

Анализ стартапов с использованием цифровых технологий для сельских жителей

ПРОЕКТ DIGIKONUSH

АЗИЗ СОЛТОБАЕВ

Оглавление

Введение	2
Методология.....	4
Анализ агротех стартапов, используемых сельскими жителями в Кыргызской Республике.....	9
Точное земледелие и предиктивная аналитика.....	11
Торговые площадки	12
Робототехника и дроны	15
Интернет Вещей (Сенсоры)	16
Пчеловодство.....	17
Умное орошение	18
ИТ - интеграторы	19
Электронное правительство.....	19
Анализ программ поддержки агро стартапов в Кыргызстане.....	21
Заключение	29
Выводы для развития стартап экосистемы Кыргызстана	29
Рекомендации для проведения конкурса агростартапов	31
Глоссарий	35
Список ссылок на использованные материалы	38
Положение о конкурсе грантов цифровых стартапов среди пилотных сообществ проекта DigiKonush	40

Введение

Данный анализ построен на использовании международной методологии классификации стартапов, собственного опыта проведения конкурсов стартапов в области сельского хозяйства в рамках деятельности ОФ «Кейджи Лабс», а также участия в отборочных комиссиях инвестиционных начинающих и крупных конкурсов, которые были проведены в течение последних десяти лет.

В последние десятилетия вместе с акселерацией технологий и проникновением Интернета во все аспекты жизнедеятельности человека, сельское хозяйство становится сектором, где проходят значимые цифровые трансформации. Сектор сельского хозяйства, который включает в себя земледелие, растениеводство, животноводство, рыболовство и другие отрасли начинают генерировать большой поток цифровых данных. Информация поступает от различных устройств, расположенных в поле, на ферме, от датчиков, агротехники, метеорологических станций, спутников, квадрокоптеров, внешних систем, облачных отраслевых платформ. Агрегированные цифровые данные от различных участников производственной цепочки, собранные в одном месте, позволяют получать информацию нового качества, находить закономерности, создавать добавочную стоимость для всех вовлеченных участников, применять современные научные методы обработки (data science) и на их основе принимать правильные решения, минимизирующие риски, улучшающие бизнес производителей и клиентский опыт, а также увеличения доходности в отрасли.

Фермерам, агрономам, цифровым консультантам становятся доступны мобильные или онлайн-приложения, которые при загрузке данных о своем поле (координаты, площадь, тип культур, прошлая урожайность) предоставляют точные рекомендации и последовательность действий с учетом анализа многих исторических и текущих факторов, как на своем участке, так и во внешнем окружении, комбинируя данные с техники, датчиков, спутника. Теперь программа помогает определить лучшее время для посадки семян, удобрения, увлажнения или сбора урожая, просчитать время погрузки и доставки груза до покупателя; следить за температурой в зоне хранения и транспортировки, чтобы избежать порчи и доставить

свежую продукцию; прогнозировать урожай и доход и получать советы по улучшению обработки растений в сравнении с прошлыми показателями.

Цель данного анализа - определение текущего состояния уровня использования цифровых технологий с фокусом на агро в Кыргызской Республике, изучение опыта Эстонии в схожей области, выявлении схожестей и различий, а также получение практических рекомендаций для проведения конкурса стартапов в рамках реализации проекта Европейского Союза «Построение прозрачного будущего в сельских сообществах Кыргызстана через цифровизацию», направленного на продвижение использования цифровых технологий, вовлечение молодежи, женщин и других стейкхолдеров в процесс цифровой трансформации, а также повышение потенциала образовательных организаций.

Данный аналитический отчет должен создать основу для:

- проведения вводных обучающих семинаров по стартапам для молодёжи и женщин;
- проведения конкурса мини-грантов для цифровых инициатив или стартапов, созданных и управляемых молодежью, ЛОВЗ из сельской местности. Критерии оценки заявок будут основаны на результатах оценки потребностей;
- обеспечение онлайн-наставничества цифровым стартапам или инициативам, которые выиграли конкурс мини-грантов;
- проведения обучающих семинаров для ознакомления молодёжи и женщин (особенно из уязвимых групп) с концепцией стартапов, а также возможностями карьерного роста в ИТ-секторе.

Методология

Что такое стартап? Главным образом понятие стартап означает любая новая компания, предприятие или продукт, который был недавно открыт, создан. В классическом словарном определении это предприятия с короткой операционной деятельностью (в основном в пределах 1-3х лет). Однако, наиболее полное определение понятия «стартап», которое применяется сейчас, описал Стив Бланк, предприниматель и профессор Стэнфорда, Беркли. По его словам, стартап это «временная организация, созданная для поиска бизнес-модели, которая является повторяемой и масштабируемой». Очень важно акцентировать внимание на том, что стартап это поиск новых бизнес моделей, которых не существовало ранее на рынке. Именно наличие инновационной бизнес модели отличает стартап от обычного предприятия малого бизнеса¹.

К общим особенностям стартапов относятся нижеследующие характеристики:

- Новизна — иногда у стартапов даже нет зарегистрированной организационной формы;
- Минимальные затраты на старте — у стартаперов может не быть своего капитала, а развитие происходит за счет сторонних инвестиций, грантов, займов;
- Уникальная идея — стартап будет успешным только в том случае, если его идея ранее не использовалась в определенной географии или в целом в мире и при этом будет полезной для клиентов и доходной для инвесторов;
- Быстрый рост — у стартапа нет времени на раскачку, ему нужно как можно скорее найти эффективную стратегию продвижения на рынке².

На основании данного определения, понятие «цифровой стартап» означает **временная организация, созданная для поиска бизнес-модели, которая является повторяемой и**

¹ <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF>

² <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60ab6bc69a7947711da48a97>

масштабируемой с использованием информационных технологий, цифровых платформ как ключевой формой для взаимодействия с клиентами, генерации дохода»

Методология классификации цифровых стартапов в сфере сельского хозяйства в данном анализе была основана на подходе международно-признанной компании CB Insights. CB Insights - это частная компания с платформой бизнес-аналитики и глобальной базой данных, которая обеспечивает анализ рынка о частных компаниях и инвестиционной деятельности. Платформа предназначена для профессионалов частного капитала, венчурного капитала, инвестиционного банкинга, бизнес-ангелов и консалтинга, предоставляя информацию о быстрорастущих стартапах. Компания CB Insights представляет собой технологическую, аналитическую платформу, где молодые компании и стартапы могут найти ответы на вопросы о конкуренции, росте и цифровых технологиях.

Классификация стартапов выглядит следующим образом:

- **Программное обеспечение (ПО) для управления фермой:** ПО, позволяющее фермерам более эффективно управлять своими ресурсами, растениеводством, животными и т.д.

Пример: Granular - компания по разработке программного обеспечения и аналитики для сельского хозяйства, призванная помочь предприятиям создавать более устойчивые и умные фермы. Благодаря облачным, мобильным и передовым технологиям анализа данных платформа Granular призвана облегчить управление крупными фермами и использовать данные для принятия важных бизнес-решений

- **Точное земледелие³ и предиктивная аналитика:** К таким стартапам относятся проекты, которые фокусируются на решениях с использованием больших данных и предиктивной аналитики для решения проблем, связанных с фермерскими

³ Точное земледелие (Precision agriculture) - это концепция управления сельским хозяйством, основанная на наблюдении, измерении и реагировании на межполевую и внутриполевую изменчивость культур. Целью исследований в области точного земледелия является определение системы поддержки принятия решений (СППР) для управления всем хозяйством с целью оптимизации отдачи от вводимых ресурсов при сохранении ресурсов.

хозяйствами, и принятия более эффективных решений, связанных с фермерскими хозяйствами, для экономии энергии, повышения эффективности, оптимизации применения гербицидов и пестицидов.

- **Торговые площадки:** Эти компании-стартапы предлагают рынки, имеющие отношение к сельскому хозяйству, соединяя фермеров напрямую с поставщиками или потребителями без посредников. Некоторые из них являются платформами электронной коммерции, другие используют технологии для организации физических рынков.

Пример: La Ruche Qui Dit Oui - это платформа электронной коммерции, основанная на принципах справедливой торговли⁴, где пользователи объединяются в группы, чтобы покупать товары непосредственно у местных фермеров.

- **Робототехника и беспилотники:** в данную категорию входят компании, производящие беспилотники (дроны, квадрокоптеры) и связанные с ними услуги, которые обслуживают сельскохозяйственные нужды, а также роботы или интеллектуальные сельскохозяйственные машины, которые более эффективно выполняют различные сельскохозяйственные функции.

Пример: TerrAvion помогает фермерским хозяйствам использовать высокотехнологичный подход к повышению урожайности и доходов, предоставляя первую облачную услугу по аэрофотосъемке и анализу данных для сельского хозяйства. Аэросъемка предлагает актуальные снимки и данные, которые точно описывают состояние каждого акра, помогая выявить проблемы на ранней стадии, прежде чем они повлияют на урожайность.

- **Интернет Вещей (Сенсоры):** это сочетание фундаментальных открытий в области анализа данных (Data Science, искусственный интеллект, machine learning),

⁴ Организованное общественное движение, отстаивающее справедливые стандарты международного трудового, экологического и социального регулирования

инновационных достижений в разработке сенсоров и самоуправляемой (беспилотной) техники, позволивших осуществлять сбор данных и контроль за всеми объектами на уровне, недостижимом ранее, а также подключенных сетевых решений, систем управления, платформ и приложений, которые выводят способы выращивания растений и животных на новый уровень ⁵. Стартапы, которые предлагают умные датчики, собирающие данные и помогающие фермерам следить за состоянием урожая, погодой и качеством почвы.

- **Данные/анализ растений:** Эти стартапы получают более подробные данные о составе растений (микробный состав, генетическая экспрессия и т.д.) и/или анализируют эти данные для улучшения исследований и разработки семян и селекции.

Пример: Venson Hill Biosystems использует облачную биологию, состоящую из облачных вычислений, аналитики больших данных и биологии растений, чтобы позволить компаниям любого размера улучшить генетику сельскохозяйственных культур. Используя когнитивный механизм CropOS, исследователи могут предсказывать какие семена будут производить желаемый признак.

- **Умное орошение:** Эти стартапы, включая Hortau, предоставляют системы, которые помогают контролировать и автоматизировать использование воды на фермах, используя различные источники данных.

Пример: Компания Hortau предлагает систему управления орошением в сочетании с программным обеспечением для настольных и мобильных устройств, позволяющую фермерам в режиме реального времени отслеживать состояние клубники, миндаля, винограда, клюквы и других культур. Решение компании

5

[https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%20\(loTag\)](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%20(loTag))

помогает им обнаружить стресс растений, обеспечивая оптимальный рост культур, сокращая при этом потребление воды и энергии

- **Данные о животных:** Эти компании предоставляют программное и аппаратное обеспечение, специально направленное на лучшее понимание животноводства, от моделей разведения до геномики.

Пример: В целях повышения производства молока и предупреждения различных болезней у молочных коров, компания Connecterra предлагает решение, состоящее из датчика на шее, которое следит за стадом коров в режиме реального времени и передает данные на облачную платформу для анализа и прогнозирования поведенческих моделей.

