

Проект создания коммуникационного моста между Японским и Кыргызским бизнесом.
Подготовлено для презентации на Японо-Кыргызском Бизнес-форуме с участием делегации РОТОБО (25.02.2009).

Автор: Исполнительный директор ОФ «Центр по продвижению инвестиций «Кыргызинвест» Эркин Сакиев.

Текст для презентации:

Когда идет речь о развитии Японо-Кыргызских экономических отношениях, то подразумевается прежде всего две вещи: первая – это, то, что эти экономические отношения необходимо развивать, а во-вторых, эти отношения находятся уже достаточное время все еще в начале своего развития. И здесь, конечно же, не имеются ввиду межгосударственные отношения, т.к. в этой сфере есть очевидные успехи и что самое главное, есть динамика и углубление сотрудничества. Проблемными с точки зрения развития являются именно отношения между японским и кыргызским бизнесом. И этому, к сожалению, есть объективные причины, которые не могут быть устранены волей нескольких людей и не зависят от их желаний. Это факт, и это надо признать, что по своему масштабу и качеству кыргызская экономика пока не может вызвать практический интерес японских инвесторов. Если мы трезво и непредвзято посмотрим на эту ситуацию, то мы увидим, что в Кыргызстане не существует ни одного совместного японо-кыргызского предприятия ни в одной отрасли. Но действительно ли нет никаких перспектив в возможном сотрудничестве между бизнесами двух стран? Так ли это на самом деле и вся правда в том, что по другому быть не может? Тогда получается, что подобные мероприятия, например, совместные бизнес-форумы не имеют никакого практического смысла, и конечная цель всего этого - приятное времяпровождение? Думается, что это не так! И если мы все вместе постараемся посмотреть на это как на задачу, которую все же необходимо решить, то станет очевидным, что так называемые объективные причины играют не главную роль в отсутствии успехов в рассматриваемой сфере. Думается, что все же основная причина в том, что мы совершаем некоторые ошибки в стратегии построения бизнес-сотрудничества между двумя нашими странами. И так, о чем идет речь?

Первое, на что необходимо посмотреть критически, это возможный масштаб совместных проектов. Все предыдущие годы представлялось, и это заблуждение существует до настоящего времени, что проникновение в экономику Кыргызстана японских компаний может и должно идти по примеру соседних с КР стран. Именно из вышеуказанного представления и проистекает стратегия представления (презентации) крупным японским компаниям отдельных, так сказать, инвестиционно-привлекательных отраслей. А так как крупные японские компании это как правило компании мирового масштаба, то соответственно и потенциальные выгоды должны иметь достаточный для них масштаб. В этой связи вполне логичным будет вопрос, а можем ли мы в Кыргызстане предложить нечто такое, что подходит с этой точки зрения японским компаниям, и что наше предложение будет более интересным в сравнении, скажем с предложениями наших соседей? Вторая возможная причина заключается в том, что при вышеуказанном понимании предложения Кыргызстана имеет ограниченность по сферам деятельности, т.е. представляются исключительно как бы инвестиционно-привлекательные отрасли и предприятия, а во-вторых, эти предложения адресованы ограниченному кругу японских компаний. Согласитесь, что в таком случае чисто математически вероятность попадания в точку, или вернее создания совместного бизнеса, мала.

Третья, тоже немаловажная причина отсутствия реальных примеров японо-кыргызского бизнес-партнерства заключается в том, что построение коммуникаций между японским и кыргызским бизнесом происходит эпизодически.

Итак, позвольте резюмировать основные характерные принципы стратегии построения японо-киргызского бизнес-сотрудничества:

- Ставка на крупные японские компании при отсутствии конкурентоспособных и масштабных предложений с киргызской стороны;
- Традиционность организации процесса предложения, что вызывает ограниченность представляемой информации, а это в свою очередь приводит к узкой заинтересованной аудитории с японской стороны;
- Эпизодичность процесса построения сотрудничества

Таким образом, из вышеуказанного следует вывод о том, что необходимо изменить во-первых, наши ожидания и представления, а во-вторых, стратегию построения нашего возможного бизнес сотрудничества. Это же чисто логически следует и из того факта, что на сегодняшний день, как я уже отмечал выше, к сожалению, не существует ни одного совместного киргызско-японского предприятия. Конечно же, данный вывод верен при условии, что мы не будем рассматривать вариант, что японский и киргызский бизнес в принципе друг другу не интересны.

Что предлагается, чтобы изменить создавшееся положение?

Мы предлагаем опереться на принципиальное качество, на один из принципов функционирования рыночной экономики – максимальное распространение информации и соответствующего этой информации независимого решения экономическим агентом. В нашей ситуации это означает, что мы должны добиться создания постоянно действующего информационного коммуникационного моста между японским и киргызским бизнесом. Вот тогда, и мы уверены в этом, обязательно получим реальные совместные деловые проекты. Потому что в принципе не может быть так, что 180 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса Кыргызстана не могут предложить ничего интересного 7 млн. средним и мелким предпринимателям Японии. Можно вопрос поставить и так: не может быть, что 7 млн. японских предпринимателей не смогли найти для себя что-то интересное в экономике Кыргызстана. Если мы создадим эффективный и стабильный коммуникационный мост, тогда мы сможем получить десятки средних и мелких предприятий в различных областях. Главное это то, что мы должны предоставить людям максимально возможную информацию для того, чтобы они сами смогли решить, что им интересно, а что нет. Согласитесь, что совместные предприятия не обязательно должны быть, допустим, в горнодобывающей промышленности или туризме. Мы можем и должны сделать так, чтобы совместные или чисто японские предприятия с капиталом 200-500 тысяч долларов США могли появиться в любых отраслях экономики Кыргызстана. Иначе говоря, мы предлагаем отойти от принципа крупные, но единичные проекты и попробовать реализовать стратегию - мелкие, но множество проектов.

С технической стороны проект по созданию коммуникационно-информационного моста между предпринимателями Японии и Кыргызстана не сложен и осуществляется посредством постоянно работающих и информационно поддерживаемых двух web сайтов. Один из них будет предназначен для продвижения необходимой информации об экономике и бизнесе Кыргызстана японским предпринимателям, другой соответственно будет содержать необходимую информацию для киргызских компаний. Коммуникационно-информационный мост будет решать:

- Миссионерские задачи, т.е. способствовать сближению бизнесов наших стран через повышение предпринимательской культуры киргызских компаний;
- Просветительские задачи, т.е. способствовать большей информированности об экономике, культуре и законодательстве двух стран, о возможностях японского и киргызского бизнеса;
- Практические задачи, т.е. способствовать продвижению инвестиционных предложений и проектов японских и киргызских компаний.

Фонд «Центр по продвижению инвестиций «Кыргызинвест» не просто готов работать по реализации данной идеи. Мы уже начали реализацию первого этапа – готовим инвестиционные предложения кыргызских компаний для японских инвесторов и в настоящее время работаем над созданием двух web сайтов. Единственно, у нас могут возникнуть сложности с обеспечением активности нашего сайта (баннера) на японском бизнес сайте и с переводом на японский и с японского языка. Но мы уверены, что эти проблемы решаемы.

Эркин Сакиев.