Стратегияны компаниянын сырткы чөйрөсүнө жайылтуу үчүн КГКнын жергиликтүү сатып алуулар боюнча стратегиясына брэнд иштеп чыгуу;
- iii. Жергиликтүү сатып алуулар маселесине арналган кеңейтилген веб-сайт тузүү: «Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы» жөнүндө маалымат, керек болгон товарлар жана кызматтар, камсыздоо боюнча конкурстарга катышуу эрежелери, компаниянын отчеттору, байланыш маалыматы, ж.б. маалыматты орнотуу.

Саясат: <b>РР-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

Иш-аракет	Мүнөздөмө	Жоопкерчилик	Кошум
<b>1</b>	<b>Башкаруу структураларын түзүү</b>		
1.1.1	Бюджетти түзүп чыгуу	Жетекчилик	
1.1.2	Жергиликтүү сатып алуулар боюнча Команда түзүү (ЖСК)	Жетекчилик	
1.1.3	Кызматтык милдеттерди кайрадан карап чыгуу жана толуктоо киргизүү	Жетекчилик	
<b>2</b>	<b>Өнөктөштөрдү издөө жана аныктоо</b>		
2.1.1	Потенциалдуу өнөктөштөрдү аныктоо	ЖСК, Камсыз кылуу бөлүмү	
2.1.4	Ири иш-чараларды белгилөө	ЖСК, Камсыз кылуу бөлүмү	
<b>3</b>	<b>Негизги изилдөөнү ишке ашыруу</b>		
3.1.1	Камсыз кылуу бөлүмүнүн кызматкерлери арасында кыйынчылыктар жана жетишкендиктер жөнүндө сурамжылоо жүргүзүү	Кеңешчилер	
3.1.2	Азыркы учурда журуп жаткан камсыздоо процесстерин изилдөө	Кеңешчилер	
3.1.3	Сатып алуучулар жана камсыздоочу ишканалар менен фокус-группаларды өткөрүү	Кеңешчилер	
3.1.4	Жергиликтүү сатып алуулар жөнүндө аяккы керектөөчүлөр арасында сурамжылоо өткөрүү	Кеңешчилер	
3.2.1	Кыргыз Республикасынын экономикасында бар болгон мүмкүнчүлүктөрдү карап чыгуу	Кеңешчилер	
3.2.2	Жергиликтүү камсыздоочу ишканалар дуушар болгон кыйынчылык жана тоскоолдуктарды баалоо	Кеңешчилер	
3.2.3	Кыйынчылыктарды түшүнүү максатында салык жана мыйзам чөйрөлөрүн изилдөө	Кеңешчилер	
3.2.4	Ишмердүүлүктү өнүктүрүү үчүн өнөктөштөр тарабынан коdonула турган жергиликтүү рынок бар болгон кызматтарды аныктоо	Кеңешчилер	
<b>4</b>	<b>Потенциалдуу камсыздоочу ишкана-мекемелерди издөө</b>		
4.1.1	Потенциалдуу камсыздоочу ишканаларды издөө үчүн бирикмелерди, мамлекеттик органдарды жана башка уюмдарды колдонуу	ЖКӨ Директору	
4.1.2	Жарыяларды массалык маалымат каражаттары аркылуу таркатуу	ММК менен байланыштар бөлүмү, Камсыз кылуу бөлүмү	
4.1.3	Өнөр жай жана соода көргөзмөлөрүнө катышуу	ЖКӨ Директору	
<b>5</b>	<b>Камсыздоочу ишкана-мекемелерди анализдөө</b>		
5.1.1	Камсыздоочу ишканалар үчүн сурамжылоо баракчасын иштеп чыгуу	Кеңешчилер	
5.1.2	Конкурстук заявкаларды баалоо системасын түзүү	Кеңешчилер	
5.1.3	Азыркы иштешип жаткан камсыздоочу ишканалар арасында сурамжылоо баракчаларын таркатуу жана топтоп алуу	Кеңешчилер	
5.1.4	Өткөн мезгилде иштешкен камсыздоочу ишканалар арасында сурамжылоо баракчаларын таркатуу жана топтоо	Кеңешчилер	
5.1.5	Баалоонун жыйынтыктары	Кеңешчилер	
5.1.6	Мыйзам ченемдүүлүктөрдү аныктоо үчүн жыйынтыктарды анализдөө	Кеңешчилер	