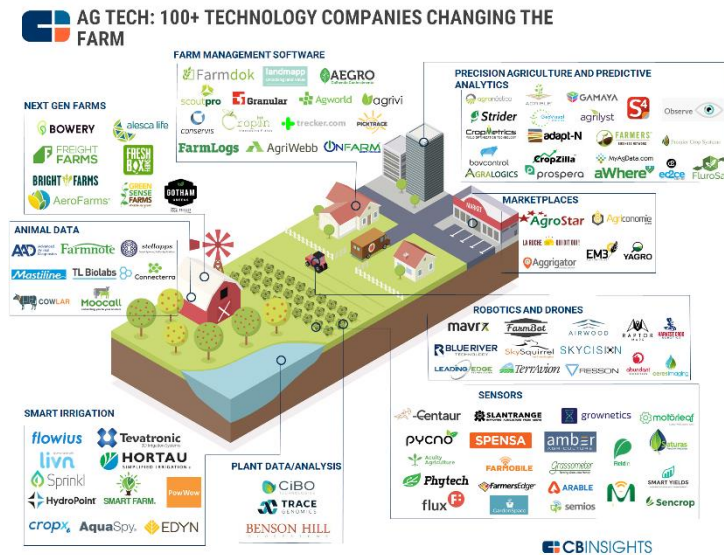
- **Фермы нового поколения:** Растущая категория компаний, использующих технологии для обеспечения альтернативных методов ведения сельского хозяйства, позволяющих вести сельское хозяйство в местах и условиях, которые не могут поддерживать традиционное сельское хозяйство.

Пример: Компания AeroFarms предлагает технологию aeropонного выращивания и системы светодиодного освещения, которые позволяют выращивать продукцию без почвы и солнца, круглый год и в любом месте. Системы AeroFarms превращают производство продуктов питания в более устойчивый, эффективный и безопасный процесс, обеспечивая прибыльное вертикальное фермерство ⁶ в коммерческих масштабах в городских центрах.

- **ИТ-интеграторы:** человек или компания-подрядчик, которые специализируются на объединении отдельных подсистем в единое целое. В целом это компании, которые помогают конечным потребителям использовать передовые цифровые технологии.

⁶ Обобщённое название высоко автоматизированного агропромышленного комплекса для выращивания культурных растений методами гидропоники и/или aeropоники в закрытых помещениях внутри специально спроектированного или адаптированного для этого здания.

- Факторы, способствующие развитию экосистемы стартапов: Поддержка государства в финансировании, поиске и привлечении инвестиций.



Используя данную методологию, CB Insights на регулярной основе выпускает ландшафт инновационных стартапов, которые определяют цифровую трансформацию в области сельского хозяйства.

Рис. 1 Карта агротехнологий CB Insights

Анализ агротех стартапов, используемых сельскими жителями в Кыргызской Республике

Уровень использования цифровых технологий в сельскохозяйственной отрасли в Кыргызстане сильно отстает от аналогичных показателей ведущих стран. Большинство фермеров использует устаревший (традиционный) метод возделывания сельхоз культур, управления угодьями, выпаса и мониторинга крупного и мелкого рогатого скота.

В целях развития цифровых технологий в сельском хозяйстве, за последние годы были инициированы проекты по разработке устройств, инноваций и приложений, также были проведены серии конкурсов, хакатонов, нацеленных на улучшение сферы сельского хозяйства. Культура стартапов также набирает популярность в различных сферах деятельности. Так, за последние пять лет было проведено большое количество стартапов как государственными органами, так и международными организациями.

Таким образом, на основе общедоступных и личных данных по состоянию на март 2022 года, в Кыргызстане сформировалась следующая картина агро-стартапов.

Управление Фермой

В сфере программного обеспечения для управления фермой можно выделить общественный фонд “САРМ Алатоо”, который разработал мобильное приложение “Мониторинг пастбищ”. Приложение доступно для скачивания⁷ на мобильные устройства Android с 27 мая 2021 года и имеет 50+ скачиваний на момент исследования. Функционал приложения дает возможность наблюдать и оценивать изменения в состоянии угодий весной перед выпасом и осенью после выпаса скота онлайн. Цифровая платформа полезна пастбищным комитетам и лесным хозяйствам для мониторинга и анализа земель. Приложение доступно на русском, кыргызском и английском языках. В приложении имеются фотографии растений, деревьев, общая характеристика видов почвы для точной оценки. Данные можно увидеть по сезонам и годам, а результаты отображаются по регионам, районам и участкам. Приложение разработано для использования на территории Кыргызстана, однако планируется адаптировать его под условия других Центрально Азиатских стран.

В Эстонии развито использование умных технологий для мониторинга и управления фермами. Этому пример цифровая платформа **eAgronom**, предлагающая широкий спектр услуг фермерам для оптимизации, мониторинга и оценки состояния почвы, урожая, а также отслеживания расходов на эксплуатацию техники и рабочей силы, для лучшей организации хранения товаров, логистики и расходов. На данный момент компания является одной из ведущих на территории Балтики в сфере программного обеспечения для сельского хозяйства. Фермеры могут также получить онлайн консультацию от опытных специалистов в сфере агробизнеса для увеличения доходов и корректировки логистических задач. Успешный стартап достиг дохода в 6.4 миллиона евро с 2016 года. Для получения услуги фермеры платят 1 евро за один гектар земли, что делает его очень доступным.

⁷ Мобильное приложение “Мониторинг пастбищ” <https://play.google.com/store/apps/details?id=kg.forestry>

Точное земледелие и предиктивная аналитика

Сфера точного земледелия и предиктивной аналитики только набирает обороты в Кыргызстане. Главным драйвером основополагающих изменений является Правительство страны. Это объясняется тем, что для развития частных инициатив не хватает общенациональной стратегии геопространственных данных, доступ к открытым данным и национальным картам, которые могли бы быть полезны для граждан и бизнеса страны. Кыргызское Правительство инициировало несколько проектов и обучающих тренингов в этой сфере.

В 2020 году Агентство инициатив развития (ADI) провел тренинги по использованию инструментов **геоинформационных систем и картографирования** в ежедневной работе для 20 представителей местных органов власти. Основная задача тренинга – наращивание потенциала местных органов власти и сообщества в применении инструментов и систем ГИС для принятия решений в особо уязвимых сельских районах, подверженных стихийным бедствиям и воздействиям изменения климата. Участники тренинга отметили важность и своевременность обучения, так как навыки помогут работникам социальных сфер применять технологии ГИС в своей работе, что поможет облегчить задачи и экономить время.

15 декабря 2021 года Министерство Сельского Хозяйства Кыргызской Республики обсудили с представителями Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) пилотный проект по Геоинформационной системе анализа Чуйской области. В рамках проекта будет создана автоматизированная система анализа спутниковых снимков сельскохозяйственных земель области. Благодаря этому появится возможность собирать точные данные по площадям посевов пшеницы, ячменя, кукурузы, картофеля, сахарной свеклы и подсолнечника, а также делать прогнозы по урожаю данных культур. Система поможет предвидеть ситуации нехватки или перепроизводства вышеуказанных культур и принимать соответствующие меры. Дальнейших новостей об имплементации проекта на момент исследования обнаружено не было.

Технологии в сфере предиктивной аналитики активно используются фермеры Эстонии. **Precisionise** - стартап, который предлагает использование передовой технологии визуализации и аналитики данных для принятия решений в сельском хозяйстве. Для повышения операционной эффективности, стартап предлагает услугу по сбору изображений полей с посевами с воздуха с помощью дрона, или мультиспектральной камеры. После получения снимков, данные обрабатываются и визуализируются, получая точную информацию о количестве посаженных культур, анализ стадий роста и уровня стресса для увеличения производства сырья и снижения затрат.

Торговые площадки

В целях развития торговли и реализации сельскохозяйственных товаров на местном и региональном уровне, в Кыргызстане активно используются различные социальные сети и платформы начиная от групп в мессенджере Телеграм, заканчивая комплексными торговыми платформами. Некоторые платформы активно экспортируют агро продукцию в другие страны. На данный момент имеется большое количество тематических групп в социальных сетях Фейсбук, Телеграм, где участники каждый день делятся объявлениями о купле или продаже товаров и животных. Судя по описаниям подобных групп в социальных сетях, в большинстве случаев объявления созданы физическими лицами, которые непосредственно относятся к сообществу фермеров. Коммерческие платформы, имеющие, кроме того, консультационные услуги, информационные статьи в сфере сельского хозяйства, создаются зачастую организациями, деятельностью которых главным образом является сельское хозяйство.

Ниже описаны торговые площадки, используемые в Кыргызстане для реализации товара и услуг.

В целях купли-продажи крупного и мелкого рогатого скота, в приложении телеграмм были созданы тематические группы “Мал базар” в четырех регионах Кыргызстана: Ошской, Ноокатской, Иссык-Кульской и Чуйской. На данный момент охвачено почти 7 000 человек в Ошской области, 460 человек в Ноокатской области, 3 700 человек в Чуйской области, 1 890 человек в Иссык-Кульской области. В отличие от традиционного скотного базара в выходной день (воскресенье), теперь у сельских жителей появилась возможность круглосуточно продавать крупный и мелкий рогатый скот посредством мессенджера, удаленно получая и отправляя информацию о товаре (фотографии, видео, характеристики и тд.). Таким образом снижаются логистические расходы на транспортировку скота на рынок, оплата за место.



Рис. 2 Объявление о продаже быков в Телеграм группе “Чуйский мал базар”

- Чуйский мал базар <https://t.me/kgmalbazar> (3 870 участников)
- Узгенский мал базар <https://t.me/OzgonFermer> (7 063 участника)
- Каракольский мал базар <https://t.me/malbazarkarakol> (2 029 участников)
- Сузакский мал базар <https://instagram.com/suzaknews> (19 тысяч участников)
- Рынок по продаже лошадей https://instagram/_at_mal_bazar (10 тысяч участников)

Тематическая группа в социальной сети Фейсбук “Фермерлер” В группе публикуются объявления о купле-продаже товаров и услуг, крупного и мелкого рогатого скота, объявления о мероприятиях в сфере сельского хозяйства. На момент исследования группа имела 58 тысяч участников⁸.

⁸ <https://www.facebook.com/groups/294795578126197>

Электронная торговая площадка **Fermer.kg** помогает фермерам реализовать крупный и малый рогатый скот, товары и услуги на территории всей страны. Ежедневно площадку посещают около 1000 пользователей и публикуются от 30 до 50 объявлений в день. Платформа уже имеет успешный опыт экспорта животных и товаров в другие страны: Россия, Италия. Платформа помогает трудовым мигрантам в России договариваться и осуществлять покупки для их старших родственников, находящихся в Кыргызстане. Кроме торговой площадки основатели также запустили Youtube канал, где делятся видео материалами об эффективном выращивании урожая и скота, видеообзорами рынков и ценовой статистикой. На момент исследования Youtube канал имеет 21 126 посещений⁹.

Доска агро-объявлений **AGRO-Kyrgyzstan** выступает платформой для объявлений о купле-продаже сельскохозяйственных продуктов, услуг и техники. Ежедневно сайт посещают около 230 человек.

