

Экспорт Кыргызской швейной продукции вырос на 17% за период с января по октябрь. МТЦ внес свой вклад

Согласно данным Национального статистического комитета, опубликованным в начале этой недели, за первые десять месяцев 2011 года экспорт швейных предприятий Кыргызстана повысился на 20 млн. долларов США. Такое увеличение в два раза по сравнению с прошлым годом – хорошие новости для правительства, борющегося с рекордным торговым дефицитом, экспорт которого едва достигает половины импорта страны. По словам Гульбарчин Асановой, которая до ухода в прошлом месяце на пенсию возглавляла управление регулирования бизнес индустрии в Министерстве экономического регулирования и участвовала от имени правительства в наблюдательном комитете проекта МТЦ.

За последние два года МТЦ сыграл важную роль в работе сектора. Так, проект МТЦ по продвижению торговли расширил свой охват до 40 субъектов малого и среднего предпринимательства в секторе. В отраслевой ассоциации насчитывается 600 членов. Детальный статистический учет занятости в секторе, позволяющий показать эффект отраслевого роста в этом году на занятость, не ведется, тем не менее, согласно разрозненным данным в компаниях, поддержка которым оказывается МТЦ, отмечается как рост уровня занятости, так и рост заработной платы. Оба показателя были достигнуты благодаря новым договорам о продаже, а также улучшению качества и продуктивности в компаниях. По словам владелицы расположенной в столице компании «Примавера», г-жи Ольги Ким доход компании повысился на 30%, а количество работников – на 20%. Благодаря введению программ управления качеством при поддержке МТЦ, в рамках которых швеям предоставлены бонусы в зависимости от качества их продукции, оплата многих из 70 работников Примаверы повысилась на одну четверть с начала года. Многие из них принимают участие в учебных курсах, что позволило им повысить объем выпуска продукции и при этом сократить количество дефектов. «Мы начали отслеживать дефекты только благодаря программе МТЦ», - говорит г-жа Ким. «Невозможно улучшить то, что невозможно измерить». После того, как она прошла курс по ведению переговоров с поставщиками, ей удалось снизить стоимость сырьевого материала на 10%, что, в свою очередь, помогло увеличить маржу и, тем самым, иметь в распоряжении средства для последующих инвестиций.

Для компании «Лиля Стайл» основные достижения включают в себя нахождение новых покупателей и дальнейшее продвижение по стоимостной цепочке. По словам г-жи Татьяны Павленко, за последние два года компания «Лиля Стайл», производящая школьную форму для девочек для российского рынка, увеличила продажную стоимость за единицу продукции. В ходе реализации проекта МТЦ г-жа Павленко и ее коллеги научились тому, как извлекать максимальную выгоду из участия в отраслевых ярмарках, а также как представлять свою компанию и продукцию потенциальным покупателям. Г-жа Павленко, которая в конце 1999 года отказалась от низкооплачиваемой работы учителя и достала «с дальней полки» швейную машинку бабушки для того, чтобы изготовить свою первую блузку, сегодня обеспечивает рабочими местами 50 человек. Она принимала участие в ярмарках-продажах и ранее, но не имела четкого представления об управлении качеством. Только благодаря проекту МТЦ она смогла реализовать свои идеи. «Мы знали что делать, но не знали как», - говорит Павленко. Многие международные консультанты, финансируемые в рамках других проектов технического сотрудничества, оказывают высококвалифицированные консультации, но они приезжают и уезжают. В рамках проекта МТЦ предоставляются конкретные и реализуемые рекомендации, а также примерный план действий для компании даже после того, как консультант уезжает из страны. МТЦ также обучает местных

консультантов, с которыми компании могут работать после завершения проекта. Участие компании «Лиля Стайл» в тренинге МТЦ было бесплатным; участие в выставке частично профинансировано. Теперь же г-жа Павленко выделила бюджет на обучение и полностью оплатила тренинг для швей. «Преимущества явно превышают расходы», сказал ее сын, Антон, помогающий своей маме управлять компанией.

На текстильный и швейный секторы приходится 7% от общего объема промышленности в стране. В секторах занято около 120,000 человек, из которых 70% женщин. Правительство определила текстильный сектор в качестве отрасли для продвижения торговли в виду его высокого экспортного потенциала и, таким образом, пытается бороться с ростом торгового дефицита. Германское агентство технического сотрудничества оказало содействие компаниям в разработке отраслевой стратегии в 2008 году. Функционировавшее тогда Министерство промышленности, энергетики и топливных ресурсов обратилось к МТЦ с предложением реализовать проект по продвижению торговли, основным фокусом которого должна была быть швейная промышленность. Общий бюджет 3-летнего проекта составляет 1,84 млн. долларов США. Проект реализуется при финансовой поддержке Швейцарского секретариата по экономическим вопросам (SECO).