Саясат: <b>РР-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

5.1.7	Кызыкдар тараптар жана эксперттик топтор менен жыйынтыктарды талкуулоо	Кеңешчилер	
6	<b>Камсыздоо процедураларын реформалоо</b>		
6.1.1	Жаңы жана алдыңкы тыжрыйбаларды киргизүү (иш-аракет № 3)	Камсыз кылуу бөлүмү	
6.1.2	Тоскоолдуктарды жоюу максатында камсыздоочу ишканалар үчүн тузулган сурамжылоо баракчаларынын негизинде өзгөртүүлөрдү киргизүү	Камсыз кылуу бөлүмү	
6.1.3	Жергиликтүү камсыздоочу ишканалар үчүн резервдегенге мүмкүн болгон товарларды жана кызматтарды аныктоо	Камсыз кылуу бөлүмү	
6.1.4	Көбүрөөк камсыздоочу ишканаларды тартуу үчүн бөлүштүрүүгө мүмкүн болгон “монополиялык” келишимдерди аныктоо	Камсыз кылуу бөлүмү	
6.1.5	Камсыздоочу ишканаларга балл коюу үчүн ишкананын конкреттүү жайгашкан аймактык критерийди киргизүү	Камсыз кылуу бөлүмү	
6.1.6	Сатып алуу боюнча агенттерди орун алмашып иштөө системасын киргизүү	Камсыз кылуу бөлүмү	
6.1.7	Отчет жүргүзүү үчүн көрсөткүчтөр системасын иштеп чыгаруу	Камсыз кылуу бөлүмү	
7	<b>Жергиликтүү камсыздоочу ишкана-мекемелердин потенциалын өстүрүү</b>		
7.1.1	Камсыздоочу ишканалар дуушар болгон негизки кыйынчылыктар боюнча семинарларды иштеп чыгаруу	ЖСК, ТӨ	
7.1.2	Жетекчилик жөндөмүн жакшыртуу боюнча ресурстарды иштеп чыгаруу	ЖСК, ТӨ	
7.1.3	Камсыздоочу ишканалар үчүн каржылоо булактары боюнча колдонмо иштеп чыгаруу	ЖСК, ТӨ	
7.2.1	Эл аралык сатып алуулардан жергиликтүү сатып алууга өтүүнүн «тез» мүмкүнчүлүктөрүн аныктоо	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
7.2.2	«Тез» мүмкүнчүлүктөрдүн тизмесин жана аларды ишке ашыруу жолдорун түзүп чыгуу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
7.2.3	Потенциалды өстүрүү боюнча демилгелерди иштеп чыгуу максатында өнөктөштөр менен ниш жүргүзүү	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
7.2.4	Биргелешкен ишканаларды ачуу мүмкүнчүлүктөрүн издөө	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
7.2.5	Потенциалды өстүрүү боюнча демилгелер үчүн каржылоо планын иштеп чыгуу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
7.2.6	Потенциалды өстүрүү боюнча программаны ишке ашыруу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
8	<b>Көзөмөлдөө жана баалоо</b>		
8.1.1	Көзөмөлдөө Графигин иштеп чыгуу жана ишке киргизүү	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9	<b>Жергиликтүү сатып алуулар тууралуу маалымдоо</b>		
9.1.1	Тиешелүү ички кызыкдар тараптарды аныктоо	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9.1.2	Жетекчиликтин атынан бардык кызматкерлерге тапшырмаларды жиберүү	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9.1.3	Бардык кызматкерлер үчүн компаниянын презентациясын түзүп чыгуу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9.1.4	Көрсөтмө куралдарды колдонуу менен ички маалымдоо боюнча иш-чараларды аткаруу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9.1.5	Потенциалдуу камсыздоочу ишканалар менен КГКнын аяккы кодонуучулары жолугушууга мүмкүнчүлүк алган иш-аракеттерди уюштуруу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	

Саясат: <b>PP-07</b>	Тема: <b>Жергиликтүү сатып алуулар стратегиясы</b>	
-------------------------	---	--

9.2.1	Тиешелүү тышкы кызыкдар тараптарды аныктоо	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9.2.2	Жергиликтүү өндүрүүлөрдү өнүктүрүү боюнча КГКнын демилгелери үчүн брэнд иштеп чыгуу	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	
9.2.3	Жергиликтүү ишканаларды өнүктүрүү темасына байланышкан кеңейтилген веб-баракчасын түзүү	Камсыз кылуу бөлүмү, ЖСК, ТӨ	