Agrospace - платформа цифровых сельскохозяйственных услуг, совместно разработанная партнерскими компаниями Кыргызстана и Таджикистана в 2019 г. Платформа предлагает услуги по размещению объявлений о купле и продаже сельскохозяйственных продуктов и услуг онлайн, скачивание обучающих информационных материалов, просмотр изменений розничных рыночных цен на различные сельскохозяйственные продукты. Также платформа дает возможность рассчитать необходимое количество семян, воды и удобрений для посадки на определенном участке поля. На данный момент идет процесс подключения к платежной платформе Элсом, что позволит оплачивать товары и услуги онлайн. Ежемесячная аудитория веб сайта составляет 2100 посетителей¹⁰.

В рамках платформы цифровых сельскохозяйственных услуг **Agrospace**, была создана отдельная сельскохозяйственная торговая площадка **Trade.agroinform.asia**. Площадка была разработана партнерами Кыргызстана и Таджикистана, при поддержке иностранных государственных и неправительственных организаций. Торговая площадка позволяет

⁹ https://www.youtube.com/channel/UCyZVbQRaPUr_qL_vmRcwQAw/featured

¹⁰ Источник: pr-cy.ru

размещать объявления о продаже и покупке сельскохозяйственной продукции, материалов для сельскохозяйственного производства, техники, оборудования и упаковки. Объявления могут просматриваться бесплатно, для публикаций объявлений необходима регистрация в системе. Площадка доступна на русском, кыргызском, таджикском и английском языках, что увеличивает охват обзора товаров и упрощает логистические задачи. Помимо классических категорий товаров, на площадке можно найти такие товары как переработанная продукция, посевной материал, средства защиты растений, тара и упаковка и др. Платформа имеет около 3000 посещений в месяц.

Агропортал Кыргызстана agro.kg предлагает широкий спектр услуг и информации в сфере сельского хозяйства. Портал предлагает услуги купли-продажи продуктов, ознакомления с новостями сельского хозяйства и участия в агрофорумах. Ежедневно портал посещают около 1000 человек.

Для выхода на региональные рынки некоторые отечественные производители размещают объявления о продаже сельскохозяйственных товаров на платформе Qoovee. Платформа имеет доступ на шести языках: русском, английском, турецком, китайском, немецком, арабском и предлагает свои услуги сотни тысячам оптовых покупателей и поставщиков. Однако, в Интернете мало информации об успешности реализации через данную платформу.

Также для продвижения товара в пределах страны, активно используются доски объявлений lalafo.kg и bazar.kg. Однако, данные платформы не специализируются на сельском хозяйстве.

Робототехника и дроны

Несмотря на стремительное снижение стоимости на беспилотные летательные аппараты (дроны, беспилотники), в поисковых системах и специализированных платформах представлено мало предложений о продаже отраслевых решений и об услугах для сектора сельского хозяйства. Использование дронов тесно связано с государственной политикой в области геопрограммированных данных. Из полученных данных известно, что в 2019м году в Кадамжайском районе Баткенской области использовали дроны для обработки рисовых полей. Дроном управляют специалисты компании из Бишкека, но также открыт пункт в Азиз Солтобаев

регионе по обучению местных жителей использования техники. Стоимость обработки одного гектара дроном стоит 1 500 сом.

В Кыргызстане представлены беспилотные и робототехнические решения от американской компании John Deere, однако не представлена информации об использовании такого оборудования по республике¹¹.

Интернет Вещей (Сенсоры)

Известно, что одним из общедоступных примеров использования интернет вещей в Кыргызстане является установка камер видеонаблюдения для удаленного наблюдения за полями, фермой посредством Интернет. Таким образом, можно сказать, что интернет вещей есть, однако мало описанных случаев использования специализированного оборудования (датчиков температуры, влажности, и т.д.) в области сельского хозяйства в республике, включая рыболовство и животноводство.

В Эстонии стартап **ConnectedBaltics** - предлагает решения для управления фермами на базе IoT (Internet of Things ¹²). Компания разрабатывает и предлагает специализированные сенсоры и девайсы (IoT-решения) для сельскохозяйственных предприятий для мониторинга погодных условий, отслеживания и управления стадами, сбора данных о состоянии почвы, измерения температуры зерновых запасов, защиты удаленных фермерских домов и хозяйственных построек, охраны ворот и отпугивания воров скота и др. На данный момент компания обслуживает 69% населения Эстонии.

С другой стороны, имеется огромный потенциал для рынка интернет вещей в животноводстве. Для идентификации принадлежности крупного и мелкого рогатого скота к тем или иным владельцам, в Кыргызстане традиционно используют ушное биркование и

¹¹ <https://www.instagram.com/johndeere.kyrgyzstan/>

¹² Internet of things (Интернет вещей) - концепция сети передачи данных между физическими объектами («вещами»), оснащенными встроенными средствами и технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой

тавление ¹³. За последние несколько лет правительство Кыргызстана несколько раз инициировало проект по чипированию животных и созданию базы данных паспортов животных. Промежуточные данные были опубликованы новостными порталами страны: “В Кыргызстане прошли идентификацию 1 млн 726,3 тыс. голов крупного рогатого скота, в базу данных внесли 1 млн 695,1 тыс. голов КРС”. (Кудрявцева, 2018). Использование умных чипов (подключенных к Интернет), может стать цифровым прорывом в Кыргызстане. Отказавшись от традиционных методов идентификации животных, у фермеров появятся актуальные данные о местонахождении, физическом состоянии и фертильности животных, а у государство актуальная информация в режиме реального времени.

Эстонский стартап **RanchPal** это технология искусственного интеллекта, которая предлагает умную систему мониторинга состояния молочных коров. Умный датчик, который крепится на ошейнике коровы, анализирует данные о питании, здоровье, фертильности и местоположении животного. Датчик может отследить до 9 различных типов поведения, за счет чего есть возможность выявить проблемы со здоровьем на ранней стадии. Разнообразные отчеты позволяют анализировать и улучшать стратегии управления молочными фермами. Датчик является прочным, неинвазивным и водонепроницаемым устройством, которое не требует обслуживания. Платформа имеет 109 языков обслуживания (включая кыргызский).

Пчеловодство

В пчеловодстве технологии, связанные с удаленной передачей информации, мало используются. В большинстве своем это связано с опасениями пасечников того, что радиочастоты сотовых башен могут нарушить ориентир для пчел. В связи с чем, многие пасечники стараются размещать свои пасеки в удаленной от сотового покрытия местности. Тем не менее, имеются стартапы, которые могли бы улучшить жизнь пчеловодов.

¹³ Тавро - знак, которым коннозаводчики отмечают своих лошадей

Например, scale.rashidov.su – стартап, основанный в Эстонии, предлагает цифровые беспроводные пчеловодные весы для ульев. Устройство, состоящее из весов и цифровой станции, измеряют массу, температуру, влажность и атмосферное давление в ульях, что позволяет следить за состоянием окружающей среды и привесом меда. Устройство помогает в усовершенствовании пчелиной фермы, выявлении и устранении неблагоприятных факторов для пчел и увеличении получаемого сырья.

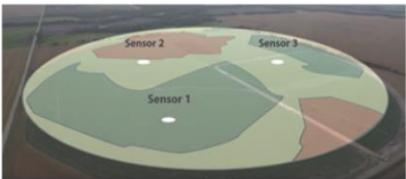
Умное орошение

Smartsuu — мобильный оросительный комплекс для каналов и рек. Проект решает проблему орошения отдаленных земель и полей, расположенных выше уровня источника воды, путем установления мобильной оросительной системы в проблемных зонах, с целью увеличения площади орошаемых земель. Данный стартап стал участником нескольких акселерационных программ в Кыргызской Республике.


Пример умного решения на примере стартапа CropX

ГИС с использованием дронов


Аналитическое приложение вычисляет оптимальные места для установки сенсоров на поле



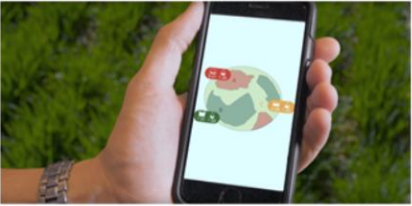
Аналитическое приложение CropX сообщает фермеру, где установить сенсоры



Установка сенсора CropX на поле



Программа посылает сообщение фермеру о необходимости полить определённый участок определённым количеством воды



ИТ - интеграторы¹⁴

В республике ограничено количество крупных агропромышленных комплексов, которые доросли до уровня необходимости оптимизации бизнес процессов, повышения продуктивности с помощью внедрения информационных технологий. Но тем не менее, есть общедоступный пример.

Крупнейший агропромышленный холдинг в Кыргызстане ЗАО “ATALYK GROUP” - пример успешного использования ИТ интегратора и автоматизации бизнес процессов в предприятии, напрямую взаимодействующим с сельским хозяйством. Основными направлениями деятельности агрохолдинга являются: семеноводство, племенное животноводство, виноградарство, производство виноградных вин, выращивание масличных культур, производство растительного масла, шрота, выращивание пивоваренного ячменя, производство солода, пива, а также внешнеэкономическая деятельность: поставки с/х техники, оборудования и пищевых ингредиентов. Для автоматизации рабочей деятельности и объединения работников в филиалах по всей стране, компания перешла на оптимизационную площадку **Битрикс24** от ИТ интегратора IPROFI.KG. С 2014 года *IPROFI.KG* занимается автоматизацией всех секторов бизнеса для достижения максимальной оптимизации логистических задач предприятия с помощью программного обеспечения.

Электронное правительство

Телеграм бот “**Дыйкан дос**” созданный Министерством сельского хозяйства для информирования фермеров и предоставления оперативной информации о госпрограммах, грантах, необходимых документах и сертификации. Кроме того, чат бот служит для поиска

¹⁴ ИТ интегратор - человек или компания-подрядчик, которые специализируются на объединении отдельных подсистем в единое целое.

информации о популярных услугах, по которым фермеры обращаются к государству, а также для обратной связи по проблемным вопросам.

После объявления Правительством Кыргызстана о запуске пятилетней программы Санарип Кыргызстан (Цифровой Кыргызстан) в 2018 году, были инициированы и проведены ряд конкурсов стартапов и инициатив, инкубационных программ, нацеленных на цифровизацию сектора сельского хозяйства, увеличение производительности сельскохозяйственных товаров, повышение цифровой грамотности и потенциала жителей регионов для последующей реализации товара на отечественных и региональных рынках посредством онлайн платформ, площадок, мессенджеров и интернет-магазинов. Организаторами мероприятий были как государственные органы, так и неправительственные организации.

Таким образом, на основе классификации данных по методологии CB Insights, сформирована следующая карта стартапов в сфере сельского хозяйства.



Рис. 3 Стартапы Кыргызстана в сфере сельского хозяйства

Анализ программ поддержки агро стартапов в Кыргызстане

Общественный Фонд «Кейджи Лабс» провел конкурс стартапов Future Agro Challenge с целью выявить существующие проекты и выявить лучшего для представления страны на международном конкурсе в Греции¹⁵. Одним из критериев отбора было наличие инновационности проекта, использование информационных технологий и масштабируемости идеи в масштабах республики.