Как поясняет Консультант проекта, г-н Артур Алиев, несмотря на то, что только 15 компаний являются официальными участниками проекта, офис МТЦ в Бишкеке работает с отраслевой ассоциацией «Легпром» и организует семинары, участие в которых может принять любой из 600 членов ассоциации. В результате около 40 предприятий являются прямыми бенефициарами, а их субподрядчики и поставщики составляют группу косвенных бенефициаров.

«Компании показали существенные улучшения в качестве и дизайне их продукции», - говорит г-жа Асанова. По ее мнению тренинги МТЦ отличаются от тренингов, организуемых другими посредническими организациями, своим всесторонним подходом и практическими деталями, начиная от новых швейных технологий и заканчивая навыками подготовки презентаций о продажах и ведения переговоров. «Участники ценят такую детальную информацию; ведь некоторые из них никогда ранее не уделяли много внимания своим клиентам».

Недельный тренинг по швейному делу

Элемент проекта, особо отмеченный многими участниками, «Taylor 3G (Портной в 3 измерениях)», - это швейная обучающая методология, сокращающая на три четверти время, требуемое для обучения нового работника. Как поясняет г-жа Дамира Айтикеева, возглавляющая кафедру художественного проектирования изделий в Кыргызском Государственном Университете строительства, транспорта и архитектуры, в отрасли с высоким уровнем оборота и превалированием неквалифицированного труда, «3G Taylor» решает основную задачу. Г-жа Айтикеева, которая принимала участие в проекте МТЦ в качестве национального консультанта по вопросам производительности и производства, инкорпорировала многие инновационные идеи, о которых она узнала от международных консультантов МТЦ, в свой учебный план, что принесет основные преимущества отрасли в долгосрочной перспективе и обеспечит устойчивость проекта. «Что не хватает этой отрасли так это компетентные менеджеры среднего звена», говорит она. «Модернизация учебного плана и обучение студентов тому, что они должны уделять больше вниманию их будущим клиентам, способствует дальнейшему развитию данного вопроса».

Ни в одной из 15 компаний, с которыми работает г-жа Айтикеева, не организован контроль качества. Они даже не оценивали свои дефекты. Как следствие производительность была низкой, а качество продукции соответствовало только самому низкому уровню экспортного

рынка. «Многие из этих компаний были основаны людьми не из отрасли, это торговцы или даже учителя и юристы», объясняет она. В рамках проекта г-жа Айтикеева прошла обучение у международных консультантов МТЦ, а затем работала с компаниями-бенефициарами. А в рамках работы в университете она добавила еще две компании в качестве клиентов, и она направляет своих студентов на стажировку в маленькие фирмы в Кыргызстане и Таджикистане

По мнению г-жи Асановой не умаляя материальных преимуществ, реальным результатом проекта, обеспечивающим устойчивое воздействие, было изменение в «менталитете» отрасли. Менеджеры стали уделять больше вниманию потребностям своих клиентов, и они более открыты к обмену знаниями и идеями со своими коллегами. В такой фрагментарной отрасли ключевым вопросом является конкурентоспособность. «Ранее они считали себя конкурентами, но сейчас осознали, что где-то там есть намного больше мир, с которым они все конкурируют. Информация, собранная на отраслевых ярмарках, а также запросы от потенциальных клиентов сейчас распространяются среди всех членов отраслевой ассоциации «Легпром». В заключении г-жа Асанова сказала: «В бывшей советской стране, где люди очень подозрительны, это очень большое достижение».

Возвращаясь к компании «Лиля Стайл», у г-жи Павленко большие планы на последующие несколько лет. Она планирует поменять место нахождения компании со своего бывшего семейного дома на помещение в промышленном районе, в три раза больше предыдущего. Однако в условиях изменчивого экономического климата она действует с осторожностью. Если все пойдет хорошо и объем продаж будет расти, она сможет завершить строительство новой 750 кв.м. фабрики. Что касается г-жи Ким ее планы сконцентрированы на оказании помощи некоторым менеджерам среднего звена начать работать по франшизе с использованием ее приемов, методологий и каналами продаж. «У меня много планов, но самый основной – иметь «супер» работников», «Мы должны продолжать инвестировать в своих людей.»