На данный конкурс подали заявки 40 конкурсантов из города Бишкек и трех областей республики. Стартапы включали в себя такие идеи как: Производство сухофруктов, разведение грибов «вёшенки», установка холодильного хранилища для фруктов и овощей, капельное орошение, мини ферма для производства перепелиных яиц, кролиководство по методике Михайлова, выращивание карликовых яблонь, вишен и груш.

Победителем стал владелец теплиц Тилек Токтогазиев, который продвигал идею системы контроля над влажностью и температурой в теплицах, которая снижает издержки на выращивание овощей¹⁶. В последующем данная идея использовалась предпринимателями для участия на различных конкурсах стартапов, проводимых в республике.

В процессе конкурса было выявлено, что многие заявки не соответствуют критериям отбора. В письменных заявках, участники описывали общие положительные свойства продукта (сухофрукты), общую необходимость в таких проектах, однако не сформировали в чем уникальность именно их заявки, их ноу хау, конкурентное преимущество и способы поддержки устойчивости проектов. В процессе интервью и питчинг сессий многие участники не могли презентовать идеи, обосновать финансовый план и необходимость проекта.

В ноябре 2016 года проходил Бишкекский инвестиционный форум, созданный для соединения на одной площадке предпринимателей, нуждающихся в финансировании, а

¹⁵ Подробная информация про конкурс была опубликована на сайте <https://www.facebook.com/kgfutureagro/>

¹⁶

https://www.vb.kg/doc/318454_na_konkyrse_future_agro_challenge_kyrgyzstan_predstavit_teplichnyy_proekt.html

также инвесторов в поисках интересных проектов. Будучи в отборочном комитете, я смог изучить и оценить порядка из 300 поданных заявок. Из 120 отобранных заявок, были такие агро-проекты как: “производство картофелекопателей, выращивание малины, переработка и производства молока, разведение яков, переработка пищевой продукции мяса, оказание консультационных услуг производителям меда и пчеловодам, разведение кур, капельное орошение, производства меда, прополиса, сушка чернослива и овощей, разведение аква культуры, производства курута, производство биоэнергетического батончика, пастила из абрикосов”. Суммы запрашиваемых инвестиций варьировались от двух тысяч до нескольких миллионов долларов. В компоненте стартапы с использованием информационных технологий, агропроекты не были представлены. Организатором мероприятия выступала Ассоциация молодых предпринимателей.

Организаторы консультировали участников в заполнении бланков заявок для участия. Тем не менее, участники представляли абстрактные формулировки конкурентных преимуществ компании (продукта), недооценивали роль основных конкурентов, до конца не продумывали логистику сбыта и последующие операционные издержки. При проведении форума для некоторых участников на вопросы инвесторов было затруднительным четко сформулировать кто потенциальные клиенты, наличие опросов потребностей клиентов, намерении использовать продукт при получении финансировании.

В период с 2017 года по 2020й годы мобильный оператор связи Beeline провела серию хакатонов среди студентов и стартаперов (Open Digithon). В 2019 году победителем хакатона стал проект в сфере сельского хозяйства. Команда победителей представила мобильное приложение, которое позволит фермерам правильно планировать объемы посевных работ, видеть, сколько конкретной культуры засеяно в том или ином районе. Команда получила 70 тыс. сомов на реализацию проекта, однако название стартапа и дальнейшая судьба неизвестна.

В 2020 году фонд развития предпринимательства среди женщин "Айым баштайт" инициировал проект **"Цифровой караван"** для женщин, планирующих запустить бизнес в период пандемии, или женщин чей бизнес пострадал из-за пандемии коронавируса. В

рамках проекта 210 женщин из регионов прошли комплекс мастер-классов по внедрению цифровых инструментов в бизнесе. Обучение включало в себя тренинги по электронной коммерции, цифровому маркетингу и использованию социальных сетей в качестве инструмента для развития бизнеса.

Общественный Фонд **“Тэкайым”** в партнерстве с ПВТ КР и ЮНИСЕФ с сентября 2021 года запустил инкубационную программу по созданию и развитию молодежных стартапов, через которую прошли 463 участниц и участников из первоначально отобранных 512 человек в возрасте от 14 до 24 лет. Проект реализовывался с целью раскрытия потенциала молодежи, особенно девушек в регионах в рамках проекта **“Upskill”**. Среди 7 стартапов, вышедших в финал, команда из Нарына разработала автоматизированную теплицу, которая контролирует температуру воздуха в теплице (проект Токтогазиева).

В ноябре 2021 года при поддержке Министерства Сельского хозяйства Кыргызской Республики, фонд развития предпринимательства среди женщин She starts в рамках проекта USAID «Агросоода» для внедрения цифровых технологий и решений в сельском хозяйстве организовал **Агрохакатон**. Целью агрохакатона была генерация новых идей и цифровых решений для сельского хозяйства. 18 команд разработали и презентовали IT стартап-проекты, направленные на внедрение инновационных решений в сельском хозяйстве перед потенциальными инвесторами для их дальнейшей реализации.

Победителями агрохакатона стали команды по разработке приложения для агроспециалистов и фермеров, разработке приложения для поиска сельхозтранспорта (TractorTech), разработке приложения для экспорта товаров и услуг в сельском хозяйстве (Farmer KG), проект гидропонной системы и отслеживания системы полива воды через мобильное приложение (Green Charba).

С 2020 года Кыргызпатент проводит конкурс «Стартап Кыргызстан». С 2021 года участие включает в себя акселерационную программу, а главный приз составляет 500 тысяч сом финансирования. В 2021м году, из 320 заявок было отобрано 30 стартапов. Победителем среди агро проектов стал - Улукбек Мамбеталиев, проект «Как алма» - сушеные хрустящие яблочные чипсы как альтернатива высококалорийным картофельным чипсам¹⁷.



Будучи председателем отборочного тура данного конкурса, я отметил, что участие государственного органа и привлечение средств массовой информации положительно повлияло на количество поданных заявок, а также наличие компонента инновационности. На конкурсе участвовали много интересных запатентованных ноу-хау и решений с использованием информационных технологий, однако не было тех, которые были ориентированы на сельское хозяйство. Кыргызпатент смог донести необходимости инновационности в проектах, что повлияло на качество презентаций на демонстрационном дне в финальный день.

В 2021м году в средствах массовой информации была информация, что **Российско-Кыргызский Фонд Развития** предлагает финансирование стартап-проектов в Баткенской, Нарынской и Таласской областях Кыргызстана (по 1 проекту в каждой области). Сумма на 1 проект в сфере переработки сельскохозяйственной продукции, произведенной местными сельхозпроизводителями составляет от 200 тыс. до 300 тыс. долларов США. Заявлялось, что государственные органы могут оказать содействие в вопросах выделения земли, коммуникации и разрешительных документов. Однако на момент проведения исследования никаких данных о сроках проведения или результатах конкурса обнаружено не было.

¹⁷ <https://kabar.kg/news/opredeleny-pobediteli-konkursa-startap-kyrgyzstan-2021/>

К примеру, в Европейском Союзе **EitFood** - ведущая европейская инициатива в области инноваций в пищевой промышленности, работающая над тем, чтобы сделать продовольственную систему более устойчивой, здоровой и надежной. Инициатива реализует свою деятельность в различных сферах: создание и продвижение инноваций в сфере пищевой промышленности, проектная деятельность, образование, предпринимательство и вовлечение общественности. Инициатива достигла колоссальных успехов, на данный момент имеется 164 активных стартапа, 55 тыс. человек прошли образовательные программы в рамках инициативы, стартапы, которые поддерживались EitFood привлекли более 100 млн евро, 23 продукта были разработаны и запущены на рынок.

На данный момент проектом Энактас Кыргызстан при поддержке Представительства Европейского Союза в Кыргызской Республике проводится конкурс агростартапов «Жаш Табышкер» направленный на выявление перспективных стартапов в области сельского хозяйства для дальнейшей финансовой поддержки. По итогам отборочного тура, мною в составе отборочной комиссии было рассмотрено свыше 170 заявок. В этом году идеи участников включают такие проекты как: выращивание саженцев малины, клубники, внедрение капельного орошения в одном определенном хозяйстве, выпуск фруктовых чипсов, производство сухофруктов из абрикосов, приобретение тяжелой техники для обработки полей и использование квадрокоптера для обработки полей. Предполагаю, что многие участники потенциально будут подавать на другие подобные конкурсы в ближайший период времени.

Из моих наблюдений, многим заявителям не хватает цифровых навыков для качественного заполнения образцов документов, отсутствует понимание общего и целевого рынка сбыта (портреты покупателей), представление конкурентной среды, стратегии входа на рынок и масштабирование, позиционирования продукта и уникального конкурентного преимущества.

Несмотря на популяризацию стартап конкурсов и хакатонов в Кыргызстане, большинство предложенных инициатив в ходе этих мероприятий исчезают из поля зрения и прекращают

свою деятельность в развитии продукта в течении первых двух лет. Одной из причин к вышеперечисленным наблюдениям относится ограниченный рынок для привлечения дополнительного финансирования на развития стартапа после первичного тестирования гипотезы, обретения первых клиентов. Компаниям не хватает понимания, кому можно далее обратиться после освоения первичного финансирования для масштабирования проекта.

Наряду с проблемой финансирования, культура стартапов в Кыргызстане очень ограничена непосредственно в использовании технологий. Большинство предлагаемых стартапов уже имеют успешный заграничный аналог. Однако плохо развитые технологии, низкий уровень цифровизации и некомпетентное образование в сфере цифровых технологий не позволяют стартапам выйти на более продвинутой уровень.

Эстония является одной из передовых стран в Европе по уровню цифровизации населения и государственных услуг. Развитая и доступная система налогообложения, отсутствие бюрократии, передовая ИТ индустрия и всесторонняя поддержка государства, большое количество венчурных фондов создали успешную экосистему стартапов. По данным за 2020 год, на 100 тыс. человек приходится 79.1 стартап. Это в 4,6 раза больше чем в среднем по Европе. Правительство Эстонии сотрудничает с более чем сотней компаний и организаций для создания комфортных условий для стартапов и их дальнейшей поддержки.

Стартапы в сфере цифровых технологий в сельском хозяйстве в Эстонии охватывают лесное хозяйство, рыболовство, охота, животноводство, производство продуктов питания и напитков, мониторинг и оценка урожайности и др. На 2021 год насчитывается 35 стартапов в этой сфере с оборотом более 2 000 000 евро. Большинство стартапов основываются на цифровых технологиях, искусственном интеллекте и робототехнике.

Ниже представлены кейсы цифровых стартапов в области сельского хозяйства и факторы, способствующие развитию экосистемы стартапов в Эстонии.

На примере Эстонии можно увидеть, что популяризация и создание startup-friendly организаций и хабов положительно сказываются на развитие стартап индустрии.

Так, с целью активизировать местную стартап индустрию и создать startup-friendly среду в Эстонии в 2010 году появился первый коворкинг центр Garage48. Созданный основателями шести успешных стартапов, коворкинг начал проводить хакатоны (hackathon), где в течении 48 часов участники работали над своими идеями и превращали их в прототипы. Хакатоны служат опытом, имитирующий среду стартапа, где решения нужно принимать быстро, а бюджет часто бывает скудным. Также хакатоны доказывают, что, имея сильную мотивацию и правильный подход, за 48 часов можно изобрести прототип для дальнейшей разработки.

С момента своего создания Garage48 провела более 250 хакатонов, а его участники создали более 1000 прототипов. В Кыргызстане ОФ «Кейджи Лабс» совместно с Garage48 провел первый крупный хакатон с участием более 150 участников в 2015м году.



Позже при поддержке Garage48 был создан центр Lift99, центр нацеленный на объединение глобального сообщества стартапов физически и в цифровом формате. В центре часто устраивают мероприятия и встречи с основателями стартапов, фрилансерами, цифровыми кочевниками. Также центр предлагает услугу по аренде офиса на день, неделю или месяц, куда также входит доступ ко всем мероприятиям. В Кыргызстане есть сеть коворкинг пространств Ololo, который объединяет стартапы в физическом пространстве.

Большую роль в развития стартап индустрии так же сыграли так называемые бизнес ангелы¹⁸ и венчурные фонды¹⁹. В 2012 году была основана Эстонская сеть бизнес ангелов, цель которой была поиск инвестиционных возможностей как внутри страны, так и за ее пределами. Члены сети основали некоммерческую организацию EstBAN, которая входит в состав Европейской Торговой Ассоциации Бизнес-Ангелов (European Trade Association for Business Angels). EstBAN нацелен на инвестиции в размере от 20 до 500 тыс. евро в стартапы с уникальной идеей, преданной командой и большими перспективами роста. Подача заявки на инвестицию производится онлайн, срок рассмотрения заявки составляет одна неделя. На сегодняшний день в Эстонии насчитывается 34 активных организаций бизнес ангелов. В Кыргызстане в 2021м году был создан Общественный Фонд «Бизнес Ангелы Центральной Азии», направленный на формирование среды частных ангелов, создание ангельской среды для инвестирования в стартапы не только из Кыргызстана, но и всей Центральной Азии.

Также на 2022 год в Эстонии насчитывается 51 венчурный фонд. Наряду с бизнес ангелами, венчурный фонд также активно инвестирует в стартапы, однако с большей долей толерантности к рискам. В Кыргызстане присутствуют такие международные фонды как Tuz Ventures, Most Ventures и ряд других, которые рассматривают цифровые стартапы, имеющие потенциал для масштабирования и регионального роста.

¹⁸ Бизнес ангел - частный венчурный инвестор, дающий финансовую и экспертную поддержку компаниям на ранних этапах развития

¹⁹ Венчурный капитал (ВК) - это вид финансирования, которое инвесторы предоставляют начинающим компаниям и малому бизнесу, которые, как считается, имеют долгосрочный потенциал роста.

Заключение

Выводы для развития стартап экосистемы Кыргызстана

Стратегия правительства Эстонии по массовой цифровизации всех сфер жизнедеятельности граждан и повышению общего уровня цифровой грамотности населения страны, доказала свою успешность и эффективность. На фоне успешной интеграции информационных технологий, экономика страны и уровень жизни стремительно выросли, а впоследствии и бизнес/стартап индустрия начала процветать. Так, в первую очередь внедрение инновационных технологий, цифровая инфраструктура и услуги, повышение уровня цифровой грамотности среди населения должны стать приоритетными задачами в стратегии массовой цифровизации для правительства Кыргызстана.

Повышение общего уровня цифровой грамотности среди населения, начиная с сельских жителей, работников административных и образовательных структур, посредством тренингов, создания удобных цифровых платформ для организации рабочей деятельности, могут быть первыми шагами к устойчивому развитию цифровизации.

Для упрощения ведения бизнеса и популяризации культуры стартапов, необходима в том числе цифровая трансформация государственных услуг, в частности создание онлайн сервисов для регистрации бизнеса, уплаты налогов, получения качественной информации, запроса и получения необходимых документов удалённо, и впоследствии отсутствия бюрократии. Согласно проведенному исследованию “Из опрошенных респондентов 45% указали на трудности с получением информации о том, где им могут оказать государственные услуги, и лишь 22% обращались в государственные органы за информацией о государственных услугах”²⁰. В особенности следует отметить те виды востребованных государственных услуг, в которых нуждаются жители сельских местностей. Только путем

²⁰ OECD(2020), Поддержка создания и роста предприятий в Кыргызстане посредством оказания услуг по развитию бизнеса, OECD Publishing, Paris, www.oecd.org/eurasia/competitivenessprogramme/central-asia/Supporting-Firm-Creation-and-Growth-through-Business-Development-Services-in-Kyrgyzstan-RUS.pdf

обучения сельских жителей умению пользоваться информационными технологиями можно продемонстрировать возможности использования цифровых достижений для повышения продуктивности и личного благосостояния каждого гражданина.

Для популяризации стартапов в стране, необходимо инициировать программы по поддержке стартапов, создавать отраслевые акселерационные программы, проведение тематических хакатонов на регулярной основе, создание стартап френдли организаций и сообществ, продвижение этого понятия и его возможностей на государственном уровне на русском и кыргызском языках.

На примере Эстонии, Кыргызстану нужно инициировать сотрудничество государственных органов и неправительственных организаций для поддержки стартапов в консультировании, содействии в поиске инвестиций, активов и недвижимости. Привлечение иностранных венчурных фондов и создание своих является одним из ключевых факторов, способствующих созданию культуры стартапов. В 2021 году Министерство Экономики Кыргызской Республики начало разрабатывать нормативно правовые акты для регулирования венчурного инвестирования в стартапы и малый бизнес. Совместная работа с неправительственными организациями в вопросах анализа и построения стратегии может значительно ускорить данный процесс. Доступ к дальнейшему финансированию позволит создать большее количество предприятий и рабочих мест в республике.

Постоянная приверженность стратегии цифровой трансформации и созданию дружелюбной для стартапов окружающей среды, сделает страну более конкурентоспособной на международном рынке, что скажется на общем благополучии, повышении дохода страны и улучшением ситуации с занятостью.

Вместе с тем, следует отметить, что на сегодняшний день есть вызовы для развития стартапов, отдельных цифровых платформ в сельской местности. Общее использование цифровых технологий в сельской местности ограничивается низким уровнем цифровых компетенций жителей, низким уровнем навыков использования смартфона / компьютера, а также специализированных мобильных приложений и информационных систем. Основное использование мобильного Интернета и смартфона, наиболее популярной формы

взаимодействия с цифровыми технологиями в селах, является коммуникация через специализированные мессенджеры (Вотсап, Телеграм) и развлечение через платформы социальных сетей (Тик Ток, Инстаграм, Фейсбук, Одноклассники). Интенсивность использования Интернета ограничивается участием в специализированных каналах (Телеграм группах к примеру), подписка на тематические страницы в социальных сетях.

В связи с чем необходимо через данные каналы проводить больше информационных, обучающих онлайн сессий и публикаций, которые привлекут внимание сельских жителей и будут способствовать более практическому применению цифровых технологий.

Рекомендации для проведения конкурса агростартапов

Для успешного проведения конкурса агро-стартапов и достижения целей, поставленных перед проектом, необходимо учесть несколько моментов при организации, которые следует учесть.

В первую очередь следует задать формулировку понятия «стартап», который подходит под уровень цифровой грамотности и компетенций потенциальных заявителей. Здесь рекомендуется использовать определение цифровой стартап как:

Временная организация, созданная для поиска инновационной бизнес модели (продукта), которая является повторяемой и масштабируемой, с использованием информационных технологий, цифровых платформ как ключевой формой для взаимодействия с клиентами, генерации дохода. Стартап не должен быть ранее был реализован на территории Кыргызстана, должен требовать незначительных финансовых вложений для тестирования, пилотирования, а также иметь потенциал для масштабирования по всей республике.

Таким образом, можно будет исключить агро-проекты, которые ранее подавались этим же или другим заявителем на предыдущих конкурсах стартапов (капельное орошение, датчик для теплиц, цифровая платформа для продавцов сельскохозяйственных культур) или данные

заявители видеоизменяют свои заявления таким образом, чтобы подходить под критерии конкурса.

Данная формулировка также позволит избежать классические проекты, связанные с сельским хозяйством, такие как приобретение и посадка саженцев, разведение рыб / кур/быков, сухофрукты, производство сока (это дорогостоящий проект), выпуск фруктовых и картофельных чипсов.

Такое определение также позволит избежать участия в конкурсе проектов, которые требуют значимых капитальных затрат (свыше 10 тысяч долларов) для строительства зданий.

В проект можно допустить участие уже существующих страниц в Инстаграм, Тик Ток, Ютуб, посвященных сельскому хозяйству Кыргызстана и уже монетизирующих тем или иным образом (например, запуск обучающих программ через Инстаграм). Это позволит повысить охват потенциальных проектов и идей. Желательно провести по крайней мере по одной онлайн сессии в неделю, посвященной теме конкурса стартапов, новых технологий для того, чтобы повысить уровень знаний широкой аудитории и помочь участникам лучше понимать ситуацию в сельскохозяйственном секторе Кыргызстана.

В подготовке документов, необходимых для участия в конкурсе, следует добавить такие разделы как «предыдущее участие в похожих конкурсах и хакатонах», «целевая клиентская аудитория», «ключевые конкурентные преимущества продукта, которых нет у других», «основные конкуренты с указанием названий компаний или тем видом товара и услуги, с которым конкурирует». Шаблоны заполнения должны иметь образцы хорошего и плохого оформления каждого раздела на кыргызском и русском языках, чтобы стимулировать участников гораздо четче и конкретнее заполнять заявки.

Для повышения информированности населения следует вовлечь государственные органы, определяющие политику в молодежной сфере такие как Кыргызпатент, занятости и развитию стартап культуры, которые могут распространить информацию посредством средств массовой информации таких как КТРК, ЭлТР. Также ключевыми каналами онлайн коммуникации сохранять социальные сети как Инстаграм и Тик Ток.

В процессе отборочного тура рекомендуется проводить вводные обучающие семинары по стартапам для молодежи и женщин с демонстрацией хороших и плохих примеров стартапов, зарубежных кейсов агропроектов, проведение исследований рынка, определений общего объема целевого рынка, доступного объема рынка, реально достижимого объема рынка²¹, определение сильных и слабых сторон идеи, компетенции основателей, составление качественной инвестиционной презентации (Pitchdeck) на Google Slides или Microsoft Powerpoint.

Для повышения общей информированности о новых технологиях в сельском хозяйстве могут быть привлечены частные компании, специализирующиеся в сфере сельского хозяйства такие как John Deere, fermer.kg, Айыл Чарба, Калпия Кейджи, Жер Азыгы, Ватан Агро (капельное орошение), Аталык Груп, проект Одно село один продукт, Аман Грин Фуд, Дан Агро Продукт, Адвантекс (oimofoods). Представители данных компаний могли бы стать участниками онлайн вебинаров, оффлайн встреч, на которых расскажут о том, как используют цифровые технологии, какие есть насущные проблемы, которые можно решить с помощью технологий и какие возможности могут открыть реализация ИТ стартапов. Данные компании могли бы стать потенциальными членами жюри, а также инвесторами в отобранные компании, в которые могут вложить свой капитал, человеческие ресурсы или экспертизу.

Проекту конкурса также рекомендуется вовлечь в качестве спикеров, участников представителей агросектора, такие организации как «Молочное объединение Кыргызстана», «Ассоциация развития агропромышленного комплекса», «Ассоциация пчеловодов КР» и другие, которые могут поделиться с потенциальными заявителями о существующих проблемах в секторе, потребностях в цифровых услугах и товарах.

Было бы крайне полезно привлечение экспертов из Эстонии, которые могли бы поделиться практическими аспектами реализации цифровых стартапов из Эстонии. Спикеры из Эстонии могли бы рассказать о том какие стартапы есть, как формулируют идеи, тестируют на рынке,

²¹ <https://vc.ru/finance/159115-ocenit-rynok-startapa-za-polchasa-metod-tam-sam-som>

какими проблемами сталкиваются при реализации, чем отличаются целевые аудитории в разных странах деятельности, какие конкурсы проводятся в Эстонии, как стартапы привлекают инвестиционные средства и масштабируются за пределами страны.

Для повышения уровня понимания концепции стартапа, бережливого стартапа, а также методов дизайн мышления, использования канваса бизнес моделей²², трекинга метриков²³ результатов прогресса рекомендуется привлечь ОФ «Кейджи Лабс», «Теквумен». В рамках данного конкурса стартапов требуется проведение как минимум шести однодневных информационно образовательных мероприятий.

Для отобранных участников рекомендуется провести дополнительную двух-шести недельную виртуальную акселерационную программу для улучшения качества заявок и повышения общего уровня грамотности заявителей. Именно через акселерационную программу можно научить начинающих предпринимателей из сельской местности навыкам работы на электронной почте, пакете Microsoft Office, презентационных сайтах, приложениях для управления проектами (Trello). Возможна разработка собственной акселерационной программы с привлечением Ассоциации молодых предпринимателей, Академии Жылдыз, ОФ «Кейджи Лабс», Тэкайым, Кыргызпатент.

Полагаю, что с учетом данных рекомендаций качество проведения конкурса и общая стартап культура в Кыргызстане вырастет, проект «Дигиконуш» достигнет поставленных перед собой целей и задач.

²² Канвас - инструмент стратегического планирования, используемый для описания бизнес-моделей. Подходит для новых и функционирующих компаний. Это одностраничная схема, отображающая все бизнес-процессы предприятия. Ее авторами стали Александр Остервальдер и Ив Пинье.

²³ Трекинг — инструмент, который помогает команде стартапа делать больше при меньших усилиях. Позволяет отделить важное от неважного и работать с тем, что действительно даст компании толчок для движения вперед. <https://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/chto-otlichaet-1-startapov/>

Глоссарий

Биогумус	Органика, натуральным образом переработанная червями с участием специальных грибов и бактерий.
Венчурный фонд	Рискованный инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами)
ГИС	Геоинформационная система - система сбора, хранения, анализа и графической визуализации пространственных[1] (географических) данных и связанной с ними информации о необходимых объектах.
Дигитон	Инициатива компании Билайн Кыргызстан, в рамках которой команды за 24 часа разрабатывают решения, направленные на цифровизацию бизнес процессов, выработку новых ИТ продуктов
Дрон	Закрепившееся название беспилотных летательных аппаратов
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
Бизнес инкубатор	это организация, занимающаяся поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.
Канвас бизнес модель	Инструмент стратегического планирования, используемый для описания бизнес-моделей. Подходит для новых и функционирующих компаний. Это одностраничная схема, отображающая все бизнес-процессы предприятия. Ее авторами стали Александр Остервальдер и Ив Пинье.
Кодирование	процесс написания программного кода, скриптов, с целью реализации определенного алгоритма на определенном языке программирования
Коворкинг	Место для работы, и форма взаимодействия между представителями различных профессий
Кроссплатформе	это способность ИТ-продукта полноценно работать на любом

нность	устройстве вне зависимости от типа операционной системы (ОС). ²⁴
Менторство	это один из методов обучения персонала, когда более опытный сотрудник делится своими знаниями, умениями и навыками с неопытным новичком на протяжении определенного времени.
Мессенджер	Программа для мгновенного обмена текстовыми сообщениями, аудиозаписями, фотографиями и другими мультимедиа
Онлайн банкинг	это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания
Онлайн кошелек	разновидность электронного устройства, которое используется для совершения сделок лицом к лицу или онлайн-платежей через цифровое устройство
ПВТ КР	Парк Высоких Технологий Кыргызской Республики
Стартап	инновационный проект, находящийся на первых этапах реализации, который ранее не был испробован или реализован на территории Кыргызстана.
Телеграм	кроссплатформенная система мгновенного обмена сообщениями, позволяющая обмениваться текстовыми, голосовыми и видеосообщениями, стикерами и фотографиями, файлами многих форматов
Телеграм-бот	программа, которая автоматически, по команде или заданному расписанию выполняет разные действия.
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ID	ID или Идентификатор — это информация, которая может идентифицировать субъект
Internet of things	“Интернет вещей” - концепция сети передачи данных между физическими объектами («вещами»), оснащенными встроенными

²⁴ <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-krossplatformennost-obyasnyam-prostymi-slovami.htm>

(IoT)	средствами и технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой
Хакатон	форум для разработчиков, во время которого специалисты из разных областей разработки программного обеспечения (программисты, дизайнеры, менеджеры) сообща решают какую-либо проблему на время.

Список ссылок на использованные материалы

1. Агрокхатон для поиска цифровых решений в сельском хозяйстве, <https://economist.kg/novosti/2021/11/15/v-kyrgyzstane-startoval-pervyj-agrohakaton-po-poisku-cifrovyh-reshenij-dlya-selskogo-hozyajstva/>
2. Внедрение ГИС технологий в сельское хозяйство Кыргызстана, <https://agro.gov.kg/language/ru/5205/>
3. ГИС в помощь сельскому хозяйству Кыргызстана, https://www.vb.kg/doc/385944_gis_v_pomosh_selskomu_hoziaystvy_kyrgyzstana.html
4. Дорожная карта развития ИКТ Ошской области <https://isoc.kg/news/osh-ict-development-roadmap-2019-2024/>
5. Доска агро объявлений Agro-Kyrgyzstan, <https://agro-kyrgyzstan.com/>
6. Конкурс на предоставление пользование водоемов для осуществления рыбоводства от Минсельхоза
7. Кудрявцева, Т. (30 ноября, 2018). *В Кыргызстане идентификацию прошли 1,7 миллиона голов скота.* 24KG. https://24.kg/obschestvo/102702_vkirgyzstane_identifikatsiyu_proshli_17_milliona_golov_skota/
8. Минсельхоз презентовал Телеграм-бот “Дыйкан Дос”, <https://kabar.kg/news/v-minsel-khoze-prezentovali-telegram-bot-dlia-fermerov-dyikan-dos/> Мобильное приложение “Мониторинг пастбищ”, <http://camp.kg/news/7/543.html>
9. Обзор науки, технологий и инновации в Кыргызской Республики, UNECE, <https://kglabs.org/news/unece-science-technology-and-innovation-review-of-the-kyrgyz-republic/>
10. Определены победители конкурса стартапов Кыргызстана 2021 <https://kabar.kg/news/opredeleny-pobediteli-konkursa-startap-kyrgyzstan-2021/>
11. ОФ “Тэкайым” запустил инкубационную программу по развитию стартапов среди молодежи, <https://www.facebook.com/techaim.kg/>
12. Платформа цифровых сельскохозяйственных услуг AgroSpace, <https://agro-asia.com/ru>
13. Проект “Цифровой караван”, https://kaktus.media/doc/414288_ayym_bashtayt_vozmojnost_dlia_jenshin_nayti_raboty_i_prokachat_navyki.html
14. Телеграм группы по купле-продаже крупного и мелкого рогатого скота в регионах кыргызстана, t.me/ozgonfermer, t.me/kgmalbazar, t.me/malbazarkarakol, t.me/nookat_malbazarr

15. Тематическая группа на платформе Фейсбук “Фермерлер”,
<https://www.facebook.com/groups/294795578126197/>
16. Умное орошение, <https://plus.enactus.org/s/project/a0d39000006WM6EAAW/mobile-irrigation-system-smartsuu-for-canal-and-rivers?language=ko>
17. Умное фермерство. Как сельское хозяйство сокращает издержки с помощью IoT-решений, <https://habr.com/ru/company/otus/blog/552144/>
18. Финансирование стартап проектов в регионах КР Российско-Кыргызским Фондом Развития,
http://www.rkdf.org/ru/kreditovanie/pryamoe_kreditovanie/finansirovanie_startap_proektov_v_regionah_kr
19. Электронная торговая площадка Fermer.kg, <https://fermer.kg/>

Положение о конкурсе грантов на поддержку цифровых инициатив и стартапов DigiKonush

Общие положения

1.1. Настоящее Положение разработано в рамках Проекта по совершенствованию цифровой грамотности уязвимых групп сельской местности: женщин, молодежи DigiKonush «Построение прозрачного будущего для сельских сообществ через цифровизацию», который реализуется Общественным объединением Центр гражданских инициатив «Лидер» (Кыргызская Республика) и Эстонским Центром Международного Развития (Эстония) при финансовой поддержке Европейского Союза в течение 30 месяцев в период с 2020 по 2023 годы.

Цель проекта - развитие цифровой грамотности и навыков сельских женщин и молодежи, сокращение цифрового разрыва в соответствии с Целями устойчивого развития (ЦУР): 4 «Качественное образование», 5 «Гендерное равенство», 10 «Снижение неравенства», 16 «Мир, справедливость и сильные институты»

Деятельность проекта направлена на продвижение использования цифровых технологий, вовлечение молодежи, женщин, органов местного самоуправления, организаций гражданского общества, сельского бизнеса в процесс цифровой трансформации, а также повышение потенциала образовательных организаций.

По сравнению со сверстниками, проживающими в городах, сельская молодежь и женщины, как правило, находятся в невыгодном положении из-за множества факторов, в том числе, слабой инфраструктуры, недостаточной доступности государственных услуг, сталкиваются с проблемой отсутствия перспектив образования и трудоустройства. Особенно это касается географически удаленных районов Баткенской, Иссык-Кульской и Ошской областей.

Настоящее положение определяет порядок организации и проведения конкурса мини-грантов для цифровых инициатив или стартапов DigiKonush (далее –Конкурс).

1.2 Положение о Конкурсе (далее – Положение) является документом, определяющим условия и порядок проведения Конкурса, устанавливает общие правила взаимоотношений между организаторами проекта и его участников.

2. Термины и определения

Заявка	Заявка на участие в Конкурсе заполняется с помощью анкеты с приложенными документами, предусмотренными настоящим Положением.
Грантовый комитет	Экспертная группа, осуществляющая предварительный отбор потенциальных заявок, определяющая победителей Конкурса.

	Члены Гранатового комитета принимают участие в работе Комитета на безвозмездной основе и оценивают проекты путем закрытого голосования простым большинством голосов.
Ментор/Наставник	Опытный предприниматель или высококвалифицированный специалист, привлекаемый в рамках Конкурса для консультирования Участников по специфическим вопросам ведения бизнеса, цифровым практикам и возможностям.
Организаторы	Общественное объединение «Центр гражданских инициатив (далее - ОО ЦГИ) «Лидер», Эстонский центр международного развития (ESTDEV)
Партнеры Конкурса	<ul style="list-style-type: none"> - Государственное агентство регионального развития при Министерстве сельского хозяйства Кыргызской Республики; - Министерство культуры, информации, спорта и молодежной политики КР; - Ассоциация креативных индустрий; - ОФ «KGLABS»; - «Accelerate Prosperity» и т. д.
Питчинг	Устная и визуальная презентация проекта с целью нахождения поддержки, включая финансовую и инвестиционную.
Стартап-проект	Инновационный бизнес или социальный проект, имеющий экономическую или социальную новизну, актуальность и практическую значимость, направленный на решение проблем, получение прибыли, создающий условия для улучшения жизни людей в сообществе.
Участники Конкурса	<ul style="list-style-type: none"> - Индивидуальные заявители (граждане Кыргызской Республики); - Юридические лица. <p>Участники Конкурса могут выступать как индивидуально, так и в команде партнёров (2-х и более субъектов). Команда - группа партнёров/субъектов, объединенная общей целью. Состав команды указывается в Заявке. Может подать одну или несколько заявок на участие в Конкурсе.</p>
Цифровая инициатива	Проект, использующий IT-возможности для решения проблем различных сфер жизнедеятельности людей и сообществ.

Цель Конкурса цифровых инициатив и стартапов- расширение возможностей сельских женщин, молодежи, ЛОВЗ, региональных организаций гражданского общества, сельского бизнеса через использование цифровых навыков, возможностей и инструментов.

Особое внимание будет уделяться созданию рабочих мест, формированию навыков в цифровой экономике, в местном самоуправлении, профессиональной подготовке, услуг для устойчивого местного развития, сельского хозяйства, туризма, ремесленничества, других отраслей, а также в самореализации женщин и молодежи.

В конкурсе могут принять участие заявители, деятельность которых соответствует следующим направлениям:

2.1. Стартапы и цифровые инициативы, включая, но не ограничивая:

- Инновационные решения в сельском хозяйстве, туризме, переработке, торговле, ремесленничестве, швейной отрасли и других, а также в местном самоуправлении, профессиональной подготовке с использованием информационных технологий;
- Цифровые (IT) решения для улучшения качества жизни и эффективности деятельности предпринимателей, жителей и ОМСУ.

2.2. В Конкурсе стартапов могут принять участие заявители, преимущественно из Иссык-Кульской, Ошской, Баткенской областей, либо имеющие намерение выполнить проект на территории пилотного муниципалитета, в партнёрстве с местной инициативной группой²⁵:

2.3. Ограничения. Стартапы и инициативы, связанные с политической и религиозной деятельностью, не будут рассматриваться Грантовым комитетом;

Прием заявок

Заявки принимаются по заполненной форме (Приложение 1, данного Положения). После заполнения формы Заявители конкурса должны отправить электронную копию заявки на конкурс начиная с 20 июля 2022 года и не позднее 20 августа 2022 года до 23.59 часов по Бишкекскому времени на адрес электронной почты leader.org.kg@gmail.com пометкой «Заявка на конкурс «DigiKonush».

Все отправители заявок получают ответ с уведомлением о получении по электронной почте в течение 24 часов.

Заявки, направленные на конкурс, не возвращаются и не рецензируются.

²⁵ **Список пилотных муниципалитетов:**

Ошская область: Узгенский район Мырзаке АА, Араванский район Юсупов АА;

Баткенская область: Баткенский район Кара Булак АА, Лейлекский район Сумбула АА;

Иссык-Кульская область: Жети Огузский район Барскоон АА, Тонский район Кун Чыгыш АА

Пакет заявки должен содержать следующие документы:

3.1.1. Форма заявки (см: Приложение 1);

3.1.2. Бюджет проекта. Заявители должны представить подробное обоснование бюджета по прилагаемой форме (Приложение 2). Расходы должны быть расписаны как можно более подробно;

3.1.3. Для физических лиц:

- Резюме заявителя и ключевых участников стартапа или инициативы;
- Заявление об отсутствии долговых и иных обязательств, которые могут отрицательно повлиять на реализацию проекта;
- 2 рекомендации от партнеров.

Примечание: в случае одобрения проектной заявки физические лица обязаны пройти процедуру регистрации ИП в ГНИ.

3.1.4. Для юридических лиц:

- Копия свидетельства о регистрации организации в качестве юридического лица;
- Копия устава организации;
- Справка с ГНИ об отсутствии задолженностей по налогам и страховым взносам по государственному социальному страхованию;
- Заявление об отсутствии долговых и иных обязательств, которые могут отрицательно повлиять на реализацию проекта;
- Короткое описание ранее реализованных проектов и/или инициатив;
- 2 рекомендации от партнеров;
- Юридические документы направляются по электронной почте в отсканированном виде в формате PDF.

3.2. Заявки, полученные позже указанного срока. Любые заявки, полученные после крайнего срока подачи заявок, в соответствии с пунктом 3 данного Положения, будут отклонены;

3.3. Расходы, связанные с подготовкой заявки. Заявитель берет на себя все расходы, связанные с подготовкой заявки и сопровождающей документации; ОО ЦГИ «Лидер» и ESTDEV ни в коем случае не несут ответственность или обязательство за погашение расходов, связанных с подготовкой заявки;

3.4. Заявки должны полностью соответствовать общим требованиям данного Положения. Заявитель должен изучить инструкции, формы и условия, которые содержатся в данном Положении. Риск несоответствия документов изложенным требованиям возлагается на самого Заявителя, и может негативно повлиять на оценку заявки.

3.5. Язык заявки. Заявки, подготовленные заявителями, и вся корреспонденция между заявителем и ОО ЦГИ «Лидер», относящийся к Конкурсу, должны быть представлены на русском или на кыргызском языках.

3.6. Валюта заявки. Все расходы и итоговая запрашиваемая сумма в бюджете заявки указываются в Евро.

3.7. Заявки, которые соблюдают следующие пункты имеют преимущество:

3.7.1. Соответствие направлениям, целям и условиям грантового Конкурса DigiKonush

3.7.2. Четкая постановка проблемы и задач конкурсной заявки;

3.7.3. Наличие четко прописанного бизнес-плана (для стартапов- Приложение 3А) и рабочего плана для цифровых инициатив (Приложение 3Б);

3.7.4. Направленность проекта на соблюдение гендерного баланса, наличия экологического компонента и инклюзивности;

3.7.5. Обеспечение устойчивости проекта;

3.7.6. Возможность мультипликации и масштабирования стартапа или цифровой инициативы в другие регионы;

3.7.7. Наличие собственного вклада (вклады в виде добровольной рабочей силы, финансовых средств, собственной земли, помещений, оборудования, транспорта и т.д.).

Процедура отбора:

Ответственным органом при отборе заявок является Грантовый Комитет, действующий на основе Грантового Положения проекта DigiKonush.

ОО ЦГИ «Лидер» несет ответственность за сбор и ведение реестра заявок, проверку на наличие всех необходимых документов и на соответствие заявок требованиям Конкурса, указанным в пункте 2 данного положения, а также проверку по санкционному списку Европейского Союза <https://sanctionsmap.eu/>

4.1. Этапы отбора стартапов. Процедура отбора заявок на грантовую поддержку стартапов и цифровых инициатив будет проходить в четыре этапа.

4.1.1. Первый этап включает первоначальные консультационные встречи и помощь заявителям с заполнением формы заявки (в течение 20 июля – 20 августа 2022 года), бизнес-диагностика по мере поступления заявок;

4.1.2. Второй этап включает отбор всех заявок на уровне идеи (20 августа, 2022 года) и допуск к обучению;

4.1.3. Третий этап включает отбор более 20 заявок и проведение обучающих тренингов, с целью улучшения и конкретизации заявок в г. Бишкек (август-октябрь 2022 года);

4.1.4. Четвертый этап включает отбор примерно 10 заявок после финальной презентации/ питчинга, которые будут профинансированы в рамках грантового конкурса;

4.2. Поступившая заявка на грантовую поддержку стартапа или цифровой инициативы оценивается индивидуально каждым членом Комитета;

4.3. Заявка оценивается на основе её соответствия критериям, указанным в пунктах 2 и 3 данного Положения, а также принимается во внимание реальность запрашиваемого бюджета, опыт физического или юридического лица в реализации подобных стартапов или цифровых инициатив;

4.4. Комитет оценивает заявки на основе формы оценки заявок, представленной в Приложении 4 данного Положения;

4.5. При оценке заявок используется балльная система (см. Приложение 4), где будет использоваться автоматическая система распределения мест. Баллы по каждому оценочным критериям подсчитываются сразу после обсуждения каждой заявки и заполняются в оценочной форме, где указываются баллы, присвоенные по каждому критерию;

4.6. До выставления оценки члены Комитета могут запросить дополнительную информацию или разъяснения о стартапе от заявителя через ОО ЦГИ «Лидер». Запрос и ответ на него должны проводиться и могут касаться любых вопросов относительно грантовой поддержки стартапа или цифровой инициативы; Заявитель должен предоставить свои разъяснения в максимально короткие сроки после получения запроса, но не позднее 3 (трех) календарных дней. Члены Комитета могут принять во внимание эти замечания и комментарии во время оценки заявок;

4.7. По завершению отборочных заседаний Комитета, на каждом из трех отборочных этапов, протокол оценки направляется всем членам Комитета;

4.8. В случае если победитель конкурса не выполняет обязательства контракта, ООЦГИ «Лидер» может аннулировать контракт с данным заявителем и присудить контракт другому Заявителю, который занял следующую позицию при оценке.

Присуждение и подписание контракта

5.1. Объявление победителей грантового конкурса по стартапам и цифровым инициативам будет производиться на финальной презентации заявок для членов Грантового Комитета и инвесторов (1 октября 2022 года).

5.2. Объем финансирования. Сумма грантовой поддержки зависит от размеров и объемов стартапа и особенностей цифровой инициативы. Максимальный грант по линии стартапов и цифровых инициатив предоставляется в сумме до 5000 евро.

5.3 Подписание Контракта. Контракты с победителями конкурса будут подписаны начиная с 21 октября 2022 года. ОО ЦГИ «Лидер» отправляет контракт в двух экземплярах заявителю. После получения контракта победитель конкурса должен подписать контракт, указать дату и вернуть один экземпляр ОО ЦГИ «Лидер» в течении 5 рабочих дней. Если Победитель конкурса не выполнит требования данного пункта в течении 5 рабочих дней, это послужит основанием для аннулирования контракта. В таком случае, ОО ЦГИ «Лидер» может заключить контракт с другим Заявителем, который при оценке занимал следующую позицию;

5.4. Необходимые закупки, указанные в заявке Заявителя (Приложения 1, 2), будут производиться грант-менеджером и бухгалтерией ОО ЦГИ «Лидер», в пределах суммы бюджета проектов, по мере поступления заявок.

В случае закупок товаров и других материальных ресурсов в пользу грантополучателя, эти товары и материальные ресурсы передаются по актам приема-передач.

В случае закупок в пользу грантополучателя работ и услуг, ОО ЦГИ «Лидер» осуществляет их оплату непосредственно подрядчику, а приемка результатов работ и оказания услуг осуществляется трехсторонним актом.

Грантополучатель должен предоставить финансовый и описательный отчет о реализации проекта.

5.5. Нецелевое использование средств, искажение сведений, включенных в отчет или отсутствие отчета, является основанием для прекращения финансирования.

5.6. Валюта. ОО ЦГИ «Лидер» осуществляет платежи в национальной валюте Кыргызской Республики по фактическому курсу обмена валюты, согласно договору о конвертации. Оплата будет переведена на банковский счет поставщиков товаров или услуг.

Конфиденциальность и конфликт интересов

6.1. Все данные и документы, предоставленные заявителем в рамках грантового конкурса, включая паспортные и банковские реквизиты, будут храниться в реестре ОО ЦГИ «Лидер»;

6.2. Полученные данные и документы не подлежат разглашению без предварительного уведомления заявителя;

6.3. Любая информация во время рассмотрения, отбора заявок и финальные решения не подлежат разглашению третьим лицам;

6.4. Члены грантового Комитета не могут напрямую связываться с заявителями по любым вопросам в рамках конкурса. Дополнительную информацию члены грантового Комитета могут получить исключительно через ОО ЦГИ «Лидер»;

6.5. При конфликте интересов члена грантового Комитета и Заявителя (родственные, профессиональные связи, личная финансовая заинтересованность) член грантового комитета должен уведомить ОО ЦГИ «Лидер»;

Авторские права

7.1. Каждый участник гарантирует, что является автором предоставляемого к участию в Конкурсе проекта, а также, что использование его проекта в рамках Конкурса не нарушает прав иных участников или каких-либо прав третьих лиц (в том числе авторских и смежных прав, а также прав на средства индивидуализации).

7.2. Участник Конкурса несет гражданско-правовую, административную и уголовную ответственность за нарушение авторских прав, согласно действующему законодательству Кыргызской Республики.

Приложение№1

ЗАЯВКА

на участие в Конкурсе стартапов и цифровых инициатив DigiKonush

Прошу рассмотреть предоставленную Заявку и включить ее в число участников Конкурса

Ф.И.О. заявителя, дата рождения	
Команда (Ф.И.О., дата рождения всех членов Команды)	
Адрес проживания Заявителя(фактический) Личные данные заявителя – лидера Команды (№ паспорта)	
Почтовый адрес Заявителя	
E-mail Заявителя	
Контактный телефон (моб.)	
Название проекта	
<p>Я подтверждаю, что ознакомлен и согласен с условиями Конкурса, изложенные в Положении о Конкурсе. Я подтверждаю, что вся информация, указанная мною в настоящей Заявке, является достоверной.</p> <p>Я согласен с тем, что решение Грантового Комитета, по определению участников и победителей Конкурса, является окончательным.</p> <p>Ф.И.О. Заявителя (полностью):</p> <p>Подпись: _____</p> <p>Дата:</p>	

Краткое описание инновационной, экономической и социальной новизны проекта (идеи)
(макс. 1000 слов):

Описание практической значимости (макс. 500 слов):

Описание решений социально-экономических проблем: (макс 500 слов)

Смета проекта (в Евро)

Дополнительные сведения и комментарии: (макс 500 слов)

К конкурсной Заявке прилагаются следующие документы:

1. _____
2. _____

дата

подпись

Ф.И.О

Приложение 3А

Бизнес-модель (только для стартапов)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА МЕНТИ

Бизнес-модель – это фундамент успешного построения Вашего бизнеса. Бизнес-модель – концептуальное описание ключевой бизнес-идеи, формата бизнеса, которые дают бизнесу преимущество над конкурентами.

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

(указать период на какой разработана бизнес модель)

Партнеры	Ключевые процессы	Ценностное предложение	Каналы коммуникаций	Сегменты клиентов
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
Потоки расходов (сом в месяц) Средняя сумма ежемесячных постоянных расходов: Итого: _____ сом			Потоки доходов (сом в месяц) Планируемая сумма ежемесячного дохода: Итого _____ сом	

Партнеры:

Данный блок описывает ваших вероятных поставщиков и партнёров, без которых ваша бизнес-модель не может существовать. Можно выделить четыре основных типа партнерских отношений:

- Сотрудничество с неконкурирующими компаниями;
- Стратегическое партнёрство с компанией-конкурентом;
- Совместное предприятие для запуска новых бизнес-проектов;
- Отношения типа "поставщики-производитель".

Основные цели организации партнерских отношений:

- Оптимизация производства;

- Снижение риска и неопределенности;
- Поставка ресурсов и совместная деятельность.

Итак, для того чтобы определиться с данным элементом бизнес-модели необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто ваши ключевые партнеры?
- Кто ваши основные поставщики?
- Какие ключевые ресурсы вы приобретаете у партнеров?
- Какие основные активности проводят ваши партнеры?

Ключевые процессы:

Данный блок описывает действия, которые необходимы для реализации бизнес-модели. Это самые важные действия, без которых работа вашего бизнеса невозможна. Основными видами деятельности является:

- Производство;
- Разрешение проблем (консалтинг);
- Формирование сети/платформы.

Здесь основными вопросами являются:

- Какие действия требуются для раскрытия ценности предложения?
- Каковы ваши каналы продаж?
- Каковы ваши взаимоотношения с клиентами?
- Откуда должны прийти доходы?

Ценностное предложение:

Этот блок является ключевым в процессе выбора бизнес-модели и последующего позиционирования продукта или услуги. Необходимо четко сформулировать преимущества вашего продукта перед конкурентами. Также важно помнить, что абсолютно уникальных продуктов не бывает, ну или таковых единицы, а в большинстве случаев любой бизнес имеет конкурентов, как прямых, так и косвенных.

Основные вопросы:

- Какую ценность вы предлагаете клиенту?
- Какую из проблем клиента вы помогаете решить?
- Какие пакеты продуктов и услуг вы предлагаете каждому сегменту потребителей?
- Какие потребности клиентов вы удовлетворяете?

Здесь важно различать понятия "проблемы клиентов" и "потребности клиентов". Из чего складывается ценность продукта:

- Новизна;
- Производительность;
- Изготовление на заказ (индивидуальность);
- Улучшение условий труда;
- Дизайн;
- Статус;
- Цена;
- Снижение расходов
- Снижение риска
- Доступность, ранее недоступных вещей
- Удобство

Каналы коммуникаций:

Данный блок описывает типы отношений, которые устанавливаются с отдельными сегментами покупателей. Из типов отношений можно выделить следующие:

- Персональная поддержка;
- VIP персональная поддержка;
- Самообслуживание;
- Автоматизированное обслуживание;
- Совместное создание ценности.

Основными вопросами для данного блока будут:

- Какие отношения нужно выстроить с каждым сегментом покупателей (или каковы ожидания покупателей) так, чтобы поддерживать их?
- Какие взаимоотношения вы уже выстроили?
- Как они интегрированы с остальной частью вашей бизнес-модели?
- Насколько они дорогостоящие?

Кроме того, в этом пункте необходимо отразить степень соответствия предлагаемого продукта или услуги ожиданиям клиентов. Если качество не соответствует ожиданиям клиентов, то, помимо работы над его повышением, можно проводить альтернативную политику, например, корректировать ценовую политику или позиционирование.

Сегменты клиентов:

Данный блок - один из ключевых элементов бизнес-модели. От выбора целевой аудитории зависят прочие аспекты проектирования модели. Необходимо четко определить для кого разрабатывается/продается продукт. Однако существуют такие типы проектов, целевую

аудиторию которых нельзя понять сразу, а в некоторых случаях делать это даже опасно, т.к. могут возникнуть рамки, ограничивающие развитие проекта. Сегментация клиентов работает в большей степени на развитых рынках нежели на новых.

Основные вопросы:

- Для кого вы создаете ценность?
- Кто ваши наиболее важные клиенты?

Ключевые ресурсы:

Этот блок включает в себя наиболее важные активы, необходимые для функционирования бизнес-модели.

Основные виды ресурсов:

- Материальные ресурсы;
- Интеллектуальные ресурсы;
- Персонал;
- Финансы.

Здесь, помимо всего прочего, важно указать те ресурсы, которые помогают продвигать продукт. Ими могут быть бренд, технология и т.д.

- Каких Ключевых Ресурсов требует ваше Предложение ценности?
- Каковы ваши каналы распространения? Взаимоотношения с клиентами?
- Каковы ваши источники дохода?

Каналы сбыта:

По сути, здесь необходимо описать то, как вы планируете донести до потребителя свое предложение ценности, как будете продавать свою продукцию или услуги, как собираетесь собирать обратную связь от клиентов и как хотите говорить с ними, чтобы вас услышали. Вы можете создать собственную дилерскую сеть, можете использовать возможности местных дистрибьюторов, можете дать им только "потрогать" рынок...

- Посредством каких каналов вы планируете налаживать взаимодействие с клиентами?
- Как вы делаете это сейчас?
- Как ваши каналы интегрированы в бизнес-модель?
- Какие из них работают лучше всего?
- Какие требуют наименьших затрат?

Потоки расходов:

Этот блок описывает расходы, связанные с функционированием бизнес-модели.

Основные вопросы к данному блоку:

- Какие основные затраты свойственны вашей бизнес-модели?
- Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими?
- Какие основные активности являются самыми дорогими?

Также здесь целесообразно сравнить по уровню затрат выбранные ранее компоненты бизнес-модели с возможными альтернативными вариантами.

Потоки доходов:

То, ради чего и задумывалась бизнес-модель. В бизнес-модели могут существовать два потока доходов:

- Доход от разовых сделок;
- Регулярный доход от периодических платежей.

Вот основные вопросы:

- За какую ценность ваши клиенты действительно готовы платить?
- За что они уже платят?
- Как они платят в настоящее время?
- Как они предпочитают платить?
- Каков вклад дохода от каждого отдельного направления деятельности в общую структуру доходов?

БИЗНЕС-ПЛАН

основные элементы

- Описание бизнеса, продукта/услуги;
- Описание рынка сбыта;
- Продажи и маркетинг;
- План производства;
- Организационная структура;
- Финансовый план;
- Факторы риска.

Цели, задачи, рабочий план проекта (только для цифровых инициатив)

1. Представить Методологию и детальный План реализации деятельности с описанием задач, сроков, исполнителей и рисков реализации, а также заполненную форму заявки с финансовым приложением.
2. Цель цифровой инициативы
3. Задачи

План реализации

Задача 1			
№п/п	Мероприятие	Индикаторы	Сроки и ответственные
Задача 2.			
Задача 3.			
Задача 4.			

Приложение 4

Оценочная форма

Код Проекта _____

Дата: _____

ФИО члена жюри _____

Наименование критерия	Оценка критерия/значение критерия					Итог о баллы
	Плохо/ 1	Слабо / 2	Удов/ 3	Хорошо /4	Отлично о/5	
Актуальность темы проекта (идеи)						
Обоснованный бизнес-план (расчеты)						
Инновационная, экономическая и социальная новизна проекта (идеи)						

Практическое значение проекта (идеи)						
Возможность реализации проекта (идеи)						
Качество обоснования предложенных решений						
Оригинальность суждений и выводов						
Всего:						

Ваши существенные замечания и рекомендации по проекту и ее реализации:

Дополнительные комментарии:
