

BUSINESS INSIGHT

АМЕРИКАНСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ



Специальный выпуск №80





SOCIAL MEDIA



AmCham Year End Networking Event

- 5 ▶ Приветственное слово Исполнительного директора Американской торговой палаты в Кыргызской Республике
- 6 ▶ Стабильность в сложные времена: топливо, спорт и социальная ответственность Red Petroleum в 2025 году
- 7 ▶ Тимур Тиленов, Основатель и генеральный директор AITIM HOLDING
- 8 ▶ AITIM HOLDING Международная экспертиза. Современные решения. Развитие бизнеса и экосистем
- 9 ▶ Hyatt Regency Bishkek представляет массажный пакет для восстановления сил и гармонии
- 10 ▶ История LoadConnect: от помощи другу к созданию глобального продукта
- 12 ▶ KAADLS: 2025 — Построение мостов и укрепление связей
- 13 ▶ IGC: инновационные решения в производстве обуви и развитие национальных брендов

AmCham News

- 14 ▶ Американская торговая палата в Кыргызской Республике подвела итоги 2025 года
- 16 ▶ В Палате завершены выборы в Совет директоров на 2025–2029 годы
- 17 ▶ Семинар по обновлённому Трудовому кодексу КР для членов AmCham: ключевые изменения и практические разъяснения
- ▶ AmCham Kyrgyz Republic x GITEX Central Asia & Caucasus 2026
- 18 ▶ Семинар по практическому использованию GPT: члены AmCham изучают инструменты ИИ для повышения эффективности бизнеса
- ▶ Компания Benchmark Audit приняла участие в обсуждениях сотрудничества США и Центральной Азии в Вашингтоне
- 19 ▶ Состоялся бизнес-завтрак с участием представителей Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики (МЭК КР) и Государственной налоговой службы при Кабинете Министров Кыргызской Республики (ГНС КР)
- ▶ Палата приняла участие в семинаре по валидации национальной самооценки к Соглашению ВТО о содействии инвестициям в целях развития (IFD)
- 20 ▶ Состоялся онлайн-воркшоп «AI Education & Ideation Workshop» в партнёрстве с американской консалтинговой компанией в сфере данных и ИИ Brainforge
- ▶ AmCham Company Tours: визит членов Палаты в клинику «НКЦ Бишкек Кардио»
- 21 ▶ Состоялся семинар на тему «Как нанимать CEO, которые трансформируют бизнес и приносят результаты»
- ▶ Состоялось первое заседание Комитета по налоговым и таможенным вопросам
- 22 ▶ AmCham Year End Networking Event 2025



SOCIAL MEDIA



Приветствуем новых членов Палаты

24

- ОсОО «Артвин Девелопмент»
- ОсОО Ак-Сай Тревел
- ОсОО «Атлас Групп Корп.»

25

- ОсОО "Центрально-Азиатский страховой брокер" (CAIB)
- Aiko Seiko
- ОсОО «Мега Бьюти» (Love Beauty)

26

- ОсОО «Tezcom Ltd»
- ОсОО «Хеопс Групп»
- ОсОО КОСМЕТЕРА
- Общественный фонд "ВорлдСкиллс"

AmCham Member News

27

- КИСВ получил награду «Best First Mover» в рамках программы Европейского банка реконструкции и развития «Женщины в бизнесе» в Центральной Азии
- КИСВ принял участие в конференции Европейского банка реконструкции и развития
- КИСВ получил награды от международной платёжной системы VISA

28

- КИСВ и ЕБРР подписали соглашение о финансировании микро, малого и среднего бизнеса
- КИСВ присоединился к Деловому консультативному совету по вопросам детей ЮНИСЕФ

29

- КИСВ формирует устойчивое будущее Кыргызстана через инвестиции в образование
- КИСВ поддержал создание первого в Кыргызстане горного высокотехнологичного госпиталя в Нарыне

30

- Активность, которая приносит миллион: итоги акции «Ссылка на успех» от КИСВ
- Красный Полумесяц Кыргызстана и КИСВ провели ремонт в школе-интернат г. Каракол

31

- Привилегии для держателей карт Visa Infinite и Visa Signature вновь доступны в Международном аэропорту «Манас»
- Стратегическое развитие, социальная ответственность и устойчивый туризм в Ак-Сай Трэвел

32

- Присоединение к Коалиции Women Entrepreneurs Finance Code

33

- «Банк Азии» запустил мгновенные переводы из Кыргызстан в Узбекистан без комиссии
- ЗАО «Банк Азии» принял участие в форуме по электронной коммерции

34

- Женский кубок по гольфу 2025

35

- Более 550 млн сомов выплат страховых возмещений: итоги работы НСК за 2025 год
- Открытие нового VIP-центра Doscredobank



SOCIAL MEDIA



BUSINESS INSIGHT

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN THE KYRGYZ REPUBLIC

- 36
 - ОАО «Дос-Кредобанк» и Международный университет «Ала-Тоо» официально подписали меморандум о сотрудничестве
 - Doscredobank стал ещё ближе к вам!
 - ОАО «Дос-Кредобанк» совместно с Чуйским лесохозяйственным хозяйством провели масштабную экологическую акцию по восстановлению лесного фонда
- 37
 - ВАКАИ отправляет 8 человек на UFC Fight Night 2025 в Катаре! Определены победители
- 38
 - ВАКАИ запускает маркетплейс ВАКАИ Store — совершайте покупки прямо в приложении BakAi
- 39
 - Банкоматы ВАКАИ теперь принимают карты Mastercard: банк расширил возможности обслуживания клиентов
 - ВАКАИ × Яндекс Go × Visa запускают мощную коллаборацию: выиграйте Zeekr 007 и сотни подарков!
- 40
 - ВАКАИ Страхование вернули кешбэк! Оформите ОСАГО и получите кешбэк 30% реальными деньгами
 - ВАКАИ и МПЦ запустили новую карту Элкарт+
- 41
 - Прогноз стабильный S&P Global Ratings присвоило ВАКАИ рейтинг «В/В»
- 42
 - Онлайн-панель. Современные исследования в Кыргызстане
 - LoadConnect объявляет о партнерстве с OTR Solutions
- 43
 - Почему пользователи возвращаются к LoadConnect — о стабильности, безопасности и ценности продукта
- 44
 - Крем-концентрат Embryolisse Lait-Crème Concentré от ОсОО «Косметерра», официального дистрибьютора
 - Бесплатное УЗИ почек в «Авиценне» — каждую пятницу
 - В сети клиник «Авиценна» доступна услуга дробления камней в почках без операции
- 45
 - Глобальный альянс банков, основанных на ценностях, запускает мировую цифровую инициативу по переосмыслению того, как ИИ описывает банковскую сферу
- 46
 - Банк Компаньон принял активное участие во Всемирном Дне сбережений — 2025
- 47
 - Банк Компаньон и UNFPA Кыргызстан провели обучающий workshop по финансовой безопасности SMART KYЧ
 - Юбилейный концерт BIS «Pirates of the Curry Bean»
- 48
 - Круглый стол по развитию института приёмных семей
- 49
 - В Бишкеке прошел форум по итогам проекта «VIBEs: для молодежи»
- 50
 - Четырехдневный зимний лагерь для детей

Вакансии

- 51
 - Вакансии ОАО "БАКАЙ БАНК"
Системный Аналитик
Middle SQL Разработчик
- 53
 - Вакансии Red Petroleum
Внутренний аудитор
IT-аудитор
Специалист по информационной безопасности
Data Engineer
Проектный Менеджер
Заместитель главного бухгалтера
Ассистент генерального директора со знанием китайского языка

Приветственное слово Исполнительного директора Американской торговой палаты в Кыргызской Республике



Уважаемые члены AmCham, партнёры и друзья!

Рада приветствовать вас в специальном выпуске вестника Business Insight, посвящённом итогам 2025 года.

Прошедший год стал значимым этапом для Американской торговой палаты в Кыргызской Республике и всего бизнес-сообщества. В условиях меняющейся экономической среды компании — члены AmCham продолжили уверенно развиваться, внедрять инновационные решения и вносить вклад в устойчивое развитие страны.

В этом выпуске мы подводим итоги деятельности Палаты за 2025 год, делимся материалами наших спонсоров и партнёров AmCham Year End Networking Event 2025, а также представляем новости и инициативы компаний — членов AmCham. Эти материалы наглядно отражают силу партнёрства, ценность обмена опытом и важность совместных усилий в развитии деловой среды.

Искренне благодарю всех членов Палаты, партнёров и друзей Палаты за ваше доверие, активную вовлечённость и вклад в развитие нашего сообщества. Уверена, что в 2026 году нас ждут новые возможности, успешные проекты и дальнейшее укрепление деловых связей.

**С наилучшими пожеланиями,
Алтынай Асанова
Исполнительный директор
Американской торговой палаты в Кыргызской Республике**

Стабильность в сложные времена: топливо, спорт и социальная ответственность Red Petroleum в 2025 году



В 2025 году рынок горюче-смазочных материалов в Кыргызстане оказался под давлением серьезных внешних факторов. Региональная зависимость от импорта топлива привела к тому, что многие страны Центральной Азии столкнулись с рисками дефицита и резким увеличением стоимости бензина и дизеля. По оценкам аналитиков, цены на ГСМ могли увеличиться до 15% в ряде регионов, а поставки топлива шли медленнее обычного, что потенциально могло повлечь за собой перебои в обеспечении внутреннего рынка.

В этой ситуации компания Red Petroleum выступила одним из надежных звеньев стабильности на внутреннем рынке. В течение всего года компания обеспечивала бесперебойный отпуск топлива на всех 210 своих заправочных станциях по всей республике, не вводя ограничений по количеству отпускаемых ГСМ даже в периоды напряженности на рынке. Благодаря продуманной логистике, поддержанию оптимального уровня запасов и тесному взаимодействию с партнёрами, компания обеспечила постоянное наличие всех видов топлива по сети — ни одна из станций не приостанавливала работу по причине нехватки топлива. Помимо коммерческих обязательств, Red Petroleum выстраивала системное взаимодействие с корпоративными клиентами и государственными органами, обеспечивая бесперебойные поставки топлива для транспорта жизненно важных служб и сельскохозяйственного сектора по всей стране.

Понимание роли бизнеса в развитии общества — ещё одна отличительная черта Red Petroleum. В 2025 году компания расширила свою социальную деятельность, поддержав проекты, направленные на укрепление здоровья, вовлечённости молодёжи и формирование позитивного общественного имиджа Кыргызстана. Одним из наиболее показательных примеров стало создание футбольного клуба «Өзгөн», основанного генеральным директором Red Petroleum (ОсОО «Альфа Ойл») Маматовым Акылбеком Абдимуктаровичем и за короткий период ставшего заметным явлением в спортивной жизни страны.

Футбольный клуб «Өзгөн» из города Узген, выступающий в высшем дивизионе — Премьер-лиге Кыргызской Республики, стал одним из четырех новых участников расширенного чемпионата 2025 года, в котором соревнуются 14 команд. За сезон «Өзгөн» провёл полный календарь матчей регулярного чемпионата — 26 официальных игр, демонстрируя конкурентоспособность и командный характер как на домашнем стадионе, так и в гостевых встречах в разных уголках страны.

23 августа для команды и болельщиков наступил особый момент: в Узгене прошло торжественное открытие нового современного спортивного комплекса «Red Petroleum Arena», включающего модернизированный стадион с трибунами на 2 240 зрителей, беговыми дорожками, функциональными помещениями для команд, VIP-зонами, средствами для медиа и технологией VAR. Это событие собрало около 5 000 человек и стало одной из ключевых спортивных вех года в регионе. Успехи клуба были отмечены на национальном уровне: по итогам церемонии награждения KPFL & WFAKR Awards 2025 ФК «Өзгөн» получил престижную номинацию «Открытие года Премьер-Лиги», что стало подтверждением уверенного прогресса команды и влияния клуба на развитие футбола в Кыргызстане.

Продолжая линию социально ориентированных и имиджевых проектов, Red Petroleum в 2025 году также запустила совместную акцию с международным автомобильным брендом Chevrolet — «Red Petroleum x Chevrolet: Путь к мечте!». В рамках акции клиенты получают возможность участвовать в розыгрыше ценных призов: шести автомобилей CHEVROLET TRACKER, а также 660 топливных карт на 100 и 500 литров каждая. Участие в акции доступно при заправке топлива, использовании сервисов сети и совершении покупок на АЗС с помощью мобильного приложения RedPay, при этом каждая активность увеличивает шансы на выигрыш. Проект объединил топливный и автомобильный бренды вокруг идеи доступности, движения вперёд и долгосрочной мотивации для клиентов по всей стране.

Можно отметить, что компания Red Petroleum в 2025 году не просто выдержала сложный год на топливном рынке — компания стала одним из столпов стабильности в экономике Кыргызстана, одновременно поддерживая социальные проекты, способствующие укреплению общинных ценностей и созданию позитивных историй успеха. Эта сбалансированная стратегия приносит пользу не только непосредственным потребителям, но и укрепляет доверие на международной арене, демонстрируя пример ответственного бизнеса на пересечении экономики, спорта и социальной ответственности.

Тимур Тиленов

Основатель и генеральный директор AITIM HOLDING



Тимур Тиленов — международный предприниматель и управленец с более чем пятнадцатилетним опытом работы в США и Кыргызстане. Его профессиональная деятельность охватывает стратегическое управление, развитие логистических и транспортных систем, операционный менеджмент, цифровизацию бизнес-процессов и построение эффективных команд в международной среде.

За годы работы Тимур приобрёл подтверждённый опыт запуска компаний «с нуля», масштабирования бизнеса и трансформации операционных моделей. Он успешно реализовывал проекты по оптимизации процессов, повышению рентабельности, внедрению автоматизации и управлению многоотраслевыми структурами. Его экспертиза сочетает стратегическое мышление с практическим подходом и глубоким пониманием бизнеса на уровне цифр, процессов и людей.

Как основатель AITIM HOLDING, Тимур Тиленов развивает международный холдинг, объединяющий логистические, консалтинговые, медиа- и цифровые направления. Под его руководством компания выстроила устойчивую операционную модель и расширила присутствие, объединив офисы и проекты в США и Центральной Азии. Особое внимание в работе холдинга уделяется внедрению международных стандартов управления, цифровых решений и построению прозрачных бизнес-процессов.

До создания AITIM HOLDING Тимур занимал ключевые управленческие позиции в транспортных и финансовых компаниях. В этих ролях он отвечал за масштабирование бизнеса, разработку и реализацию стратегий роста, управление большими командами, внедрение управленческого учёта и повышение операционной эффективности. Работа в США позволила ему глубоко изучить международные практики управления и адаптировать их под локальные рынки.

Профессиональный профиль Тимура включает экспертизу в стратегическом консалтинге, финансовом анализе, операционном контроле, управленческом учёте и корпоративном развитии. Он умеет выстраивать системную работу в сложных и быстрорастущих организациях, находить баланс между стратегией и ежедневной операционной деятельностью, а также формировать команды, ориентированные на результат.

Лидерский стиль Тимура Тиленова основан на системном мышлении, ответственности и ориентации на долгосрочную ценность. Он уделяет особое внимание развитию людей, внедрению культуры эффективности и использованию современных технологий как инструмента роста бизнеса. Опыт работы на международных рынках и способность адаптировать лучшие мировые практики позволяют ему выстраивать устойчивые бизнес-модели и развивать проекты, способные успешно конкурировать на глобальном уровне.

Сегодня одним из важных направлений в деятельности Тимура является проект Eco Systems — экологическая инициатива, направленная на снижение выбросов вредных веществ и уменьшение расхода топлива в транспортных средствах. В основе проекта — инновационное устройство, которое устанавливается в систему подачи топлива и способствует более полному сгоранию топлива в двигателе. Такая технология может снижать расход топлива до 10–30 % и уменьшать выбросы углерода и других вредных веществ на значительные уровни в зависимости от типа двигателя.

Eco Systems направлен на создание практичных инструментов для улучшения экологической устойчивости транспорта, что особенно актуально в условиях роста автопарков и усиливающегося давления на окружающую среду. Это направление отражает личную приверженность Тимура не только развитию бизнеса, но и заботе об экологическом будущем страны, поддержке устойчивого развития и внедрении решений, которые помогают уменьшать негативное воздействие на атмосферу.

Тимур Тиленов продолжает развивать AITIM HOLDING как платформу для внедрения инноваций, объединения экспертизы и создания новых возможностей для бизнеса в Кыргызстане и за его пределами.

AITIM HOLDING

Международная экспертиза. Современные решения. Развитие бизнеса и экосистем



AITIM HOLDING — международная группа компаний, работающая на стыке консалтинга, цифровизации, логистики и медиа. Более пяти лет холдинг реализует проекты в Кыргызстане и за его пределами, помогая компаниям выстраивать устойчивые бизнес-модели, повышать эффективность и адаптироваться к современным требованиям рынка.

Ключевым направлением деятельности AITIM HOLDING является консалтинг и операционное сопровождение трактового бизнеса США. Холдинг предоставляет комплексные услуги для компаний, работающих на американском рынке, включая стратегическое и операционное консультирование, аудит процессов, цифровизацию, внедрение автоматизации и поддержку управленческих команд. Работа строится на основе международных стандартов, практического опыта и глубокого понимания специфики логистической и транспортной отрасли.

Помимо международных проектов, AITIM HOLDING активно развивает направления внутри Кыргызстана. Холдинг поддерживает малый и средний бизнес, помогая предпринимателям оптимизировать процессы, повышать операционную эффективность и выстраивать долгосрочные стратегии роста. За годы работы команда холдинга приняла участие в развитии более чем 500 компаний, предоставляя практические решения, ориентированные на результат.

Отдельное внимание AITIM HOLDING уделяет развитию новых отраслей и формированию современной бизнес-экосистемы страны. В Кыргызстане холдинг реализует проекты в сфере экологических технологий, устойчивого туризма и медиа-индустрии. Эти инициативы направлены на внедрение инноваций, развитие креативной экономики и создание долгосрочной ценности для региона.

Компания активно участвует в деловой и общественной жизни Кыргызстана, является членом Кыргызско-Американской ассоциации по развитию логистических услуг и резидентом Парка Высоких Технологий Кыргызской Республики. Это позволяет холдингу быть частью профессионального сообщества, обмениваться международной экспертизой и участвовать в формировании современной бизнес-среды.

Миссия AITIM HOLDING — способствовать развитию ключевых отраслей экономики, внедрять современные и технологичные решения, повышать уровень деловой культуры и создавать условия для устойчивого роста бизнеса. Холдинг стремится объединять международный опыт, системный подход и локальную экспертизу, помогая компаниям эффективно конкурировать и развиваться в условиях быстро меняющегося мира.

AITIM HOLDING — это надёжный партнёр для бизнеса, который ценит результат, стратегию и долгосрочное развитие.

Hyatt Regency Bishkek представляет массажный пакет для восстановления сил и гармонии



В Hyatt Regency Bishkek забота о вашем комфорте продолжается и за пределами номера. В отеле работает массажный салон Rhapsody, где каждая процедура направлена на восстановление сил, расслабление и внутреннюю гармонию.

Массажный салон «Rhapsody» в отеле Hyatt Regency Bishkek, рад представить новый пакет массажа, созданный для восстановления сил, глубокого расслабления и поддержания внутреннего баланса — в любое время года.

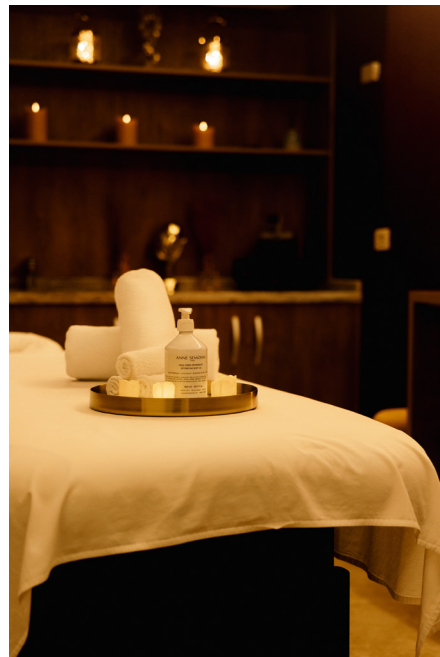
В программу входит шведский массаж — одна из самых эффективных техник для снятия мышечного напряжения и улучшения общего самочувствия. Пять сеансов по 50 минут обеспечивают накопительный эффект и позволяют телу постепенно вернуться в состояние гармонии.

Каждый визит включает два часа доступа в спа-зону, где гости могут насладиться атмосферой уюта и спокойствия. После процедуры предусмотрен отдых в зоне релаксации с комплиментарным чаем, как идеальное завершение спа-ритуала.

Новый пакет станет отличным выбором как для регулярного ухода за собой, так и в качестве подарка для близких.

Стоимость пакета — 11 000 сом.

*Для дополнительной информации и записи обращайтесь по телефону:
+996 550 26 12 34.*



История LoadConnect: от помощи другу к созданию глобального продукта



История LoadConnect началась не с бизнес-плана, а с попытки помочь другу-диспетчеру — сократить рутину и не терять выгодные грузы.

Сегодня этим продуктом пользуются диспетчеры по всему миру — у него уже более 15000 скачиваний, а команда проекта работает из Кыргызстана.

В интервью основатели LoadConnect рассказывают, как личная проблема превратилась в продукт для глобального рынка и почему скорость и доверие в логистике важнее громких технологий.

— **Для человека вне логистики: что такое LoadConnect и зачем он нужен?**

Фарух: LoadConnect — это умный помощник для трак-диспетчеров в США и Канаде. Он помогает быстрее находить и бронировать выгодные грузы, чтобы было меньше рутины и больше прибыли.
Улукбек: Если совсем просто, это личный ассистент диспетчера. Он берет на себя рутину: расчёты, проверки, отправку писем. То, что раньше занимало часы, теперь делается за секунды.

— **Какие задачи вы автоматизируете в первую очередь?**

Фарух: Работа диспетчера — это, по сути, продажи. Его главная цель — как можно быстрее отреагировать на выгодный груз. В этом рынке скорость критична: пока ты считаешь и пишешь письмо, груз уже может уйти. Раньше диспетчеры вручную копировали данные, писали e-mail или звонили брокеру, параллельно считая экономику рейса. С LoadConnect всё это происходит в одном окне. Мы даем готовые шаблоны, инструменты быстрого отклика и автоматический расчёт выгоды.

— **Что именно вы считаете автоматическим?**

Фарух: Мы учитываем, где находится водитель, расстояние до точки погрузки, платные дороги, стоимость топлива и

считаем итоговую ставку за милю (RPM). В результате диспетчер сразу видит: груз действительно выгодный или нет. И тут же может отправить письмо или позвонить брокеру.

Отдельный блок — безопасность. В американской логистике много мошенничества, и мы помогаем диспетчерам заранее понимать, можно ли доверять конкретному контрагенту или нет.

— **Кто стоит за LoadConnect? Расскажите о ролях в команде.**

Фарух: Мы сооснователи. Улукбек — идейный вдохновитель и основа продукта: технология, архитектура, логика. Я отвечаю за упаковку идеи, продажи, партнёрства и масштабирование.

Улукбек: На раннем этапе мы делали всё сами: продукт, поддержку, продажи. Классическая история стартапа — вплоть до того, что, условно говоря, и полы мыли сами. Но именно так ты лучше всего понимаешь продукт.

— **Как вообще появилась идея LoadConnect?**

Улукбек: Я работал программистом в Дубае, но часто прилетал в Кыргызстан. Здесь многие друзья работали диспетчерами на американский рынок. Идея родилась из очень простой, бытовой сцены.

Мы сидели с другом Азретом, и собирались выйти отдохнуть, а он в последний момент сказал: «Подожди, мне срочно нужно закрыть один груз». И я увидел его работу изнутри: десятки однотипных действий, постоянные расчёты, копирование данных, письма брокерам — и в большинстве случаев тишина в ответ.

Он снова и снова делал одно и то же: открывал лодборд, считал экономику рейса, писал письмо, ждал. Проходит несколько минут — груз уже ушёл. Вся его работа была одной бесконечной рутинной, которая требовала внимания и скорости, но почти не оставляла пространства для размышлений.

Мне стало очевидно, что всё это можно автоматизировать. Я сделал первое решение буквально за пару дней для него и его компании. Именно в работе с ним, Азретом, удалось чётко сформулировать реальную проблему рынка и проверить её на практике. Когда я увидел его реакцию и то, сколько времени это экономит, стало понятно, что мы попали в реальную боль. Сначала продуктом пользовались внутри одной компании, потом подключились ещё несколько. Год он работал в таком режиме, а уже потом мы с Фарухом всерьёз задумались о масштабировании.

Фарух: В тот момент мы как раз искали большую идею и проходили YC Startup School. И вдруг видим: пользователи буквально не могут работать без LoadConnect, пишут в панике, если он недоступен. Для меня это был ключевой сигнал — значит, мы решаем действительно важную проблему.

Тогда мы и решили масштабировать LoadConnect. За короткое время продукт начал расти, появились пользователи из США, Европы, Канады. И самое ценное — постоянная обратная связь. Мы с самого начала строили команду вокруг общения с пользователями, потому что именно они лучше всего показывают, куда должен развиваться продукт.

— **С какими трудностями вы столкнулись в самом начале пути? Что оказалось самым сложным?**

Улукбек: Самым сложным этапом стала трансформация продукта. Изначально он был сделан под одну компанию — фактически под одного пользователя. Когда мы решили выводить его на рынок, стало понятно, что это уже совсем другой уровень сложности.

Нужно было переосмыслить всё: архитектуру, автоматизацию, упаковку, оплату. Тогда у нас не было ни сайта, ни платёжной системы для международных карт, ни юридической компании в США. Мы просто не понимали всех этих нюансов — и именно они оказались самыми болезненными.

Я хорошо помню этот период: около двух недель я буквально жил продуктом. Изучал документацию, собирал всё по частям, почти не спал. Именно переход от «решения для друга» к полноценному рыночному продукту стал для меня самым тяжёлым этапом.

— **Продукт сильно изменился за это время?**

Улукбек: Очень сильно. По сути, от первой версии осталась только сама идея.

Фарух: Даже название было другим — тогда это был DATconnect.

Улукбек: Да, это было рабочее название. Позже мы переименовали продукт в LoadConnect и начали выстраивать его как отдельный бренд.

— **Когда появились первые платящие пользователи, что вы почувствовали?**

Улукбек: Честно — шок. У меня не было собственных денег даже на минимальный маркетинг. Я занял у сестры и брата, чтобы оплатить сервер и попробовать небольшую рекламу.

Через несколько дней я увидел в аналитике, что продукт начали скачивать. А потом один из пользователей взял и оплатил подписку. Я не мог понять, реальный это пользователь или ошибка. Написал ему письмо, попросил обратную связь — и он предложил созвониться.

Во время разговора он сказал: «Ты решил мою основную проблему. Я стал быстрее забирать грузы и начал больше зарабатывать». Для меня это был очень сильный момент. Я сразу рассказал об этом Фаруху — мы оба были в шоке, что люди готовы платить за продукт сами, без уговоров.

— **А если говорить в цифрах: сколько времени экономит LoadConnect?**

Улукбек: Раньше, чтобы обработать один груз, диспетчер тратил несколько минут: открыть лодборд, посетить экономик рейса, написать письмо брокеру. В день таких обращений может быть 30–40 — это полтора–два часа чистой рутины.

Сейчас диспетчер сразу видит список грузов с расчётом прибыльности. Для каждого есть кнопка — нажал, и письмо отправилось автоматически. Все расчёты мы делаем за него. В среднем на одной переписке человек экономит около двух–трёх минут, а в сумме — несколько часов рабочего времени каждый день.

— **Какая сейчас ситуация в компании? Как вы развиваетесь и какие у вас показатели?**

Фарух: Сейчас у LoadConnect более 15 тысяч скачиваний. Мы растём достаточно быстро и при этом развиваем не только

основной продукт, но и несколько новых решений, которые планируем анонсировать в ближайшее время.

Отдельно важно, что у нас сильный органический рост. Совокупный трафик наших продуктов уже приближается к миллиону посещений в месяц. И всё это делает команда, находясь в Кыргызстане, — продуктом пользуются люди по всему миру. LoadConnect перестаёт быть просто браузерным расширением и постепенно развивается как платформа.

— **Когда ждать анонсов?**

Фарух: Скоро. Без конкретных дат, но мы уже близко.

— **Есть ли у вас известные клиенты или партнёры?**

Фарух: Недавно мы объявили о партнёрстве на крупном отраслевом мероприятии — Trucking Minds Fest, которое проходило в Бишкеке по инициативе (KAADLS) Кыргызско-Американской Ассоциации по Развитию Услуг Логистики. Соорганизаторами ивента выступили LoadConnect и диспетчерская компания Supreme Group и LoadConnect. Мы привезли партнёров из Канады, Узбекистана, Молдовы и Казахстана и собрали более 550 участников, интересующихся траковой индустрией Северной Америки.

Там же мы анонсировали сотрудничество с одними из самых известных инфлюенсеров в траковом сегменте — Ronen Gilkarov, Roman Yakobov и их компанией ET Transport. В сумме на всех платформах у них более 500 тысяч подписчиков, что для такой нишевой индустрии — очень серьёзная аудитория.

A Ronen Gilkarov официально вошёл в команду как Co-founder и Chief Marketing Officer, полностью отвечая за маркетинговое направление LoadConnect.

— **А как на вас влияет состояние рынка в США — рост или падение?**

Улукбек: На самом деле наш продукт мало зависит от фазы рынка. Грузы в США были, есть и будут — это фундамент экономики. А LoadConnect помогает и в период роста, и в период спада, потому что он про эффективность.

— **Почему при таких масштабах рынка в США до сих пор так много ручного труда и так мало автоматизации?**

Фарух: Это был один из наших главных инсайтов. Когда мы приехали в США, мы ожидали увидеть максимально технологичную индустрию — автономные траки, полную автоматизацию. А по факту многие процессы до сих пор работают через факс.

Мы поняли, что рынок грузоперевозок в США построен на отношениях. Можно автоматизировать отдельные этапы, но ядро — это доверие и личные связи. Привычки людей и их способы взаимодействия меняются очень медленно.

Конкуренция растёт, и компании вынуждены адаптироваться. Но важно понимать: технологии здесь не заменяют человеческие отношения, а должны их усилить.

— **Как LoadConnect вписывается в эту логику? Он не разрушает личные связи?**

Фарух: Наоборот. Мы не ломаем привычки — мы автоматизируем рутину. За счёт этого у диспетчера появляется больше времени на выстраивание отношений, переговоры, сервис.

У нас был кейс, когда благодаря LoadConnect диспетчер смог освободить время и укрепить отношения с брокерами — вплоть до личных жестов внимания. В результате он начал получать ещё более выгодные грузы. Мы убрали скучную часть работы и дали пространство для человеческого взаимодействия.

— **Как вы видите развитие продукта на горизонте пяти лет? Это про замену людей или усиление их роли?**

Улукбек: Наше видение — не заменить человека, а усилить его. Если сегодня диспетчер ведёт пять траков, мы хотим, чтобы с нашим продуктом он мог эффективно управлять десятью, пятнадцатью, двадцатью.

У нас есть пользователи, которые говорили, что до LoadConnect выгорали из-за бесконечной рутины. После автоматизации им стало легче работать, появилось время думать о более важных вещах — о стратегии, отношениях, развитии. В этом и есть наша цель: дать диспетчеру больше контроля, больше дохода и меньше выгорания.

— **Какие планы у LoadConnect на ближайший год? Речь идёт о развитии продукта или о выходе в новые сегменты?**

Улукбек: Все наши планы остаются внутри логистики. Мы не распыляемся на другие рынки — фокус остаётся именно на этой индустрии.

— **В рамках самого LoadConnect появится что-то новое?**

Фарух: Да, всё, что мы будем выпускать, будет развиваться под единым зонтиком LoadConnect. Это экосистема решений, а не один отдельный инструмент.

KAADLS: 2025 — Построение мостов и укрепление связей



За последние три года мы, в Кыргызско-Американской Ассоциации по развитию услуг логистики (KAADLS), последовательно работали над объединением профессионалов и компаний в сфере логистики, бэк-офисных решениях и IT-услуг для рынка США. Для нас 2025 год ключевым — годом построения мостов, укрепления доверия и интеграции участников рынка по всей Центральной Азии и за её пределами.

В феврале месяце мы начали год с визита в Кишинёв, Молдова, который стал для нас ценным практическим кейсом. Сектор ВРО в Молдове активно развивается, и многие компании из Кишинева уже успешно поддерживают американские траковые операции. Качество предоставляемых услуг — от обработки документов до поддержки в режиме реального времени — признано водителями в США.

В марте, при поддержке Парка Высоких Технологий, мы участвовали в качестве экспонентов на Mid-America Trucking Show в Луисвилле, штат Кентукки, крупнейшем отраслевом мероприятии Северной Америки. Прямое общение с лидерами индустрии позволило нам получить новые знания о тенденциях рынка, расширить профессиональные связи и определить возможности для будущего сотрудничества.

В апреле мы побывали в Чикаго, штат Иллинойс на Central Asian Business Expo, где обменялись опытом и обсудили возможности регионального сотрудничества. Эти встречи подчеркнули важность объединения компаний Центральной Азии для повышения качества услуг и профессиональных стандартов в логистике и поддержке операций.

Дома, в июне, мы провели круглый стол с участием министерств и государственных ведомств, где обсудили развитие профессионального сообщества, пути повышения качества услуг и укрепление репутации Кыргызстана как надежного партнёра на международной арене логистических услуг.

В октябре мы посетили Ташкент, Узбекистан, чтобы поделиться опытом с местными компаниями и поддержать создание аналогичной профессиональной ассоциации. Мы также пригласили участников на первый международный форум Trucking Minds Fest, который состоялся 14 ноября. Trucking Minds Fest стал знаковым событием: более 500 участников, 15 экспонентов и 10 спикеров из Узбекистана, Молдовы, Казахстана, Канады и США собрались для обмена инструментами, практическими инсайтами и прогнозами на 2026 год. Форум наглядно продемонстрировал нашу миссию — строить профессиональные мосты, делиться опытом и объединять участников рынка.

Особую гордость вызывает то, что один из наших членов, Supreme Group, вошёл в топ-3 экспортеров в категории «IT и услуги» по итогам национального конкурса, организованного KYRGYZ EXPORT при Министерстве экономики и коммерции Кыргызской Республики. Этот успех показывает, что возможно выстраивать устойчивую, прозрачную и международно конкурентоспособную компанию, и вдохновляет нас продолжать развивать международное сотрудничество и укреплять позиции Центральной Азии как надежного игрока на глобальном рынке логистических услуг.

На фоне изменений в логистической индустрии США, ключевая миссия KAADLS остаётся прежней: подготовка профессионального сообщества к новым требованиям рынка, развитие долгосрочного партнёрства и укрепление позиций Центральной Азии как конкурентоспособного и надёжного игрока на мировом рынке логистических услуг.

IGC: инновационные решения в производстве обуви и развитие национальных брендов



ОсОО «Империял Групп Компани» (IGC) — современный производитель обуви полного цикла, работающий с международными партнёрами и реализующий проекты в сферах модной, промышленной и тактической обуви.

Компания представляет презентации своих ключевых проектов:

1. FBLS — Fashion Based on Lifestyle

Бренд новой культурной волны из Кыргызстана, объединяющий стиль, креатив и современные технологии. FBLS развивается как экосистема — медиа, шоурумы, коллекции и цифровые сервисы, формируя современный образ страны на международной арене.

2. SummitPro — специализированная защитная и рабочая обувь

Линейка обуви для промышленных, энергетических, строительных и горнодобывающих предприятий, а также государственных структур.

3. SummitPro Vanguard — тактическая обувь нового поколения

Модель, разработанная совместно с итальянскими инженерами и дизайнерами, предназначенная для военнослужащих, сотрудников правоохранительных органов и специалистов, работающих в сложных климатических условиях.

Вся продукция IGC создаётся с использованием высокотехнологичных материалов и современных производственных решений и соответствует международным стандартам EN и требованиям ЕАЭС.

В производстве применяется передовая технология Direct Injection System — метод прямого литья подошвы, который исключает использование клея, значительно повышает долговечность обуви, обеспечивает влагонепроницаемость и снижает негативное воздействие на окружающую среду.

Американская торговая палата в Кыргызской Республике подвела итоги 2025 года



Американская торговая палата в Кыргызской Республике (AmCham) подвела итоги деятельности за 2025 год, который стал периодом активного институционального развития, укрепления Government Relations (GR) направления, расширения международного сотрудничества и роста экспертного потенциала Палаты.

Рост и развитие сообщества

AmCham Кыргызстан является частью глобальной сети American Chambers of Commerce, представленной в 108 странах мира и объединяющей интересы более 3 миллионов компаний. Членство в глобальной сети предоставляет компаниям доступ к международным партнёрам, передовым практикам и глобальным бизнес-тенденциям.

В 2025 году Палата объединила 110 компаний из 14 ключевых секторов



экономики — банковского сектора, консалтинга, ИТ, строительства, образования, международных организаций и других отраслей. В течение года к AmCham присоединились 24 новые компании, что свидетельствует о росте доверия к Палате и усилении её экспертной платформы.

Деловые мероприятия и нетворкинг

В 2025 году AmCham провела 17 официальных мероприятий с участием 523 представителей бизнеса (в среднем — 24 компании на каждое мероприятие), а также 3 неформальных события, объединивших 47 компаний и более 350 участников.

Особое место заняла новая серия встреч Breakfast with the



Ambassador, направленная на развитие дипломатического диалога и укрепление международных связей. В рамках формата состоялись встречи с Чрезвычайным и Полномочным Послом Турецкой Республики в Кыргызской Республике Ахметом Садык Доганом и Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Узбекистан в Кыргызской Республике Саидикрамом Ниязходжаевым.

В течение года также были организованы Company Tours в GlassLand и Бишкекскую клинику сердца «Прайм», способствующие укреплению деловых связей и обмену опытом между членами Палаты.

Традиционно AmCham продолжила проведение объединяющих мероприятий — Ифтар, ежегодный боулинг-турнир, мини-футбол и AmCham Quiz Night, создавая пространство для неформального общения и



укрепления корпоративных связей.

Усиление GR-направления

2025 год стал особенно продуктивным для направления Government Relations. AmCham провела серию встреч с ключевыми государственными органами, включая Министерство экономики и коммерции КР, Государственную налоговую службу, Министерство юстиции и Национальное агентство по инвестициям.

Палата приняла участие в рабочей группе по Соглашению ВТО о содействии инвестициям, а также в рабочей встрече в Жогорку Кенеше по вопросам развития интеллектуального экспорта и аутсорсинговых логистических профессий.



В течение года был подписан трёхсторонний меморандум с бизнес-ассоциациями, Генеральной прокуратурой и Национальным агентством по инвестициям, а также международный меморандум с GITEX, открывающий членам Палаты доступ к одной из ведущих мировых ИТ-платформ.

AmCham активно продвигала инициативы по деbüroкратизации и упрощению процедур лицензирования, ряд из которых был включён государственными органами в дальнейшую работу.

Значимым событием стало и то, что члены Палаты были отмечены государственными наградами ко Дню предпринимателя за вклад в развитие экономики Кыргызстана.

Институциональные реформы и корпоративное управление



В 2025 году члены Палаты утвердили обновлённую редакцию Устава и новый порядок проведения выборов в Совет директоров. Эти изменения позволили повысить прозрачность управленческих процессов, урегулировать ключевые процедурные вопросы, усилить вовлечённость членов и укрепить институциональную устойчивость организации.

Принятые решения способствовали укреплению доверия со стороны действующих и потенциальных членов, а также дальнейшему развитию партнёрства между США и Кыргызской Республикой.



Экспертная работа и новые комитеты

Одним из приоритетов 2025 года стало развитие экспертной платформы Палаты. В течение года были проведены обучающие мероприятия по вопросам искусственного интеллекта, GPT-технологий и внедрения цифровых решений в бизнес-процессы.

По итогам опроса среди членов Палаты наибольший интерес вызвали нетворкинговые форматы, встречи с государственными органами, а также углубление работы в сфере цифровизации и инноваций.

В 2025 году был создан Комитет по управлению человеческими ресурсами, ставший площадкой для выработки экспертных предложений и взаимодействия с государственными органами в сфере HR.

Также был сформирован Комитет по налоговым и таможенным вопросам.



В 2026 году планируется запуск двух новых комитетов:

- Комитета по инновационным технологиям и искусственному интеллекту;
- Комитета по инвестиционному климату и деловой среде.

Международное сотрудничество

В течение года AmCham расширила международное присутствие, приняв участие в ACE U.S. Delegation, Региональном экономическом саммите AmCham, а также в Региональной встрече Рабочей группы по развитию финансового и банковского сектора в Центральной Азии. Сотрудничество с Государственным департаментом США было дополнительно укреплено, а также заключены новые международные меморандумы.

Планы на 2026 год

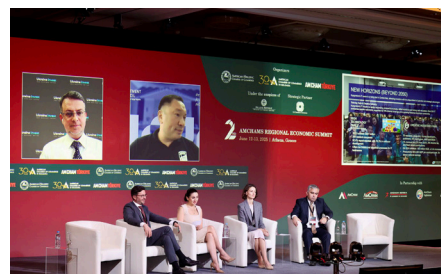
В 2026 году AmCham продолжит



развитие деловой, образовательной и социальной повестки. В планах — встречи с послами, тренинги по кибербезопасности и ESG, участие в SelectUSA, региональные саммиты, ежегодные спортивные мероприятия, а также празднование 20-летия AmCham Кыргызстан.

2025 год подтвердил роль Американской торговой палаты как устойчивой экспертной платформы, эффективного посредника между бизнесом и государством и надёжного партнёра для международного сотрудничества.

AmCham выражает благодарность своим членам и партнёрам за доверие и поддержку и продолжает работу по созданию благоприятной бизнес-среды и расширению возможностей для предпринимательского сообщества Кыргызстана.



В Палате завершены выборы в Совет директоров на 2025–2029 годы



28 декабря 2025 года был завершён второй раунд выборов в Совет директоров Американской торговой палаты в Кыргызской Республике (AmCham) на период 2025–2027 гг. Голосование проходило в формате онлайн, что обеспечило участие широкой аудитории членов Палаты.

Во втором раунде приняли участие два кандидата:

- ▶ г-н Шевки Сарылар (ЗАО «Демир Кыргыз Интернэшнл Банк»);
- ▶ г-жа Шахида Нурхаджиева (ОсОО «Дос Нэтворк Консалтэнси энд Сервисес КейДжи»).

По итогам голосования г-н Шевки Сарылар получил 60 голосов, г-жа Шахида Нурхаджиева — 54 голоса.

Общие итоги выборов

По результатам всех этапов голосования в Совет директоров Палаты избраны следующие кандидаты:

Срок полномочий: 2025–2029 гг.

- ▶ г-н Ариф Али (ЗАО «Кыргызский Инвестиционно-Кредитный Банк») — 109 голосов (компания с американским участием в капитале);
- ▶ г-жа Кристина Червонова (ЗАО «Коммерческий Банк КСБ») — 97 голосов;
- ▶ г-н Тимур Тиленов (ОсОО «АЙТИМ ХОЛДИНГ») — 94 голоса (компания с американским участием в капитале);
- ▶ г-н Акылбек Маматов (ОсОО «Альфа Ойл») — 93 голоса.

Срок полномочий: 2025–2027 гг.

- ▶ г-н Ербол Акболтаев (ОсОО «Борусан Макина Кыргызстан») — 92 голоса (компания с американским участием в капитале);
- ▶ г-н Галип Гексель (ЗАО «Кока-Кола Бишкек Боттлерс») — 86 голосов (компания с американским участием в капитале);
- ▶ г-н Шевки Сарылар (ЗАО «Демир Кыргыз Интернэшнл Банк») — 60 голосов.

В целях обеспечения прозрачности и соблюдения принципов корпоративного управления в процессе подсчёта голосов приняли участие независимые наблюдатели.

AmCham выражает благодарность всем членам Палаты за активное участие в голосовании. Высокий уровень вовлечённости подтверждает заинтересованность бизнес-сообщества в развитии Палаты и укреплении её роли как авторитетной платформы для диалога и сотрудничества.

Семинар по обновлённому Трудовому кодексу КР для членов AmCham: ключевые изменения и практические разъяснения



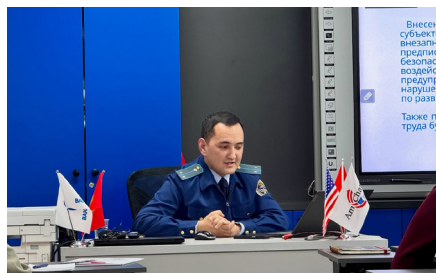
В рамках Комитета по управлению человеческими ресурсами 17 октября для членов Американской торговой палаты в КР состоялся семинар, посвящённый обновлённому Трудовому кодексу КР, организованный в сотрудничестве с ОАО «Бакай Банк».

Мероприятие стало площадкой для представления ключевых изменений в Трудовом кодексе, вступивших в силу в 2025 году.

Алиханов Азиз, представитель Службы по контролю и надзору трудового законодательства Министерства труда, социального обеспечения и миграции КР, подробно изложил положения нового кодекса, рассказал о деятельности и задачах инспекции и подчеркнул важность соблюдения прав работников для обеспечения достойных условий труда.

Также в рамках семинара выступил Тимур Текебаев, эксперт по трудовому законодательству, ранее занимавший должность заместителя директора Службы по контролю и надзору трудового законодательства при Министерстве труда, социального обеспечения и миграции КР.

Участники Комитета обсудили практические кейсы из сферы трудовых отношений и задали экспертам актуальные вопросы. В ходе сессии вопросов и ответов члены Комитета получили детальные разъяснения, которые помогут эффективно применять обновлённое законодательство на практике.



AmCham Kyrgyz Republic x GITEX Central Asia & Caucasus 2026



Американская торговая палата в Кыргызской Республике рада объявить о партнёрстве с GITEX Central Asia & Caucasus 2026 — знаковым технологическим событием региона, которое пройдёт 2–3 июня 2026 года в Астане, Казахстан.

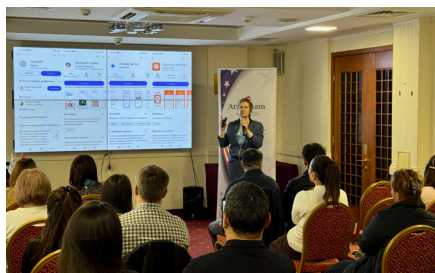
Меморандум был подписан Алтынай Асановой, исполнительным директором Американской торговой палаты в Кыргызской Республике, и Владом Боровиной, руководителем отдела партнёрств GITEX Central Asia & Caucasus.

GITEX Central Asia & Caucasus — крупнейшая технологическая выставка региона, объединяющая лидеров цифровой экономики, инвесторов, стартапы и представителей государственного сектора из стран Центральной Азии и Кавказа. Это первая международная платформа региона, посвящённая технологиям, стартапам и цифровым инвестициям, создающая уникальное пространство для инноваций, сотрудничества и развития.

Благодаря этому партнёрству Американская торговая палата продолжает расширять возможности для своих членов — укрепляя связи с глобальной технологической экосистемой и участвуя в формировании цифрового будущего региона.

#AmChamKyrgyzstan #GITEXCAC #GITEXKazakhstan2026 #DigitalDiplomacy #AI #Innovation #TechPolicy #SmartCities #Astana2026 #GITEXUniverse #GITEXGLOBAL

Семинар по практическому использованию GPT: члены AmCham изучают инструменты ИИ для повышения эффективности бизнеса



31 октября состоялся семинар, посвящённый практическому использованию GPT и нейросетей в работе, организованный для членов Американской торговой палаты в КР в Парк Отеле.

Светлана Марголис, эксперт по digital-маркетингу с 15-летним опытом, автор обучающих программ по работе с ИИ и ChatGPT, поделилась эффективными инструментами, которые помогают компаниям автоматизировать отчётность, упрощать документооборот, генерировать креативные идеи и рационально использовать ресурсы.

Семинар прошёл в приятной и вдохновляющей атмосфере. Участники активно задавали вопросы и узнали, как нейросети уже сегодня могут стать надёжным помощником в повседневных бизнес-задачах, а также как формулировать точные запросы и работать с GPT безопасно и результативно.

Благодарим Светлану за глубокую экспертизу, а всех участников — за вовлечённость и живой интерес! Впереди ещё больше практики, идей и новых форматов.



Компания Benchmark Audit приняла участие в обсуждениях сотрудничества США и Центральной Азии в Вашингтоне



5–6 ноября компания Benchmark Audit, член Американской торговой палаты, приняла участие в экспертных дискуссиях о будущем сотрудничества между США и странами Центральной Азии. Мероприятия были организованы Caspian Policy Center и Atlantic Council в Вашингтоне.

Встречи объединили бывших послов, представителей государственных структур США, аналитиков и лидеров частного сектора, которые обсудили ключевые направления развития американо-центральноазиатских отношений. В центре внимания были вопросы регионального взаимодействия в рамках платформ C5+1 и B5+1, возможности для бизнеса в сферах энергетики, минеральных ресурсов, цифровизации и инфраструктуры, а также необходимость укрепления правовых рамок и привлечения международных инвестиций.

Отдельно было подчеркнуто растущее значение молодёжи и образования, потребность в расширении программ обмена, а также важность перехода от политических дискуссий к практической реализации инициатив.

Эксперты отметили, что формат C5+1 вступает в ключевую фазу и должен перейти от обсуждений к конкретным действиям. Укрепление сотрудничества между государственными структурами и частным сектором остаётся важнейшим условием раскрытия экономического потенциала региона.



Состоялся бизнес-завтрак с участием представителей Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики (МЭК КР) и Государственной налоговой службы при Кабинете Министров Кыргызской Республики (ГНС КР)



14 ноября 2025 года состоялся бизнес-завтрак с участием представителей Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики (МЭК КР) и Государственной налоговой службы при Кабинете Министров Кыргызской Республики (ГНС КР). Главной темой встречи стали ключевые налоговые изменения, которые вступили в силу в 2025 году.

Представители МЭК КР и ГНС КР подробно рассказали об основных поправках, внесённых в Налоговый кодекс Кыргызской Республики в соответствии с Законом КР от 31 июля 2025 года № 185 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Кыргызской Республики по вопросам уменьшения налоговой нагрузки населения и субъектов предпринимательства». Участники получили разъяснения новых норм и обсудили их практическое применение.

Бизнес-завтрак стал ценной возможностью для представителей частного сектора напрямую задать интересующие их вопросы государственным органам и получить ответы на них.

Палата приняла участие в семинаре по валидации национальной самооценки к Соглашению ВТО о содействии инвестициям в целях развития (IFD)



С 19 по 21 ноября Американская торговая палата в Кыргызской Республике приняла участие в семинаре по валидации национальной самооценки к Соглашению ВТО о содействии инвестициям в целях развития (IFD). Семинар был организован Национальным агентством по инвестициям при Президенте Кыргызской Республики совместно с Международным торговым центром (МТЦ) в рамках финансируемого Европейским союзом проекта Ready4Trade Central Asia: содействие процветанию через Транскаспийский транспортный коридор.

В рамках подготовки к присоединению к Соглашению Национальное агентство сформировало Межведомственную рабочую группу, которая провела комплексную самооценку соответствия национальной практики требованиям Соглашения. Рабочая группа изучила 23 статьи документа и ответила на более чем 500 вопросов оценочного опросника. Полученные результаты, включая выявленные пробелы и направления, требующие технической поддержки, стали основой для обсуждения на семинаре.

Присоединение Кыргызстана к Соглашению откроет новые возможности для упрощения процедур для инвесторов, внедрения механизма «единого окна» и укрепления институционального потенциала страны.

В ходе трёхдневного семинара эксперты МТЦ и члены Межведомственной рабочей группы продолжили работу над уточнением национальной самооценки. Итоги этой работы помогут определить дальнейшие шаги по приведению нормативно-правовой и институциональной базы Кыргызской Республики в соответствие с международной передовой практикой. Ключевые выводы и категоризация мер в рамках Соглашения IFD будут представлены на мероприятии высокого уровня.

Палата была рада внести вклад в этот важный диалог, представляя интересы частного сектора и поддерживая усилия по улучшению инвестиционного климата в Кыргызской Республике.

Состоялся онлайн-воркшоп «AI Education & Ideation Workshop» в партнёрстве с американской консалтинговой компанией в сфере данных и ИИ Brainforge



4 декабря Американская торговая палата в Кыргызской Республике провела онлайн-воркшоп «AI Education & Ideation Workshop» в партнёрстве с американской консалтинговой компанией в сфере данных и искусственного интеллекта Brainforge. Мероприятие объединило членов Палаты, заинтересованных в изучении практических и стратегических возможностей применения искусственного интеллекта в бизнесе.

Brainforge — консалтинговая компания в области данных и искусственного интеллекта, расположенная в Остине, штат Техас, специализирующаяся на помощи быстрорастущим компаниям в преодолении разрыва между данными и управленческими решениями. Вместо создания новых дашбордов компания интегрирует AI-инструменты непосредственно в бизнес-процессы, позволяя командам работать быстрее, масштабироваться эффективнее и принимать более прибыльные решения.

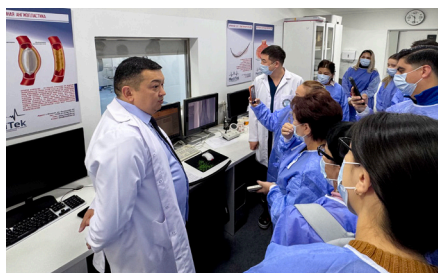
В ходе 90-минутного интерактивного воркшопа эксперты Brainforge представили реальные примеры того, как компании из различных отраслей уже используют

инструменты искусственного интеллекта для повышения операционной эффективности. Участники также прошли практическое упражнение, направленное на выявление и расстановку приоритетов среди наиболее релевантных AI-кейсов для собственных организаций.

Спикерами мероприятия выступили Уттам Кумаран, основатель и генеральный директор Brainforge, который помогает амбициозным компаниям использовать данные и ИИ для принятия более быстрых и обоснованных решений; Роберт Цэн, управляющий партнёр Brainforge, эксперт в области аналитики и лидер быстрых масштабирований, который помог компаниям превращать сложные данные в инсайты, влияющие на рост доходов; а также Дэвид Коэн, основатель Superposition — консалтинговой компании, помогающей лидерам в сфере данных и ИИ превращать техническую экспертизу в понятную и масштабируемую бизнес-ценность.

Мы выражаем искреннюю благодарность нашим спикерам за их экспертизу, а также всем участникам за активное вовлечение и ценный вклад в обсуждение.

AmCham Company Tours: визит членов Палаты в клинику «НКЦ Бишкек Кардио»



В рамках проекта AmCham Company Tours 5 декабря 2025 года члены Палаты посетили клинику «НКЦ Бишкек Кардио» — один из ведущих кардиологических центров страны.

Со-основатель клиники Данияр Ааматов представил участникам возможности центра, его ключевые направления и современные технологии. У гостей также была возможность пообщаться со специалистами и руководством клиники.

AmCham выражает благодарность клинике «НКЦ Бишкек Кардио» за тёплый приём, открытость и готовность делиться профессиональным опытом. Мы рады продолжать укреплять партнёрство и поддерживать инициативы, способствующие развитию медицинской отрасли в стране.

Состоялся семинар на тему «Как нанимать CEO, которые трансформируют бизнес и приносят результаты»



8 декабря Американская торговая палата в Кыргызской Республике совместно с Investment Consulting Projects провела для членов Палаты семинар на тему «Как нанимать CEO, которые трансформируют бизнес и приносят результаты».

Спикером мероприятия выступила Анна Тарасова — эксперт по карьерным стратегиям для C-level и бизнес-лидеров. Анна руководила карьерным направлением в Benchmark Executive, где координировала команду из 15 карьерных консультантов, развивала продукт «Карьерная стратегия» и работала как executive-коуч с топ-менеджерами и предпринимателями, включая представителей списка Forbes.

В рамках семинара участники семинара узнали, какие качества отличают CEO, ведущих компании к успешной трансформации, как избежать критических ошибок при подборе руководителя, на какие критерии и индикаторы следует обращать внимание, чтобы выбранный лидер действительно усиливал компанию, а также какие мета- и управленческие навыки необходимы CEO для достижения максимальных результатов.

AmCham благодарит Investment Consulting Projects и Анну Тарасову за содержательный диалог и практическую экспертизу, а участников — за активное участие и вовлечённость.

Состоялось первое заседание Комитета по налоговым и таможенным вопросам



18 декабря 2025 года состоялось первое заседание Комитета по налоговым и таможенным вопросам Американской торговой палаты в Кыргызской Республике.

В рамках заседания были проведены выборы Председателя и заместителя Председателя Комитета, которым предстоит координировать деятельность Комитета и представлять его интересы в рамках Палаты.

По итогам голосования Председателем Комитета была избрана Токтогожоева Гульмира, ОсОО Baker Tilly Bishkek («Бейкер Тилли Бишкек»), Партнёр по МСФО-консалтингу.

Заместителем Председателя стала Жумабаева Мээрим, ЗАО «Кока-Кола Бишкек Боттлерс», Главный бухгалтер.

В ходе встречи члены Комитета обсудили ключевые направления работы на предстоящий период. Одним из первых вопросов стало рассмотрение и внесение предложений в проект Положения о Комитете, что позволило участникам обозначить приоритеты и сфокусироваться на наиболее актуальных задачах в сфере налогового и таможенного регулирования.

Особое внимание было уделено обсуждению плана работы Комитета на 2026 год. Участники предложили ряд инициатив, направленных на совершенствование налогового и таможенного законодательства Кыргызской Республики. В частности, было предложено на регулярной основе осуществлять мониторинг изменений законодательства, а также разрабатывать и выдвигать собственные экспертные предложения и инициативы.

Американская торговая палата в Кыргызской Республике выражает благодарность всем участникам заседания за активное участие, конструктивный диалог и готовность к совместной работе, направленной на развитие и совершенствование налогового и таможенного регулирования в стране.

AmCham Year End Networking Event 2025



12 декабря 2025 года Американская торговая палата в Кыргызской Республике провела традиционное итоговое мероприятие — AmCham Year End Networking Event, которое состоялось в отеле Hyatt Regency Bishkek. Ежегодная встреча объединила членов Палаты, партнёров и представителей делового сообщества, став важной площадкой для подведения итогов года и укрепления профессиональных связей.

Мероприятие стало логичным завершением делового года и позволило представить ключевые результаты деятельности AmCham, а также обсудить вклад Палаты в развитие благоприятного бизнес- и инвестиционного климата в Кыргызской Республике. В ходе встречи были затронуты вопросы взаимодействия бизнеса и государства, поддержки членов Палаты и дальнейшего развития делового сообщества в условиях меняющейся экономической среды.

Отдельное внимание в рамках Year End Networking Event было уделено вопросам корпоративного управления. В ходе ежегодного отчётного мероприятия были официально объявлены результаты выборов в Совет директоров AmCham на период 2025–2027/2029 годов. Выборы проводились среди членов Палаты в соответствии с установленными процедурами, что вновь подтвердило приверженность AmCham принципам прозрачности, вовлечённости членов и эффективного управления.

Тёплая и праздничная атмосфера вечера способствовала неформальному общению, обмену мнениями и укреплению деловых контактов. Гости мероприятия смогли насладиться высоким уровнем сервиса, изысканной кухней, живой музыкой и насыщенной программой, сделавшей этот вечер по-настоящему запоминающимся.

Американская торговая палата в Кыргызской Республике выражает искреннюю благодарность спонсорам мероприятия. Золотыми спонсорами выступили ОсОО «Альфа Ойл» (торговая марка Red Petroleum) и ОсОО AITIM HOLDING. Серебряную поддержку оказали Hyatt Regency Bishkek, LoadConnect, KAADLS и Imperial Group Company.

Отдельная благодарность также адресована всем партнёрам и членам Палаты, внесшим вклад в успешное проведение мероприятия, включая компанию «Кока-Кола Бишкек Боттлерс» и компанию Forester.

Мы рады представить вашему вниманию отчётное видео с традиционного итогового мероприятия — AmCham Year End Networking Event 2025, которое объединило членов Палаты, партнёров и представителей бизнес-сообщества. Видео доступно по [ссылке](#).

Приглашаем вас окунуться в атмосферу мероприятия и вновь пережить его самые яркие моменты.

AmCham Year End Networking Event 2025 вновь подтвердил силу и сплочённость бизнес-сообщества, общие ценности Палаты и стремление её членов к дальнейшему сотрудничеству, устойчивому росту и долгосрочному развитию.





В рамках AmCham Year End Networking Event состоялась торжественная церемония приветствия новых членов Американской торговой палаты в Кыргызской Республике.

В число компаний, вступивших в AmCham в 2024–2025 годах, вошли:

- ЗАО «Бета Кыргызстан Интернэшнл»,
- IZO-PENOPLAST
- Caspi Group KG
- Юридическая фирма «КОНФИДЕНС»
- ОсОО «Шьем»
- ОсОО «Альфа Ойл» (TM Red Petroleum)
- HR Lab
- «НКЦ Бишкек Кардио»
- Buzz Media
- ОсОО «ИСААДАТ»

- Инвестиционная компания "Роял Пюр Голд"
- Олимп Ботаник
- ЗАО «Байлык Финанс»
- СК «ЕЛИЗАВЕТА»
- ОсОО «Иверия»
- ОсОО «Металл Торг Сервис»
- ОсОО «Мастер Билдинг» (бренд «Баракат»)
- ОсОО «Экокапсул»
- LoadConnect Inc.
- ОсОО «Ала Таун»

- ОсОО «Хеопс Групп»
- ОсОО «Артвин Девелопмент»
- ОсОО «Айтим Холдинг»
- M-Vector Consulting
- ОсОО «Бэнчмарк Аудит»
- Косметтера
- ОсОО «Атлас Групп Корп.»
- Ак-Сай Трэвел
- ОсОО "Центрально-Азиатский страховой брокер"



Сертификаты новым членам Палаты вручили г-н Айверсон Лонг, заместитель руководителя политико-экономического отдела, и г-н Нурлан Джакубов, Председатель Совета директоров Американской торговой палаты в Кыргызской Республике.

Американская торговая палата тепло приветствует новых членов и рассчитывает на продуктивное и долгосрочное сотрудничество.



ОсОО «Артвин Девелопмент»



ОсОО «Артвин Девелопмент» — первый девелопер Кыргызстана, специализирующийся на комплексной разработке и строительстве многоэтажных жилых и коммерческих объектов в городах Бишкек и Ош.

Компания обладает лицензией первого уровня на строительство и реализует проекты, соответствующие высоким стандартам качества. Надёжность и профессионализм «Артвин Девелопмент» подтверждены швейцарским концерном SGS — мировым лидером в сфере независимой экспертизы и сертификации с более чем 145-летним опытом.

В основе деятельности компании — команда опытных специалистов, ориентированных на качество, надёжность и современные подходы. «Артвин Девелопмент» применяет передовые технологии и тщательно отбирает строительные материалы, создавая проекты, отвечающие требованиям сегодняшнего дня и ожиданиям будущего.

На стадии проектирования и строительства находятся 570 000 квадратных метров, включая 10 активных проектов в Бишкеке и Оше. Особое внимание компания уделяет гармоничному развитию городской среды и бережному отношению к культурному облику районов, в которых реализуются её объекты.



ОсОО Ак-Сай Тревел

Ак-Сай Тревел - ведущий туроператор полного цикла на рынке Кыргызстана с 1998 года. Компания организует все виды туров включая культурные и активные, треккинг и альпинизм по всем регионам страны и странам Центральной Азии. Компания располагает собственными местами размещения, своей школой гидов и своим автопарком, а также является ведущим оператором по проведению спасательных работ, что является - гарантией безопасности и комфорта.



ОсОО «Атлас Групп Корп.»

Компания по организации деловых мероприятий «Атлас Групп» — надёжный провайдер премиальных корпоративных мероприятий, масштабных событий и MICE-проектов в Кыргызской Республике и Центральной Азии. Компания предоставляет полный спектр услуг по управлению мероприятиями для крупных компаний, бизнес-ассоциаций и международных организаций, обеспечивая высокий уровень сервиса.

«Атлас Групп» специализируется на организации корпоративных встреч, стратегических сессий, бизнес-форумов, конференций, выставок, запусков продуктов и официальных открытий. В спектр услуг входят разработка концепции мероприятия, логистика и транспорт, техническое сопровождение, кейтеринг, брендированные бизнес-сувениры и управление деловыми поездками.

Ключевыми преимуществами компании являются индивидуальный подход, конкурентные цены, четкое планирование и строгое соблюдение норм делового этикета, а также государственного и международного протокола.

За годы работы «Атлас Групп» реализовала более 800 мероприятий и визитов с участием партнеров из стран СНГ, Европы, Восточной Азии и США.

ОсОО "Центрально-Азиатский страховой брокер" (САИВ)



САИВ является профессиональным страховым и перестраховочным брокером, осуществляющим деятельность в сфере страхования и перестрахования как на территории Кыргызской Республики, так и на международных рынках. Основным направлением нашей работы является структурирование страховых программ и международное распределение рисков с привлечением зарубежных страховщиков и перестраховщиков, что позволяет оптимизировать нагрузку на локальные страховые компании и обеспечивать покрытие крупных и комплексных рисков.

В рамках своей деятельности САИВ взаимодействует с местными и иностранными страховыми и перестраховочными компаниями, подбирая для клиентов наиболее эффективные и надежные решения. Мы сопровождаем страховые программы на всех этапах — от анализа рисков и размещения до урегулирования убытков, обеспечивая профессиональную поддержку и защиту интересов страхователей.

Как независимый страховой брокер, САИВ действует в интересах клиента, предлагая объективный анализ рынка, оптимизацию страховых условий и доступ к возможностям мирового страхового и перестраховочного рынка. Наша работа способствует повышению устойчивости страховых программ и расширению возможностей клиентов по принятию более значимых обязательств.

Aiko Seiko



Компания «Aiko Seiko» специализируется на поставках средств индивидуальной защиты и спецодежды, спецтехники, высококачественного сварочного оборудования, материалов и других товаров для предприятий нефтегазового сектора, транспортной инфраструктуры, добывающей и строительной отраслей в Центральной Азии. Компания основана в 2004 году. Головной офис находится в городе Бишкек, Кыргызская Республика.

Миссия компании: Держать высокие стандарты качества и производственной безопасности.

Что достигается:

- ▶ пониманием потребностей и стандартов наших клиентов;
- ▶ внедрением современных технологий в протекающие процессы;
- ▶ ответственным подходом к выполнению поставленных перед нами задач;
- ▶ осознанием руководителями и каждым сотрудником своей роли;
- ▶ приверженностью персонала к ценностям компании и этическим нормам;
- ▶ непрерывным обучением и передачей опыта.

ОсОО «Мега Бьюти» (Love Beauty)



ОсОО «Мега Бьюти» (Love Beauty) — ведущая дистрибьюторская компания в сфере косметики и товаров для красоты в Кыргызской Республике. Компания специализируется на импорте, продвижении и развитии международных брендов декоративной и уходовой косметики, сотрудничая с проверенными производителями из Европы, Азии, России и Беларуси.

За более чем 7 лет работы Love Beauty выстроила устойчивую дистрибьюторскую сеть, охватывающую сотни торговых точек по всей стране, включая розничные магазины, аптеки, профессиональные бьюти-пространства и маркетплейсы. Компания обладает значительным опытом в бренд-менеджменте, маркетинговых коммуникациях и торговом маркетинге.

Love Beauty располагает собственной командой высококвалифицированных специалистов и выстроенными бизнес-процессами, что позволяет эффективно выводить бренды на рынок, обеспечивать стабильные поставки и устойчивый рост продаж. Компания ориентирована на долгосрочные партнёрства, прозрачность и развитие рынка красоты в регионе.

ОсОО «Tezcom Ltd»



Tezcom — ведущая компания в сфере лифтового и вертикального транспорта в Кыргызской Республике. Компания специализируется на поставке, монтаже, модернизации и сервисном обслуживании лифтового оборудования для жилых, коммерческих и инфраструктурных объектов.

Tezcom является официальным дистрибьютором американской компании OTIS — мирового лидера в области лифтовых и эскалаторных решений. В рамках данного партнёрства компания внедряет современные технологии, полностью соответствующие международным стандартам качества, безопасности и надёжности. Компания сотрудничает с ведущими девелоперами и строительными компаниями Кыргызстана, предлагая эффективные инженерные решения для проектов различного масштаба.

ОсОО «Хеопс Групп»



ОсОО «Хеопс Групп» работает с 2020 года и сегодня является одной из ведущих фирм с устойчивыми позициями на рынке услуг, предоставляя профессиональные услуги по проектированию и строительству зданий и сооружений в соответствии с местными и международными стандартами. Отличительной особенностью компании является способность эффективно внедрять инновации в строительстве, сопровождать их через уполномоченные инстанции и получать разрешения на строительство, что позволяет клиентам получать высококачественные архитектурные проекты в кратчайшие сроки.

За последние 5 лет компания разработала множество проектов различной функциональной сложности и этажности — от малоэтажных жилых и общественных объектов до высотных жилых комплексов, бизнес-центров и промышленных сооружений, реализованных в сотрудничестве с местными и международными компаниями. Высокий уровень квалификации поддерживается благодаря корпоративным стандартам обучения, а сотрудники регулярно посещают международные выставки и мероприятия в сфере архитектуры и строительства. Наши специалисты являются сертифицированными экспертами и обладают обширным опытом в проектировании коммерческих, многоэтажных жилых и общественных зданий и сооружений, включая мастер-планы районов, кварталов и городов.

ОсОО КОСМЕТЕРА



Компания является группой компаний и является дистрибьютором известных марок косметики на территории Кыргызстана. Предоставляет известные марки как L'Oréal (VICHY, La Roche-Posay, CeraVe) Payot, Bioderma, Institut Esthederm, Topicrem, Embryolisse, Babe Laboratorios, Weleda, Mustela, Atopic, Erborian, Rilastil, Aveeno, Avène, A-derma, Ducray, Klorane, Gamarde, Dr. Hauschka, Newsha, Eucerin, Cetaphil.

Общественный фонд "ВорлдСкиллс"



Общественный фонд WorldSkills стремится вступить в Американскую торговую палату с целью расширения международного сотрудничества и налаживания партнёрских связей с бизнессообществом. Компания намерена сотрудничать в области развития трудовых ресурсов, подготовки кадров, профессиональных навыков и инициатив на стыке образования и индустрии, а также обмениваться лучшими практиками и повышать узнаваемость организации.

KICB получил награду «Best First Mover» в рамках программы Европейского банка реконструкции и развития «Женщины в бизнесе» в Центральной Азии



Данная награда вручается за готовность первыми внедрять инициативы, развивать финансовые решения и продвигать женское предпринимательство, задавая ориентиры для других участников рынка.

Для KICB это не просто признание, а подтверждение нашей миссии – создавать равные возможности, поддерживать устойчивый рост и усиливать роль женщин в экономике Кыргызской Республики.

KICB благодарит Европейский банк реконструкции и развития за доверие и продолжает работать над расширением возможностей для женщин-предпринимателей.

KICB принял участие в конференции Европейского банка реконструкции и развития



Европейский банк реконструкции и развития провел конференцию на тему «Создавая более крупный и устойчивый бизнес вместе с ЕБРР», где одним из спикеров выступила Елена Бубнова - член Правления KICB. Елена Бубнова поделилась механизмами и принципами подхода банка к развитию малого и среднего бизнеса в Кыргызстане и о совместных инициативах с ЕБРР.

В рамках сессии были представлены инструменты поддержки малого и среднего бизнеса, такие как консультационные услуги, механизм разделения рисков и инновационные финансовые решения. Эти инструменты помогают компаниям преодолевать барьеры роста, масштабировать деятельность и выходить на региональный уровень.

Мероприятие стало важной площадкой для обмена опытом между финансовыми институтами и представителями частного сектора, направленной на укрепление устойчивости и конкурентоспособности бизнеса в Кыргызстане.

Вместе с партнёрами KICB продолжает поддерживать малый и средний бизнес, создавая возможности для устойчивого роста.

KICB получил награды от международной платёжной системы VISA



KICB получил награды от международной платёжной системы VISA, подтвердив высокий уровень своих продуктов и коммуникаций:

- ▶ Visa Signature Card Launch - за успешный запуск премиальной карты Visa Signature
- ▶ Best Business Cards Issuer - за лидерство в сегменте бизнес-карт
- ▶ Best Marketing Communication - за эффективное взаимодействие и совместные инициативы.

Эти награды отражают приверженность KICB международным стандартам, устойчивому развитию и созданию современных финансовых решений для частных и корпоративных клиентов.

KICB благодарит VISA за признание и клиентов за доверие.

КІСВ и ЕБРР подписали соглашение о финансировании микро, малого и среднего бизнеса



КІСВ и Европейский банк реконструкции и развития подписали соглашение о предоставлении кредитных ресурсов на сумму 5 миллионов долларов США в национальной валюте в рамках программы поддержки микро, малых и средних предприятий.

Финансирование будет направлено на расширение доступа микро, малых и средних предприятий к долгосрочным кредитным ресурсам, поддержку предпринимательства и содействие устойчивому экономическому росту. Данная инициатива также способствует укреплению финансового сектора и развитию частного бизнеса, который играет ключевую роль в создании рабочих мест и повышении экономической активности в регионах страны.

Совместные проекты КІСВ и ЕБРР, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства, реализуются в Кыргызстане на протяжении более 24 лет. Являясь одним из лидеров банковской системы Кыргызстана, КІСВ использует кредитные линии международных финансовых институтов для финансирования проектов в различных областях экономики, что позволяет содействовать развитию страны и поддерживать ее экономическое развитие.

Напомним, что сотрудничество КІСВ с Европейским банком реконструкции и развития идет по многим направлениям, включая финансирование крупных проектов в Кыргызстане, поддержка проекта «Мыкты Айым» в рамках Программы «Женщины в Бизнесе» в Центральной Азии для целей развития женского предпринимательства в Кыргызстане, участие в программе финансирования зеленой экономики в Кыргызстане (KurSEFF).

Справка:

ЗАО «Кыргызский Инвестиционно-Кредитный Банк» (КІСВ) был создан в 2001 году. Уставный капитал – 23 миллиона долларов США. Банк имеет 55 отделений по всей республике, предоставляющие полный спектр банковских услуг. Первый в Кыргызстане открыл корреспондентские счета в Citibank (США), NBD (ОАЭ). Лицензия НБКР 046.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) был учрежден в 1991 году и работает на трёх континентах, помогая странам перейти к успешным рыночным экономикам. Уникальный подход сочетает финансирование, экспертную поддержку и реформирование законодательства, обеспечивая долгосрочные позитивные изменения.

КІСВ присоединился к Деловому консультативному совету по вопросам детей ЮНИСЕФ



Частный сектор в Кыргызстане является не только движущей силой экономического развития, но и оказывает большое влияние на детей и семьи, обладает потенциалом ускорить прогресс в продвижении прав детей. ЮНИСЕФ в Кыргызстане направлен на мобилизацию частного сектора в интересах детей.

ЮНИСЕФ стремится укреплять взаимодействие с бизнесом через различные формы партнёрства, основанные на создании совместной ценности, предоставляя доступ к информации и исследованиям, а также делаясь практическим опытом по вопросам, связанным с правами детей.

КІСВ стал членом Делового консультативного совета по вопросам детей — многосекторной платформы ЮНИСЕФ, объединяющей представителей бизнеса, государственных учреждений, гражданского общества, академической среды, а также детей (подростки) для обсуждения и продвижения вопросов, связанных с правами и благополучием детей в Кыргызстане.

Совет способствует включению тематики прав детей в деловую и общественную повестку, развитию подходов в области ESG и обмену опытом между организациями, которые оказывают влияние на жизнь детей и семей в стране.

КІСВ последовательно реализует ряд социальных инициатив, в числе которых стипендиальная программа Кванг Янг Чой (Kwang Young Choi), поддержка летних образовательных центров на жайлоо и другие проекты, связанные с образовательными и развивающими возможностями для детей и молодежи.

Участие в Совете предоставляет банку возможность быть

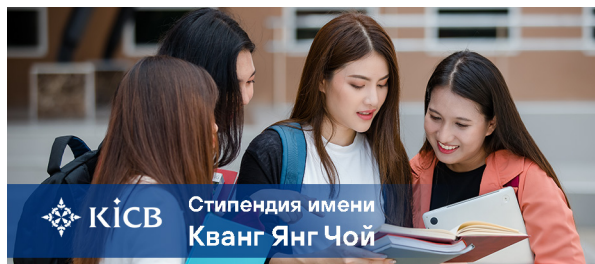
частью межсекторного диалога и вносить экспертный вклад в обсуждение вопросов, отражающих интересы детей в Кыргызстане.

Справка:

ЮНИСЕФ - международная организация защиты детей, действующая под эгидой Организации Объединённых Наций. ЮНИСЕФ работает над продвижением и защитой прав детей в более чем 190 странах и территориях, включая Кыргызстан. С 1994 года ЮНИСЕФ работает над улучшением благосостояния детей и семей в Кыргызстане.

ЗАО «Кыргызский Инвестиционно-Кредитный Банк» (КІСВ) был создан в 2001 году. Банк имеет 55 отделений по всей республике, предоставляющие полный спектр банковских услуг. Первый в Кыргызстане открыл корреспондентские счета в Citibank (США), NBD (ОАЭ). Лицензия НБКР 046.

КІСВ формирует устойчивое будущее Кыргызстана через инвестиции в образование



Кыргызский Инвестиционно-Кредитный Банк (КІСВ) подвёл итоги второго года стипендиальной программы имени Кванг Янг Чой. В 2025–2026 учебном году 20 студентов из 13 вузов Кыргызстана получили финансовую поддержку банка на сумму более 1,3 миллиона сомов.

За 2 года была оказана поддержка 36 студентами из 13 ВУЗов Кыргызстана, в том числе в регионах на сумму 2,1 миллиона сомов.

Стипендия направлена на поддержку талантливых молодых людей из социально уязвимых слоев населения и нуждающихся в финансовой помощи, оставшихся без попечения родителей, из неполных и многодетных семей, с ограниченными возможностями здоровья, предоставляя им возможность получить высшее или среднее специальное профессиональное образование. КІСВ уверен, что таким образом сможет поддержать тех молодых людей, кто стремится к развитию, но сталкивается с трудностями в доступе к образовательным ресурсам.

Учреждённая в честь известного финансиста и первого Председателя Правления КІСВ господина Кванг Янг Чой, программа стала примером дальновидного и ответственного лидерства КІСВ, где инвестиции в образование рассматриваются как фундамент устойчивого развития экономики и общества.

Для КІСВ поддержка образования - это осознанный выбор. Банк реализует эту инициативу в рамках своей ESG-политики и целей устойчивого развития ООН, в частности ЦУР (цели устойчивого развития) 4 «Качественное образование», сочетая международные принципы с национальными приоритетами. Банк последовательно продолжает этот путь - создавая возможности для сообщества, укрепляя доверие к ответственному бизнесу и закладывая основу устойчивого будущего Кыргызстана.

КІСВ поддержал создание первого в Кыргызстане горного высокотехнологичного госпиталя в Нарыне



КІСВ внес вклад в размере 500 000 долларов США в рамках финансирования, предоставленного Организацией Ага Хана по развитию, для поддержки создания первого в Кыргызстане высокотехнологичного горного госпиталя в Нарыне. Госпиталь будет специализироваться на диагностике, профилактике и лечении сердечно-сосудистых заболеваний.

Это новое медицинское учреждение станет жизненно важным центром для жителей высокогорных регионов, где доступ к специализированным кардиологическим услугам ограничен.

Проект реализуется Фондом Ага Хана в Кыргызской Республике в сотрудничестве с Национальным центром кардиологии и терапии и Нарынской областной больницей при поддержке Министерства здравоохранения Кыргызской Республики.

Главная цель инициативы – повысить доступность и качество медицинской помощи в регионе, где болезни системы кровообращения остаются основной причиной смертности. Согласно данным Министерства здравоохранения, на их долю приходится около 50% всех летальных исходов в стране.

В рамках проекта в Нарынской областной больнице будет создана современная катетеризационная лаборатория (Cath-Lab) – специализированный центр, оснащённый передовым ангиографическим комплексом, системами мониторинга и визуализации, необходимыми для точной диагностики и проведения малоинвазивных операций на сердце.

Помимо установки оборудования, предусмотрено обучение врачей и медперсонала при участии международных экспертов и добровольцев программы TKN (Time and Knowledge Nazrana) под руководством доктора Насира Джамала, известного интервенционного кардиолога. Также будет внедрена программа

сертификации SafeCare, направленная на повышение стандартов качества медицинских услуг – впервые для Кыргызстана.

Проект включает не только технологическую, но и социально-профилактическую составляющую:

- ▶ организация масштабной информационной кампании по предупреждению сердечно-сосудистых заболеваний;
- ▶ проведение скринингов и мобильных обследований в отдалённых сообществах;
- ▶ развитие телемедицины и внедрение национального мобильного приложения, которое позволит жителям региона получать консультации и записываться к специалистам онлайн.

По словам директора Национального центра кардиологии и терапии, профессора Таланта Сооронбаева, создание высокотехнологичного госпиталя в Нарыне станет «историческим шагом к равному доступу к медицинской помощи для жителей горных регионов».

Участие КІСВ в этом проекте отражает миссию и видение банка – вносить существенный вклад в процветание Кыргызской Республики с заботой о клиентах, сообществе и окружающей среде.

Активность, которая приносит миллион: итоги акции «Ссылка на успех» от KICB



KICB с радостью объявляет о завершении масштабной акции «Ссылка на успех» и подведении её итогов. Инициатива объединила клиентов и стала ярким примером высокой вовлечённости и доверия к цифровым продуктам банка.

По результатам акции были определены победители в двух ключевых номинациях - за максимальное количество транзакций и за привлечение наибольшего количества новых клиентов по своей реферальной ссылке.

Два победителя, показавшие наивысшие результаты в своих категориях, были удостоены главных призов - по 1 000 000 сомов каждый.

Активные пользователи также получили свои награды в размере 50 000 сомов.

KICB благодарит всех участников акции за доверие, инициативность и активное использование банковских сервисов. Банк ценит каждого клиента и продолжает создавать современные, удобные и выгодные финансовые решения.

Следите за новостями - впереди новые акции, масштабные проекты и ещё больше возможностей для клиентов.

Красный Полумесяц Кыргызстана и KICB провели ремонт в школе-интернат г. Каракол



KICB, в партнёрстве с Национальным обществом Красного Полумесяца Кыргызской Республики, реализовал важный социальный проект - капитальный ремонт душевых и санитарного блока в школе - интернате имени Т. Сатылганова в городе Каракол. На реализацию инициативы банк выделил 10 тысяч долларов США, направив средства на создание безопасных и гигиеничных условий для воспитанников. Учреждение, построенное в 1963 году, уже давно работает с перегрузкой: в общежитии проживают около 280 детей при норме на 200 мест; учебный корпус рассчитан на 600 учеников, хотя фактически обучаются 800; а из-за дефицита часть помещений общежития вынужденно переоборудована под учебные классы.

Данная инициатива направлена на улучшение повседневных условий воспитанников, предоставляя им доступ к достойной, санитарной и безопасной среде. Обновление душевых – это не просто ремонт, а повышение качества жизни детей, забота об их здоровье и подтверждение приверженности банка социальным обязательствам.

Проект соответствует ESG-политике KICB, ориентированной на устойчивое развитие и равные условия для всех детей. Поддержка подобного рода является системным вкладом банка в развитие социальной инфраструктуры и благополучие будущих поколений.

Ранее KICB и Красный Полумесяц Кыргызстана уже реализовали совместный проект по обновлению столовой в гимназии-интернате имени М. Гапарова в Ноокатском районе, создав более комфортные условия для 420 одарённых учеников. *Этот опыт подтверждает последовательность и устойчивость подхода банка к развитию социальной инфраструктуры.*

Привилегии для держателей карт Visa Infinite и Visa Signature вновь доступны в Международном аэропорту «Манас»



С 13 октября 2025 года в Международном аэропорту «Манас» вновь доступны привилегии для держателей премиальных карт Visa Infinite и Visa Signature!

Теперь путешествовать с картами Visa от KICB снова удобно и приятно!

Держатели премиальных карт Visa вновь могут воспользоваться доступом в VIP-зал аэропорта «Манас» и услугой бесплатной упаковки багажа.

Как воспользоваться привилегией:

1. Посетите новый VIP-зал здания «Манас 2».
2. Предъявите сотруднику вашу премиальную карту Visa Signature или Visa Infinite и сообщить, что вы хотите воспользоваться услугой.
3. После предъявления, карта будет проверена на доступность бесплатного прохода при помощи валидационного терминала. Если карта активна и доступны бесплатные проходы, сотрудник стойки предоставит услугу бесплатно.

Напоминаем:

В течение календарного года держателям премиальных карт Visa услуга будет доступна:
 Visa Signature - 4 раза в год;
 Visa Infinite - 6 раз в год.

Все сервисы, использованные клиентами до временного приостановления, учитываются в общем годовом лимите бесплатных услуг на 2025 год.

Например, если держатель карты Visa Infinite воспользовался доступом в VIP-зал 2 раза до приостановки, до конца 2025 года ему остаётся ещё 4 бесплатных прохода.

Чтобы получить цифровое членство и насладиться привилегиями лаундж залов с вашей премиальной картой Visa необходимо загрузить приложение Visa Airport Companion или получить доступ с помощью чат-бота Visa Concierge.

Путешествуйте с комфортом и пользуйтесь всеми преимуществами вашей премиальной карты Visa от KICB!

KICB - надежный банк!

Стратегическое развитие, социальная ответственность и устойчивый туризм в Ак-Сай Трэвел

В период с октября по декабрь 2025 года компания Ak-Sai Travel реализовала ряд значимых инициатив, направленных на развитие туристической инфраструктуры, укрепление социальной ответственности и внедрение международных стандартов устойчивого туризма.

Строительство крупного юрточного лагеря на южном берегу Иссык-Куля



Осенью 2025 года Ak-Sai Travel приступила к строительству масштабного юрточного лагеря на южном берегу озера Иссык-Куль. Проект ориентирован на развитие экологичного и аутентичного туризма и станет важной частью туристической инфраструктуры региона.

Будущий лагерь объединит традиционный кочевой формат проживания с современными стандартами комфорта. Он будет рассчитан как на индивидуальных путешественников, так и на организованные туристические группы, включая участников экскурсионных и активных туров, трекинговых программ и MICE-мероприятий. Реализация проекта позволит создать новые рабочие места и внесет вклад в устойчивое развитие региона.

Возобновление социального проекта Travel Discover Help



Ak-Sai Travel рады сообщить о возобновлении работы социального проекта Travel Discover Help, направленного на поддержку детей из детских домов. В рамках инициативы часть средств от туристических программ компании направляется на оказание помощи детям, находящимся в сложной жизненной ситуации.

Проект является неотъемлемой частью философии компании и отражает ее стремление развивать туризм с реальной социальной пользой. Ak-Sai Travel продолжает сотрудничество с партнёрами и клиентами, вовлекая их в благотворительные инициативы и формируя культуру ответственного путешествия.

Продвижение к сертификации Travelife: этап Travelife Engaged

В декабре Ak-Sai Travel сделала важный шаг в направлении устойчивого развития, начав процесс получения международной сертификации Travelife и достигнув этапа Stage 1: Travelife Engaged.

Этот статус подтверждает приверженность компании принципам ответственного туризма, включая экологическую осознанность, социальную ответственность и прозрачные бизнес-процессы. В дальнейшем Ak-Sai Travel планирует продолжить работу по внедрению стандартов Travelife и перейти к следующим этапам сертификации.



Присоединение к Коалиции Women Entrepreneurs Finance Code



ЗАО «Банк Азии» официально присоединился к глобальной инициативе Кодекс финансирования женщин-предпринимателей в Кыргызской Республике, направленной на развитие и поддержку женского предпринимательства.

Международная программа реализуется при поддержке Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Национального банка Кыргызской Республики и Союза банков КР и уже объединяет сотни тысяч женщин-предпринимателей по всему миру.

Для ЗАО «Банк Азии» участие в инициативе является логичным продолжением уже реализованных проектов в этой сфере. Ранее Банк успешно размещал социальные и гендерные облигации, средства от которых направлялись на финансирование и поддержку женского бизнеса. Благодаря этим программам десятки женщин-предпринимателей получили доступ к капиталу для развития и расширения своего дела.

Присоединяясь к инициативе, ЗАО «Банк Азии» берёт на себя новые обязательства по расширению доступа женщин к финансированию, созданию специальных финансовых продуктов, а также внедрению инновационных подходов к анализу и сопровождению проектов, возглавляемых женщинами.

Для клиентов Банка это открывает новые возможности — от упрощённых условий кредитования до специализированных консультаций. Для партнёров — это укрепление сотрудничества в рамках международных стандартов устойчивого развития и ESG-повестки.

«Присоединение к Коалиции Women Entrepreneurs Finance Code — это наш вклад в построение инклюзивной экономики и поддержку талантливых женщин, которые развивают бизнес в Кыргызстане. Мы уверены, что данная инициатива позволит не только укрепить доверие к Банку Азии, но и даст мощный импульс развитию женского предпринимательства в стране», — отметили в руководстве Банка.

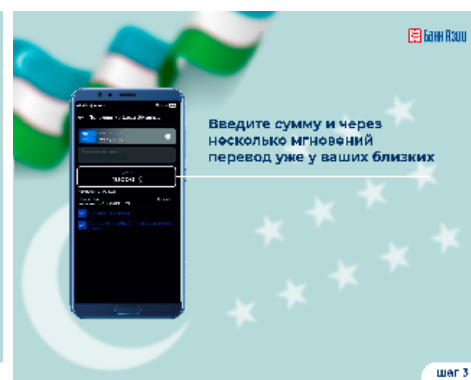
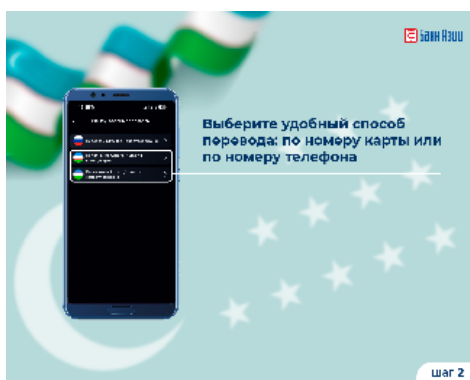
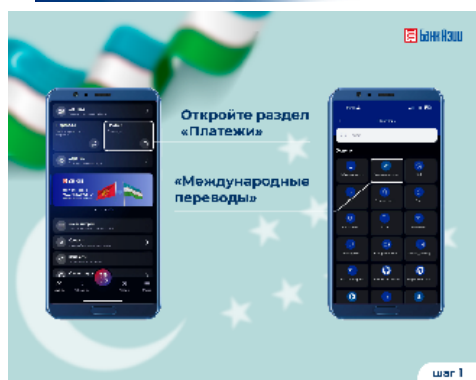
«Банк Азии» запустил мгновенные переводы из Кыргызстан в Узбекистан без комиссии



ЗАО «Банк Азии» в рамках развития трансграничных переводов одним из первых запустило новую услугу на банковском рынке — быстрые переводы в Узбекистан держателям карт Uzcard и Humo в мобильном приложении Asia Online. Переводы проходят без комиссии и с моментальным зачислением. Отправить перевод можно по номеру карты или номеру телефона – в KGS, а получатель получает в UZS.

Преимущества сервиса:

- 0% комиссия — получатель получает всю сумму
- Моментальное зачисление — перевод приходит моментальное
- Просто и удобно — отправка через мобильное приложение
- Доступно для более 30 миллионов держателей карт Uzcard и Humo в Узбекистане



Как перевести деньги из Кыргызстана в Узбекистан?

Все очень просто, необходимо:

1. Установить приложение Asia Online.
2. Открыть раздел «Платежи» → «Международные».
3. Указать номер телефона или номер карты.
4. Ввести сумму, и через несколько мгновений перевод уже у ваших близких.

Через приложение Asia Online можно отправлять до 200 000 сомов за раз, а в сутки до 500 000 сомов, но не более 1 миллиона сомов в месяц. Все платежи проверяются системой безопасности.

В планах у ЗАО «Банк Азии» наладить систему платежей с другими соседними странами, чтобы всем клиентам было еще удобнее.

ЗАО «Банк Азии» принял участие в форуме по электронной коммерции



30 октября ЗАО «Банк Азии» принял участие в Центральном-Азиатском форуме E-COMMERCE EXPO 2025, посвященном развитию цифровых финансовых инструментов и онлайн-торговли в Кыргызстане.

В рамках панельной дискуссии член Правления ЗАО «Банка Азии» Владислав Виссарионович Тен выступил с экспертным мнением о тенденциях в сфере E-commerce и о роли банковского сектора в поддержке предпринимателей, работающих в цифровой среде. Он отметил, что «Банк Азии» активно внедряет инновационные решения, направленные на развитие онлайн-платежей и повышение финансовой грамотности среди предпринимателей и клиентов.

Участие в подобных мероприятиях подтверждает статус ЗАО «Банк Азии» как надёжного и технологичного партнёра, способствующего цифровой трансформации экономики страны.

Женский кубок по гольфу 2025



С 10 по 12 декабря компания DOS NCS KG провела Women's Golf Cup 2025 - знаковый женский турнир по гольфу, направленный на расширение участия женщин в данном виде спорта и формирование сильного профессионального сообщества женщин-гольфисток. В турнире приняли участие 22 участницы, каждая из которых получила 10 часов бесплатных профессиональных тренировок по гольфу.

Турнир был организован компанией DOS NCS KG, предоставляющей решения в сфере кибербезопасности и финтех. Компания полностью профинансировала программу обучения, благодаря чему все 22 участницы получили доступ к высококачественному тренерскому сопровождению и соревновательной практике.

«Этот турнир был приурочен к празднованию Международного дня женского предпринимательства. Гольф - один из самых интеллектуальных видов спорта, развивающий стратегическое мышление, концентрацию, самодисциплину и навыки принятия решений. Во всем мире гольф всё чаще становится платформой для нетворкинга, делового диалога и развития женского лидерства. Women's Golf Cup 2025 является частью этого глобального движения, создавая в Кыргызстане пространство для обучения, роста и поддержки женщин женщинами», - подчеркнула Шахида Нурхаджиева, генеральный директор DOS NCS KG.

Хотя для многих участниц гольф стал совершенно новым вызовом, все игроки успешно завершили обучение и освоили базовую технику свинга. Турнир продемонстрировал высокий уровень вовлеченности, устойчивость к трудностям и сильный командный дух среди участниц.

Церемония награждения состоялась 12 декабря, на которой были отмечены лучшие участницы:

- 1 место — Айжамал, 500 долларов США
- 2 место — Зарина, 300 долларов США
- 3 место — Айжана, 100 долларов США

Спонсоры сыграли ключевую роль в проведении турнира. DOS NCS KG, провайдер решений в области кибербезопасности и финтеха, выступила платиновым спонсором турнира и тренировочной программы. Благодаря поддержке компании участницы смогли пройти полноценное обучение и соревноваться на профессиональном уровне.

Дополнительными спонсорами стали: DOS CLOUD (IT- и IT-безопасность) - золотой спонсор, Alix Avien — серебряный спонсор и Ethno KG - бронзовый спонсор. Примечательно, что все компании-спонсоры были основаны женщинами, что усиливает ключевой принцип турнира - женщины поддерживают женщин.

Организаторы также выражают искреннюю благодарность партнёрам Avangard Sport Club, Novotel, Penti и Eveline Cosmetics за предоставленные подарки для участниц турнира.

Выходя за рамки спортивного события, Women's Golf Cup 2025 стал значимым вкладом в развитие женского лидерства, предпринимательства и солидарности. Турнир заложил основу для дальнейшего роста женского гольф-сообщества в Кыргызстане и вновь подтвердил, что спорт является мощным инструментом объединения и расширения возможностей женщин.

Более 550 млн сомов выплат страховых возмещений: итоги работы НСК за 2025 год

В страховании ключевым критерием надёжности остаётся не объём заявленных услуг, а способность компании своевременно и в полном объёме исполнять свои обязательства перед клиентами. Именно этот показатель наиболее точно отражает реальную ценность страхования и уровень ответственности страховщика.

По итогам 2025 года общая сумма страховых выплат, произведённых ЗАО «НСК», составила 575 339 831,83 сома. Средства были направлены на возмещение ущерба по признанным страховым случаям в рамках действующих договоров страхования. Масштаб произведённых выплат позволяет отнести НСК к числу компаний, формирующих ключевой объём страховых выплат на рынке, что является показателем финансовой устойчивости компании и выстроенной системы исполнения обязательств.

Обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) занимает особое место в системе страховой защиты, выполняя важную социальную функцию и обеспечивая защиту интересов участников дорожного движения.

В течение 2025 года в НСК было зафиксировано 1 493 страховых случая по ОСАГО. По результатам их урегулирования объём выплат составил 119 361 556,98 сома.

За этими показателями стоят конкретные дорожно-транспортные происшествия и финансовые обязательства, исполненные в пользу пострадавших. Практическая ценность ОСАГО заключается в своевременной компенсации ущерба и снижении финансовых рисков для граждан.

Последовательное осуществление страховых выплат возможно при наличии устойчивой финансовой модели, выстроенной системы урегулирования убытков и строгого соблюдения страховых принципов. В деятельности НСК исполнение обязательств по каждому признанному страховому случаю рассматривается как неотъемлемый стандарт страховой практики. Итоги 2025 года демонстрируют, что страхование при участии НСК — это не формальное наличие полиса, а реально работающий инструмент финансовой защиты, подтверждённый практикой страховых выплат.

Открытие нового VIP-центра Doscredobank



дарек - адрес: ул. Ибраимова кеч., 103, БЦ Victory ББ

БИЗДИН КЫЗМАТТАР:

Наши услуги:



АЛТЫН КУЙМАЛАРЫ
Золотые слитки



ЖЕЧЕ СЕЙФТИК УЯЧАЛАР
Индивидуальные сейфовые ячейки



ЭСЕПТЕШҮҮ-КАССАЛЫК ТЕЙЛӨӨ
Расчетно кассовое обслуживание



НАСЫЯЛАР кредиты



АМАНАТТАР депозиты



БАНКТЫК КАРТАЛАР
Банковские карты

8686
www.dob.kg

Мы с гордостью представляем новый VIP-центр, созданный для клиентов, которые ценят премиальный уровень обслуживания и персональный подход.

Здесь каждый элемент продуман для вашего комфорта — просторные зоны, конфиденциальные переговорные и индивидуальный сервис. Центр удобен как для частных клиентов, так и для представителей бизнеса — индивидуальных предпринимателей и компаний, которым важна оперативность и конфиденциальность.

В VIP-центре доступны все основные услуги:

- Денежные переводы
- Банковские карты: оформление и обслуживание
- Кредиты: получение и погашение
- Депозиты: открытие и пополнение
- Обмен валют
- Открытие счетов и комплексное финансовое сопровождение

Индивидуальные тарифы — формируются с учетом вашего бизнеса, финансовых целей и предпочтений. Каждое решение отражает ваш статус и соответствует вашим ожиданиям.

Приоритетное обслуживание: ваши вопросы решаются быстро, конфиденциально и без ожидания.

Мы создали VIP-центр с учетом высоких стандартов сервиса: комфортные консультационные зоны и современная инфраструктура помогут решать любые финансовые задачи — личные или бизнес-вопросы — максимально удобно.

Мы работаем с понедельника по пятницу с 08:30-17:00.

Наш адрес: г. Бишкек, ул. Ибраимова 103 (ТЦ Victory)

Добро пожаловать в пространство премиального комфорта и индивидуального внимания.

ОАО «Дос-Кредобанк» и Международный университет «Ала-Тоо» официально подписали меморандум о сотрудничестве



Этот документ закрепляет стремление сторон объединять усилия в рамках образовательных инициатив и создавать благоприятные условия для подготовки квалифицированных специалистов.

Сотрудничество предполагает развитие совместных проектов, обмен опытом и экспертными знаниями, поддержку инициатив, направленных на повышение качества образования, а также реализацию совместных ESG-проектов. Особое внимание будет уделено продвижению экологической ответственности, развитию социальных программ и укреплению корпоративного управления в образовательной среде.

Подписание меморандума открывает новые возможности для студентов, расширяет их доступ к современным практикам, вовлекает их в проекты, ориентированные на устойчивое развитие, и способствует укреплению диалога между академической средой и бизнесом.

Мы уверены, что данное партнёрство станет важным шагом на пути к реализации долгосрочных целей и будет способствовать развитию востребованных компетенций среди будущих профессионалов.

Doscredobank стал ещё ближе к вам!



**БИЗ СИЗДЕРГЕ КЫЙЛА
ЖАКЫН БОЛУП КАЛДЫК!**
МЫ СТАЛИ ЕЩЁ БЛИЖЕ К ВАМ!

Doscredobank открыл новую сберегательную кассу в ТРЦ «Asia Moll».

Теперь вы можете решать финансовые вопросы там, где проходит ваш день: шопинг, встречи, отдых с семьёй — и удобный Банк рядом.

Режим работы:

Понедельник – воскресенье 10:00 — 21:30

Без перерывов и выходных

Мы рады предложить вам высокий уровень сервиса и полный спектр банковских услуг:

- оформление вкладов и карт Simbank
- денежные переводы
- платежи и погашение кредитов
- консультации и поддержка клиентов

Наш адрес: г. Бишкек, ул. Пр. Чынгыза Айтматова, 3. (ТРЦ «Asia Moll») -В (вход со стороны главного паркинга) бутик номер №Z2(4)

Мы работаем, чтобы быть ближе к вашим целям.

ОАО «Дос-Кредобанк» совместно с Чуйским лесохозяйственным хозяйством провели масштабную экологическую акцию по восстановлению лесного фонда



На территории Ак-Бешимского лесничества было высажено 4500 саженцев урюка и грецкого ореха.

Эта инициатива — наш вклад в сохранение природы, увеличение зелёных зон и улучшение экологической ситуации в регионе.

Мы уверены, что такие проекты не только украшают нашу землю, но и создают основу для будущих поколений.

Благодарим Чуйское лесохозяйственное хозяйство за сотрудничество и поддержку, а также всех сотрудников банка, принявших участие.

Продолжаем создавать перемены вместе!

ВАКАИ отправляет 8 человек на UFC Fight Night 2025 в Катаре! Определены победители



ВАКАИ отправляет 8 человек на UFC Fight Night 2025 в Катаре! Определены победители.



ВАКАИ, официальный банк UFC в странах СНГ, подвёл итоги масштабной акции и объявил имена четырёх победителей, которые отправятся на главное спортивное событие осени — UFC Fight Night Doha 2025, проходящее 22 ноября в Дохе (Катар). Каждый победитель получит полный турпакет для себя и своего спутника: перелёт, проживание и билеты на легендарный турнир мирового уровня.

Победители определены — четыре категории, четыре истории удачи

Акция проходила с 26 октября по 10 ноября 2025 года, и ВАКАИ определил победителей в четырёх направлениях, чтобы дать шанс разным группам своих клиентов.

- Самый активный пользователь карты и приложения BakAi — клиент, который чаще всех оплачивал покупки через POS-терминалы и совершал операции в приложении.
- Активный бизнес-клиент BAKAI Business — участник, показавший максимальное количество исходящих переводов и QR-оплат.
- Покупатель ОСАГО в ВАКАИ Страхование — клиент, оформивший страховой полис в период акции.
- Победитель Instagram-конкурса — случайно выбранный подписчик @bakaibank.kg, выполнивший все условия: лайк, подписка, отметка друга и репост в сторис.

Этот многоуровневый подход позволил вовлечь сразу несколько сегментов аудитории — пользователей мобильного приложения, бизнес-клиентов, страхователей и поклонников UFC в соцсетях.

Главный подарок — незабываемая поездка 8 участникам на UFC Fight Night Doha 2025 и двум амбассадорам ВАКАИ Айане Советовой @aianasovetovaa_ и Темирлану Оморову @_omorov!

Каждый победитель получил сертификат на полный турпакет от ВАКАИ, включающий:

- авиаперелёты Бишкек — Доха — Бишкек;
- проживание 3 дня / 2 ночи в отеле;
- билеты на UFC Fight Night Doha 2025.

Мы рады подарить клиентам возможность стать частью крупнейшего мирового события. Каждая категория победителей отражает ключевые направления ВАКАИ — от ежедневных сервисов и бизнеса до страхования и активного сообщества. Мы благодарим всех участников и продолжаем создавать яркие акции, которые дарят эмоции, впечатления и новые возможности.



BAKAI запускает маркетплейс BAKAI Store — совершайте покупки прямо в приложении BakAi



BAKAI представил новый сервис — BAKAI Store, маркетплейс, интегрированный прямо в мобильное приложение BakAi. Теперь пользователи могут совершать покупки товаров и услуг, не выходя из своего мобильного-банка.

BAKAI Store — это современная торговая платформа, где пользователи могут приобрести широкий ассортимент товаров: электронику, одежду, косметику, товары для дома и животных, а также многое другое.

Преимущества сервиса:

- Покупки напрямую из мобильного банка BakAi;
- Акции и спец. предложения;

- Удобная и безопасная оплата картами BAKAI;
- Быстрая доставка заказов по городу Бишкек.

В честь запуска нового сервиса до конца года действуют специальные цены на всю линейку смартфонов Apple iPhone 17 — одни из самых выгодных предложений среди маркетплейсов Кыргызстана.

Каждому покупателю при покупке iPhone 17 предоставляется оригинальный адаптер питания в подарок.

Акциянные модели iPhone 17:

- iPhone 17 AIR 256 Black/Blue (eSIM) — 111 200 сомов
- iPhone 17 PRO 256 Orange (eSIM) — 123 100 сомов
- iPhone 17 PRO 1 TB Orange (eSIM) — 161 700 сомов
- iPhone 17 PRO MAX 256 Orange (eSIM) — 130 300 сомов
- iPhone 17 PRO MAX 1 TB Orange (SIM + eSIM) — 180 600 сомов
- iPhone 17 PRO MAX 2 TB (eSIM) — 200 100 сомов

Полный список цен и моделей акции доступен в сервисе.

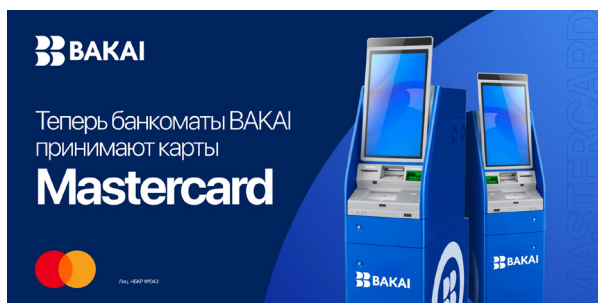
«Мы стремимся сделать жизнь наших пользователей проще. BAKAI Store — это следующий шаг в развитии экосистемы BakAi, который объединяет удобство онлайн-шопинга и безопасность банковского приложения», — отметили в BAKAI.

Как это работает:

1. Откройте мобильный банк BakAi;
2. Перейдите в раздел «Сервисы» → «BAKAI Store»;
3. Выберите нужные товары и оплатите покупку прямо в приложении BakAi;
4. Ожидайте доставку на дом или в офис.

Новый маркетплейс расширяет возможности клиентов банка, превращая мобильное приложение BakAi в полноценную платформу для управления финансами и покупками. Благодаря интуитивно понятному интерфейсу и безопасным платежам пользователи могут совершать покупки быстро, выгодно и с максимальным комфортом.

Банкоматы ВАКАИ теперь принимают карты Mastercard: банк расширил возможности обслуживания клиентов



ВАКАИ расширяет возможности держателей карт, обеспечивая дополнительное удобство и доступ к финансовым услугам в любой точке страны.

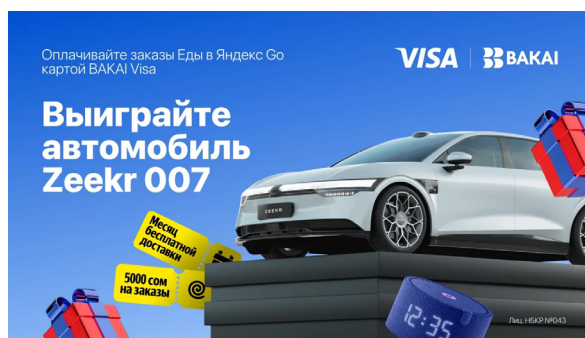
ВАКАИ продолжает улучшать сервисы и инфраструктуру для своих клиентов, расширив функционал сети банкоматов. Теперь все банкоматы ВАКАИ принимают к обслуживанию карты платёжной системы Mastercard.

Клиенты могут снимать наличные, проверять баланс, осуществлять основные операции по своим картам Mastercard в любом банкомате ВАКАИ.

Мы стремимся сделать банковские услуги максимально удобными и доступными. Подключение Mastercard к нашей сети банкоматов — этап развития, который открывает дополнительные возможности для клиентов и усиливает нашу интеграцию в международную платёжную инфраструктуру.

Поддержка Mastercard в банкоматах и POS-терминалах ВАКАИ позволит ещё большему числу пользователей пользоваться сервисами банка без ограничений.

ВАКАИ × Яндекс Go × Visa запускают мощную коллаборацию: выиграйте Zeekr 007 и сотни подарков!



ВАКАИ объявляет о старте крупной акции! Клиенты, оплачивающие заказы в разделе Еда сервиса Яндекс Go картами Visa ВАКАИ, получают шанс выиграть электромобиль Zeekr 007! Также участников ждут дополнительные призы — умные колонки Яндекс Новая Станция Мини, промокоды на 5000 сомов и на бесплатную доставку.

Zeekr 007 — главный приз акции!

ВАКАИ делает ежедневные заказы еды ещё увлекательнее. Электромобиль Zeekr 007 получит клиент, который оформит 30 000-й успешный заказ, оплаченный картой ВАКАИ Visa в период проведения акции. Электрокар Zeekr 007 — символ технологичности, инноваций и нового уровня комфорта, что полностью отражает ценности ВАКАИ.

Победителей будет много! Мы предусмотрели множество призов в разных регионах Кыргызстана, чтобы каждый пользователь мог стать победителем.

Умные колонки Яндекс Станция Мини

Каждый 7000-й заказ в городах Бишкек, Кант, Военно-Антоновка
Каждый 200-й заказ в городах Ош, Манас, Каракол
Промокоды на 5000 сомов для заказов в разделе Еда

Каждый 5000-й заказ в городах Бишкек, Кант, Военно-Антоновка
Каждый 100-й заказ в городах Ош, Манас, Каракол
Промокоды на 30 дней бесплатной доставки заказов в разделе Еда

Каждый 3000-й заказ в городах Бишкек, Кант, Военно-Антоновка
Каждый 75-й заказ в городах Ош, Манас, Каракол
Шанс получить подарок есть у всех — чем активнее пользователь, тем выше вероятность попасть в число победителей. Все подробности акции на <http://go.bakai.kg>

Дополнительные выгоды для новых и действующих клиентов ВАКАИ

В период акции предусмотрены также еще один приятный бонус: скидка до 30% на Такси и Доставку Еды в Яндекс Go. Подробные правила акции читайте тут <http://go.bakai.kg>

Акция пройдет с 25 ноября 2025 года по 12 марта 2026 года.

ВАКАИ Страхование вернули кешбэк! Оформите ОСАГО и получите кешбэк 30% реальными деньгами



ВАКАИ Страхование объявляет о возобновлении крутой акции — кешбэк 30% реальными деньгами при покупке полиса ОСАГО через приложение VakAi!

Получи 30% от суммы сразу на свой счёт моментально. Реальные деньги возвращаются на ваш счёт сразу после покупки.

Как работает кешбэк 30%:

1. Откройте приложение VakAi;
2. Перейдите в раздел «Сервисы → Страхование → ОСАГО»;
3. Заполните данные и оплатите полис онлайн;
4. Получите кешбэк 30% реальными деньгами моментально прямо на карту.

Всё занимает не больше 3 минут.

Например, при стоимости ОСАГО от 1680 сомов — ваш кешбэк составит от 504 сомов, которые зачисляются сразу после оформления полиса.

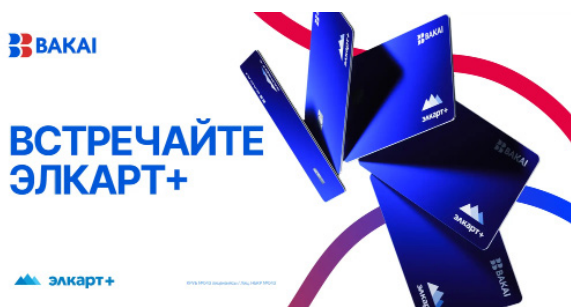
ВАКАИ Страхование — современная страховая компания в составе экосистемы ВАКАИ, предлагающая надёжные и удобные решения для автовладельцев, бизнеса и частных клиентов. Ключевые услуги доступны в цифровом формате через приложение VakAi, что делает процесс оформления страховых продуктов быстрым, прозрачным и комфортным.

Компания предоставляет широкий спектр страховых продуктов:

- ОСАГО и КАСКО;
- Страхование имущества;
- Страхование путешествий;
- Страхование жизни и здоровья.

Срок действия акции с 13 ноября 2025 года по 15 мая 2026 года.

ВАКАИ и МПЦ запустили новую карту Элкарт+



ВАКАИ совместно с Межбанковским процессинговым центром (МПЦ) объявил о запуске нового продукта — карты Элкарт+, объединяющей преимущества национальной платёжной системы и современные сервисы международного уровня.

Элкарт+ — это обновлённая национальная карта, которая делает безналичные платежи ещё удобнее, безопаснее и выгоднее. Карта создана специально для клиентов, которые ценят технологии, комфорт и премиальные сервисы в одном решении.

Основные возможности и бонусы карты

- Кешбэк и бонусные программы за безналичные покупки;
- Бесплатная подписка на Яндекс Плюс на 60 дней.
- Посещение бизнес-зала аэропорта «Манас» по специальной цене — 1 300 сом.

Количество посещений не ограничено.

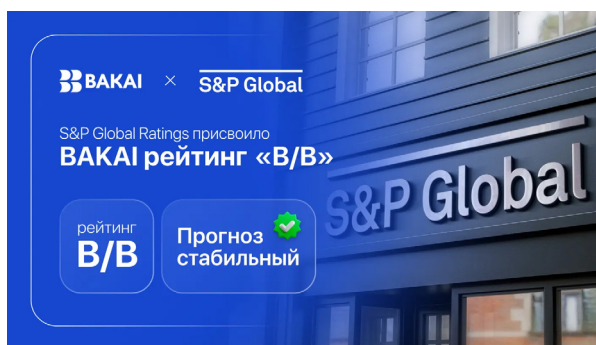
- Упаковка багажа в аэропорту «Манас» — всего 400 сом, также без ограничений по количеству раз в год.

Запуск Элкарт+ стал результатом стратегического сотрудничества ВАКАИ и МПЦ, направленного на развитие и цифровизацию национальной платёжной системы Кыргызстана.

Карту Элкарт+ можно оформить во всех отделениях ВАКАИ или онлайн через мобильное приложение VakAi. Клиенты сразу получают доступ к подписке Яндекс Плюс, бонусам и участию в акциях партнёров.

ВАКАИ — для того, что действительно важно.

Прогноз стабильный S&P Global Ratings присвоило ВАКАИ рейтинг «В/В»



Международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings присвоило банку ВАКАИ долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги эмитента на уровне «В/В» с прогнозом «Стабильный».

Рейтинг отражает устойчивое положение ВАКАИ на финансовом рынке Кыргызстана, адекватный уровень капитализации и высокие показатели ликвидности.

По данным S&P, на 31 августа 2025 года активы банка составили 107,3 млрд сомов (около 1,23 млрд долларов США), что позволяет ВАКАИ занимать четвертое место среди банков страны.

Рыночная доля банка составляет 9,2% по кредитам и 11,4% по депозитам.

Банк активно обслуживает корпоративных клиентов, малый и средний бизнес, а также физических лиц. В последние годы наблюдается рост корпоративного сегмента — ВАКАИ предлагает пакетные решения для МСП и индивидуальные продукты для крупных предприятий.

S&P отмечает значительный рост прибыльности ВАКАИ после 2022 года за счёт расширения валютных операций и увеличения клиентской базы.

ВАКАИ активно инвестирует в развитие комплаенс-процессов и AML-систем, обеспечивая прозрачность и соблюдение международных стандартов регулирования.

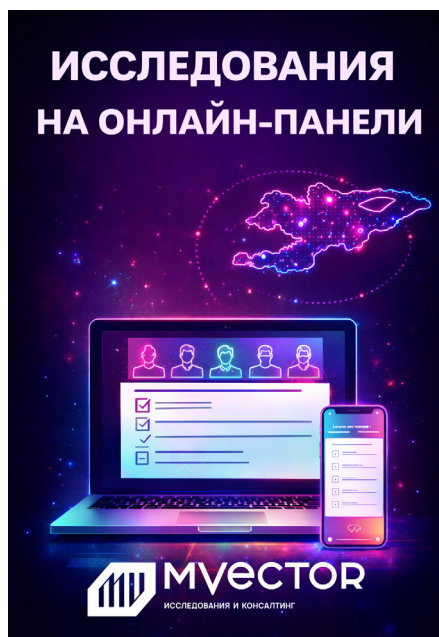
Аналитики S&P прогнозируют, что в ближайшие 12–18 месяцев ВАКАИ сохранит стабильные показатели качества активов, достаточный запас капитала и ликвидности.

«Стабильный прогноз отражает нашу уверенность в том, что ВАКАИ продолжит демонстрировать устойчивое качество активов и консервативное управление рисками, оставаясь значимым игроком банковского сектора Кыргызстана», — говорится в отчёте S&P Global Ratings.

ВАКАИ — один из крупнейших частных банков Кыргызстана, работающий более 25 лет.

Банк предлагает комплексные финансовые решения для физических и юридических лиц, включая кредитование, депозитные продукты, дистанционные сервисы и международные переводы.

Онлайн-панель. Современные исследования в Кыргызстане



Рынок Кыргызстана стремительно набрал темпы развития и не думает их сбавлять. В этих условиях онлайн-панель перестала быть экспериментальным инструментом, превращаясь в стандарт современных маркетинговых исследований.

Онлайн-панель - это база заранее зарегистрированных респондентов, готовых участвовать в опросах в цифровом формате. В Кыргызстане M-Vector развивает партнерскую онлайн-панель OpIn, объединяющую в себе жителей Бишкека и крупных городов страны.

Такой формат проведения исследования позволяет получать достоверные данные в короткие сроки, контролировать качество выборки и оперативно адаптировать исследования под задачи бизнеса.

Что дает бизнесу онлайн-панель

Главное преимущество онлайн-панели - это скорость. Сбор данных занимает несколько дней, без логистических затрат и ограничений, характерных для личных методов сбора данных. Это особенно важно при тестировании идей, оценке рекламных кампаний, анализе потребительских привычек, оценки узнаваемости бренда или рекламной кампании.

Онлайн-панель обеспечивает:

- быстрый доступ к целевой аудитории;
- гибкую настройку выборки по полу, возрасту, региону и поведению;
- высокий уровень контроля качества данных;
- прозрачную и прогнозируемую стоимость исследований.

Формат подходит для регулярных трекингов, ad-hoc исследований, продуктовых тестов, оценки бренда и анализа покупательского поведения.

Стоимость исследований на онлайн-панели

Финальная стоимость зависит от длины анкеты и достижимости аудитории. Ниже — базовая сетка расценок:

Длительность анкеты	Достижимость 70–100%	Достижимость 40–70%	Достижимость 20–40%
5 минут	900 USD	1000 USD	1400 USD
10 минут	1200 USD	1300 USD	1600 USD
15 минут	1700 USD	1800 USD	2300 USD
20 минут	2200 USD	2300 USD	2900 USD
30 минут	2800 USD	3000 USD	3600 USD

География: Бишкек и крупные города Кыргызстана. Размер выборки — 200 интервью.

M-Vector реализует исследования на онлайн-панели «под ключ»: от разработки анкеты и программирования опроса до проверки данных и подготовки аналитического отчета в формате презентации. Все этапы соответствуют международным стандартам ESOMAR и внутренним протоколам контроля качества.

LoadConnect объявляет о партнерстве с OTR Solutions

Компания LoadConnect, автоматизирующая процессы диспетчеризации грузоперевозок для перевозчиков, объявила о стратегическом партнерстве с OTR Solutions — поставщиком технологических решений для бэк-офиса и финансовых сервисов, ориентированных на логистику.

Интеграция объединяет платформу управления грузами LoadConnect и данные о кредитоспособности грузовых брокеров от OTR. В результате пользователи платформы LoadConnect получают доступ к информации о кредитных рисках и инструментах предотвращения мошенничества. Согласно пресс-релизу, совместная цель компаний — обеспечить более безопасный и прозрачный процесс бронирования грузов, а также защитить перевозчиков от постоянной угрозы мошенничества в сфере грузоперевозок.

Теперь перевозчики могут получать доступ к данным о кредитоспособности брокеров в режиме реального времени из сети OTR и мгновенно проверять, одобрен ли конкретный груз для факторинга в OTR Solutions. Кроме того, они могут подтверждать подлинность контактной информации брокеров напрямую, чтобы избежать подмены личности и мошенничества, а также оптимизировать процессы диспетчеризации благодаря автоматизированному и безопасному управлению грузами, основанному на надежной финансовой аналитике.

Почему пользователи возвращаются к LoadConnect — о стабильности, безопасности и ценности продукта

— В чём ключевое преимущество LoadConnect по сравнению с конкурентами?

Фарух: Как отметил Улукбек, мы были первыми, кто смог системно и эффективно решить ключевую проблему рынка. Вокруг LoadConnect сформировалась целая категория продуктов, которая сегодня привлекает внимание пользователей, инвесторов и всей траковой индустрии. И особенно важно, что этот тренд задали ребята из Кыргызстана.

— Что чаще всего называют пользователи главной причиной, почему они остаются с вами?

Фарух: Стабильность и качество. Мы сознательно не идём в ценовой демпинг. Есть подход, когда рынок захватывают за счёт низкой цены и агрессивного маркетинга, но мы считаем, что качественный продукт нельзя обесценивать.

Когда ты демпингуешь, пользователь перестаёт чувствовать ценность. Мы сделали ставку на надёжность, безопасность и предсказуемость. В итоге люди пробуют разные решения, но возвращаются к нам и готовы платить больше за уверенность, что всё будет работать стабильно.

— Рынок грузоперевозок в США считается небезопасным. Как LoadConnect помогает диспетчерам защищаться от рисков и мошенничества?

Фарух: Именно поэтому мы запартинерились с одной из крупнейших факторинговых компаний в США — OTR. Для них это был редкий кейс: интеграция с продуктом, созданным фаундерами не из США. Они посмотрели на наш продукт, трекинг и команду — и доверились.

В рамках партнёрства OTR предоставляет нам данные о брокерах и контрагентах: платёжную дисциплину, уровень надёжности, историю взаимодействий. Мы официально показываем эту информацию пользователям прямо внутри LoadConnect.

Фактически платформа стала своего рода шлюзом доверия. Пользователь сразу видит, с кем имеет дело, и может избежать серьёзных финансовых потерь.

— Раньше эти данные были доступны диспетчерам?

Фарух: Да, но разрозненно. Нужно было отдельно заходить на порталы, вручную проверять компанию, тратить время. Более того, мошенники научились подменять контактные данные — похожие e-mail-адреса, поддельные домены. В результате люди теряли по 20–30 тысяч долларов на одном грузе.

Улукбек: Мы решаем эту проблему на уровне процесса. LoadConnect интегрирован с почтой и лодбордами, и мы сразу показываем, стоит ли работать с этим контрагентом. Если есть риск — система предупреждает. Пользователь видит это ещё до того, как примет решение.

— То есть вы делаете работу диспетчера безопаснее?

Улукбек: Именно так. Мы делаем ставку на качество и реальную пользу. Пользователи видят ценность не в обещаниях, а в использовании продукта. Поэтому они в итоге выбирают LoadConnect и остаются с нами.

— Если бы вы начинали этот путь заново, что бы вы сделали иначе? Какие ошибки не стали бы повторять?

Фарух: Если честно, я бы ничего не менял. У нас были люди, старшие и более опытные, которые давали советы: как быстрее расти, где привлекать инвестиции, как масштабироваться. Мы старались слушать, но в тот момент просто не были к этому готовы — ни ментально, ни с точки зрения понимания, в каком направлении развивать стартап дальше.

Мы были сфокусированы на одном — сделать продукт, которым действительно будут пользоваться. Мы сознательно отложили разговоры об инвестициях и росте ради роста. И сейчас я понимаю, что это было правильное решение. Если бы мы не прошли этот путь с ошибками и сомнениями, мы бы не оказались там, где находимся сейчас.

В итоге самое важное — это не цель, а путь, который ты проходишь.

— А вы бы что-то поменяли?

Улукбек: Я, пожалуй, вышел бы с основной работы раньше. Мы довольно долго

работали над продуктом в парт-тайме, параллельно с основной занятостью, и всё ждали «идеального момента», когда появится стабильный поток пользователей и денег.

Если бы я возвращался назад, я бы быстрее принял решение уйти в продукт фулл-тайм и полностью сфокусироваться на нём.

— Сколько времени прошло от первой версии продукта для знакомого до выхода на рынок?

Улукбек: Идея появилась в 2022 году — тогда я сделал решение для друга, и около года оно работало внутри его компании. Уже в начале 2023 года мы вместе с Фарухом решили выпускать продукт на рынок и начали полноценную работу над LoadConnect.

Фарух: Если совсем грубо, то активный путь проекта — это примерно с 25 января 2023 года и до сегодняшнего дня.

— Что бы вы посоветовали тем, кто только начинает свой путь в стартапах?

Улукбек: Мы в начале много учились — проходили YC Startup School, смотрели все лекции подряд. Если вы работаете с партнёром, важно не просто смотреть, а обсуждать каждую тему и соотносить её со своими реальными проблемами. Главное, что мы тогда поняли: цель — не идея и не платформа, а решение конкретной боли. Эта боль не обязана быть глобальной или сразу прибыльной. Если пользователю действительно становится легче и он кайфует от решения — значит, вы на правильном пути.

Фарух: Я бы добавил два момента. Во-первых, не нужно сразу думать масштабно. Найдите маленькую, понятную проблему и решите её хорошо — этого достаточно для старта.

Во-вторых, держите команду маленькой. На раннем этапе фокус должен быть только на продукте. Мы долгое время работали вдвоём: и маркетинг, и разработка, и общение с клиентами были на нас. Это позволяет чувствовать продукт целиком и понимать его на каждом уровне. Для старта это критически важно.

Крем-концентрат Embryolisse Lait-Crème Concentré от ОсОО «Косметерра», официального дистрибьютора



Крем-концентрат Embryolisse Lait-Crème Concentré — это легендарный многофункциональный французский уход 6-в-1 для всех типов кожи, который питает, увлажняет, успокаивает и служит идеальной основой под макияж, благодаря натуральным ингредиентам, таким как масло ши, пчелиный воск и алоэ вера, восстанавливая защитный барьер кожи, возвращая ей мягкость, упругость и сияние.

Основные свойства и преимущества:

Многофункциональность: Может использоваться как увлажняющий крем, база под макияж, средство для снятия макияжа (молочко), увлажняющая маска, средство после загара и после бритья, и даже для тела.

Питание и увлажнение: Обогащен жирными кислотами и витаминами, восстанавливает гидролипидный слой и удерживает влагу, снимая сухость.

Натуральный состав: Содержит масло ши, пчелиный воск, алоэ вера, соевые протеины.

Универсальность: Подходит для всех типов кожи, включая чувствительную, и не вызывает комедонов.

Профессиональное признание: Любимое средство визажистов и звезд, так как создает идеальную гладкую базу для макияжа, повышая его стойкость.

Как использовать (способы применения):

Как увлажняющий крем: Наносить утром и/или вечером на очищенную кожу лица, шеи и декольте.

Как базу под макияж: Нанести тонким слоем перед тональным средством.

Как очищающее молочко: Нанести на ватный диск, протереть лицо, затем смыть.

Как маску: Нанести толстым слоем на 15 минут, затем удалить остатки салфеткой.



Бесплатное УЗИ почек в «Авиценне» — каждую пятницу

В клинике «Авиценна» действует акция: бесплатное УЗИ почек каждую пятницу.

Обследование проводится без записи и лишних затрат. УЗИ помогает вовремя выявить изменения и предупредить развитие серьезных заболеваний.

Адреса:

Бакаева 106

Жукеева Пудовкина 124

Джунусалиева 83

0779 909 009

В сети клиник «Авиценна» доступна услуга дробления камней в почках без операции

Сильная боль в боку может застать врасплох — особенно ночью. Терпеть до утра не нужно. В сети клиник «Авиценна» доступна услуга дробления камней в почках без операции — теперь в круглосуточном режиме.

Процедура проводится без разрезов и без длительной госпитализации, что позволяет пациенту быстрее вернуться к привычному ритму жизни. Используется современное европейское оборудование, а лечение выполняют опытные специалисты, обеспечивая безопасность и комфорт на каждом этапе.

Приём ведётся 24/7 по адресу: Бишкек, ул. Бакаева, 106. Для прохождения процедуры требуется предварительная запись.

Глобальный альянс банков, основанных на ценностях, запускает мировую цифровую инициативу по переосмыслению того, как ИИ описывает банковскую сферу



Глобальный альянс за ценностный банкинг (GABV), ведущая международная сеть банков, работающих на принципах устойчивого развития и социальной ответственности, в которую входит и Банк Компаньон, объявил о запуске инициативы ChatGABV в рамках международного дня Banking on Values Day 2025.

Цель проекта — изменить восприятие банковского сектора искусственным интеллектом, чтобы AI отражал не только коммерческую сторону деятельности банков, но и их потенциал в решении социальных и экологических задач.

Председатель Правления ЗАО «Банк Компаньон» Маргарита Черикбаева: «В Банке Компаньон мы убеждены, что технологии — это мощная сила, способная расширять финансовую инклюзию, помогать решать экологические вызовы и строить эффективное будущее для всех. Мы присоединились к инициативе Banking on Values Day, чтобы участвовать в формировании будущего искусственного интеллекта и переосмыслении роли банков через призму ценностей. Искусственный интеллект учится на данных, к которым имеет доступ, — и чем больше позитивных и качественных историй он будет находить о банках, работающих на основе ценностей, тем более точные и полезные выводы сможет делать для общества».

Согласно исследованиям, в 2025 году 83% пользователей предпочитают обращаться к AI-сервисам, а не к традиционным поисковикам, считая их более точными и «человечными». Однако при вопросе «Что такое банк?» большинство языковых моделей (LLM) дают ответы, отражающие устаревшее понимание — фокус на прибыли и акционерах, почти не упоминая этические и общественно ориентированные формы банковской деятельности.

GABV видит в этом проблему: ИИ учится на данных, которые в основном отражают интересы коммерческого банкинга. Это искажает представление о реальной роли финансов в устойчивом развитии.

Мартин Рохер, исполнительный директор GABV: «ИИ формирует восприятие банковской системы, но сегодня он исключает из поля зрения смысл и влияние ценностного банкинга. Если мы хотим, чтобы финансы служили людям и планете, нужно, чтобы ИИ тоже это понял. Чем больше качественных историй об этичном банкинге он "увидит", тем лучше будут его знания и выводы для всех».

ChatGABV — это интерактивный цифровой инструмент, созданный для обучения и сравнения двух подходов к финансам. Он объединяет двух виртуальных собеседников:

- ChatBAU (Business As Usual) — отражает традиционное, ориентированное на прибыль понимание банков;
- ChatGABV — демонстрирует ценностный подход, где банк — это инструмент для позитивных социальных и экологических изменений.

Так, отвечая на вопрос «Что такое банк?», ChatBAU говорит о «максимизации прибыли для акционеров», а ChatGABV — о «вкладе в устойчивое развитие и улучшение жизни людей».

GABV призывает пользователей по всему миру присоединиться к цифровому действию — опубликовать в соцсетях свои ответы на вопрос «Для чего нужен банк?» и тем самым расширить «обучающую базу» будущих моделей искусственного интеллекта.

Дэвид Рейлинг, председатель GABV и CEO Sunrise Banks (США): «Банкинг, основанный на ценностях, способен менять жизни. Мы видим, как он помогает тем, кто раньше был вне финансовой системы. Важно, чтобы AI тоже понимал эту миссию. Наши голоса могут изменить не только общественное восприятие, но и само направление развития технологий».

О кампании:

Инициатива намеренно использует AI-сгенерированный контент, подчеркивая роль технологий в формировании общественного мнения. Вместо того чтобы избегать AI, GABV показывает, как его можно направить на благо. При этом альянс учитывает вопросы этики, устойчивости и авторских прав — в создании кампании использованы лицензированные материалы, а углеродный след от производства видео был компенсирован.

Узнать больше и попробовать инструмент ChatGABV можно на сайте: www.chatgabv.org

О Банке Компаньон:

ЗАО «Банк Компаньон» — универсальный цифровой современный банк, работающий на финансовом рынке Кыргызстана более 20 лет. Банк входит в число 8 крупнейших банков Кыргызстана по активам и темпам роста кредитного и депозитного портфелей. Сеть Банка включает более 100 точек обслуживания и более 2 300 агентов, что обеспечивает присутствие даже в самых отдалённых регионах страны. В штате Банка работает более 1 500 сотрудников, объединённых миссией — помогать людям и бизнесу расти устойчиво. Следуя принципам ESG и устойчивого развития, Банк продвигает финансовую грамотность, отвечает за безопасность клиентов и поддерживает социальные инициативы в регионах. Банк Компаньон — создаём лучшее будущее сообща.

Банк Компаньон принял активное участие во Всемирном Дне сбережений — 2025

Всемирный день сбережений — это ежегодная глобальная инициатива, которая напоминает о важности разумного отношения к личным финансам, привычке откладывать и умении планировать будущее.

Сбережения всегда играли ключевую роль в устойчивом развитии общества. Независимо от экономической ситуации, умение создавать накопления — это путь к уверенности и стабильности. Начать сберегать можно в любом возрасте и с любым доходом, ведь сбережения — это не только «подушка безопасности», но и первый шаг к большим целям.

Наши тренинги охватили весь Кыргызстан

В 2025 году Банк Компаньон традиционно присоединился к Всемирному Дню сбережений и провёл серию лекций и тренингов во всех регионах страны.

В Бишкеке мероприятия прошли на нескольких площадках:

- первый инклюзивный фестиваль «Бирге»,
- кыргызско-японская частная школа «Тенсай»,
- школа-гимназия № 67,
- общественный фонд «Социум» — сообщество для пожилых людей, а также другие образовательные и общественные организации.

Аудитория кампании — все возрастные категории экономически активных граждан: от школьников до пенсионеров.

Говорим просто о важном

На тренингах участники обсуждали, как защитить свои финансы от мошенников, что такое «дропперство» и почему оно опасно, как распознавать фишинг и пользоваться цифровыми сервисами безопасно.

Особое внимание уделили теме киберграмотности и финансового самоконтроля — навыкам, которые сегодня становятся частью личной безопасности.

Многие участники делились своими историями, задавали вопросы, рассказывали, с какими ситуациями сталкивались в реальной жизни. Такая открытая дискуссия — один из лучших показателей эффективности программы.

Открыто и доступно — политика Банка Компаньон

Все образовательные мероприятия проводятся на бесплатной основе и являются частью долгосрочной политики Банка — быть открытым, доступным и полезным для клиентов.

Обучающие программы Банка Компаньон проходят в течение всего года, особенно в регионах, где доступ к финансовым знаниям ограничен.

Для многих участников такие встречи становятся не только источником полезной информации, но и возможностью задать личные вопросы, получить консультацию и поддержку.

Финансовая грамотность — это инвестиция в себя

Формируя культуру сбережений, Банк Компаньон помогает людям смотреть на финансы осознанно — не как на сложную систему, а как на инструмент уверенности и самостоятельности.

Банк Компаньон — рядом, когда важны знания, уверенность и будущее.

Банк Компаньон и UNFPA Кыргызстан провели обучающий workshop по финансовой безопасности SMART КҮЧ



Банк Компаньон совместно с UNFPA Кыргызстан провели образовательный workshop в рамках глобальной кампании «16 дней активизма против гендерного насилия». Программа была направлена на повышение финансовой грамотности и развитие навыков цифровой безопасности.

Участниками мероприятия стали сотрудники и клиенты Банка Компаньон, а также студенты Академии государственного управления при Президенте КР, КГТУ им. И.Раззакова и Кыргызской государственной юридической академии.

В ходе тренинга были рассмотрены ключевые формы экономического давления, современные схемы финансового мошенничества, механики вовлечения в дропперство и практические способы защиты. Участницы разработали собственные стратегии финансовой независимости и протестировали новый инструментарий безопасного поведения через интерактивные упражнения, групповые кейсы и симуляционные задания.

Особый интерес вызвали сессии Банка Компаньон, посвящённые цифровой безопасности — участницы отметили ценность доступных мобильных сервисов и инструментов управления финансами, которые помогают усилить автономность и защищённость женщин в повседневной жизни.

Одна из участниц поделилась впечатлениями:

«Сегодня я впервые увидела, насколько финансовая грамотность связана с личной безопасностью. Многие вещи, которые казались обычными, на самом деле были рисками. После тренинга я чувствую себя увереннее и понимаю, как защитить себя и свою семью».

Банк Компаньон продолжит усиливать инициативы, направленные на устойчивое развитие и повышение финансовой защищённости населения, в том числе совместно с UNFPA Кыргызстан. В планах — сделать такие обучающие тренинги регулярными, расширяя географию и аудитории, чтобы ещё больше людей получили доступ к знаниям и инструментам безопасного финансового поведения.

Юбилейный концерт BIS «Pirates of the Curry Bean»



В субботу 13 декабря сообщество Бишкек Интернейшнл Скул собралось в здании Филармонии, чтобы отпраздновать юбилей школы ярким и запоминающимся концертом «Pirates of the Curry Bean». Мероприятие объединило учеников, сотрудников, родителей и гостей, став настоящим праздником творчества, сотрудничества и школьного духа.

В первой части программы свои выступления представили ученики с Прискул 1 по 7 классы. Каждый класс подготовил уникальный номер, продемонстрировав уверенность, энтузиазм и трудолюбие учеников. Разнообразие выступлений ярко отразило талант и креативность школьного сообщества BIS и было тепло встречено зрителями.

После антракта зрителям была представлена полноценная музыкальная постановка «Pirates of the Curry Bean» в исполнении учеников школы. Спектакль впечатлил зрителей динамичным сюжетом, музыкальным сопровождением и выразительной актёрской игрой, став результатом большой совместной работы учеников и педагогов.

Помимо празднования юбилея школы, концерт имел и благотворительную цель. Все средства, вырученные от продажи билетов, были направлены в организацию «Заманбап Мугалим, Teach for Kyrgyzstan», которая занимается развитием образования в Кыргызстане и поддержкой педагогов, работающих в уязвимых сообществах.

Юбилейный концерт стал ярким подтверждением талантов учеников и сплочённости школьного сообщества BIS. Школа выражает искреннюю благодарность всем, кто принял участие в организации и проведении этого особенного мероприятия.

Круглый стол по развитию института приёмных семей



9 декабря 2025 года состоялся круглый стол по развитию института приёмных семей с участием представителей Администрации Президента КР, Министерства труда, социального обеспечения и миграции, мэрии г. Бишкек и ОФ «SOS Детские деревни Кыргызстана». В мероприятии также приняли участие приёмные родители и поделились своим опытом.

Участники обсудили продвижение института приёмных семей, межведомственное взаимодействие, раннюю поддержку семей для предотвращения помещения детей в интернатные учреждения и совершенствование нормативной базы. Была отмечена необходимость устойчивых мер поддержки для приёмных семей.

Важным результатом стало подписание обновлённого меморандума о сотрудничестве с Департаментом социального развития мэрии Бишкека. По итогам встречи были определены ключевые направления дальнейшего сотрудничества и согласованы практические шаги по развитию семейных форм воспитания.

ОФ «SOS Детские деревни Кыргызстана» приглашает компании стать корпоративными партнерами. Вы получите укрепление КСО-репутации, прозрачную ESG-отчетность и гибкие форматы сотрудничества – от финансовой поддержки до волонтерства. Каждый желающий также может поддержать детей, оставшихся без родительской опеки, сделав пожертвование через QR-код. Контакты менеджера по корпоративным донорам: Чолпон Ахунова, cholpon.akhunova@soskyrgyzstan.kg, +996 706 234 555, +996 312 61 15 46.

Чтобы узнать вдохновляющие истории и увидеть, как меняются жизни детей, подпишитесь на [Instagram](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#).

Будем рады, если в числе социально ориентированных лидеров окажется и вы!

mbusiness



Общественный фонд
"SOS-Детские деревни Кыргызстана"

В Бишкеке прошел форум по итогам проекта «VIBEs: для молодежи»



11-12 декабря состоялся двухдневный форум «Развитие, основанное на эффективной коммуникации и взаимодействии с командой, партнерами и клиентами» и был посвящен подведению итогов проекта «VIBEs: для молодежи» за 2023–2025 годы.

В мероприятии приняли участие государственные партнеры и участники проекта из Нарынской, Чуйской и Иссык-Кульской областей. Десять предпринимательских групп представили результаты доходоприносящей деятельности и бизнес-достижения. В программу форума вошли презентации видеороликов с историями успеха участников, выставка продукции и инновационных проектов участников и практические сессии по межличностной коммуникации и развитию бизнес-мышления.

Форум стал эффективной площадкой для обмена опытом, презентации результатов проекта и укрепления взаимодействия между участниками и государственными партнерами.

ОФ «SOS Детские деревни Кыргызстана» приглашает компании стать корпоративными партнерами. Вы получите укрепление КСО-репутации, прозрачную ESG-отчетность и гибкие форматы сотрудничества – от финансовой поддержки до волонтерства. Каждый желающий также может поддержать детей, оставшихся без родительской опеки, сделав пожертвование через QR-код. Контакты менеджера по корпоративным донорам: Чолпон Ахунова, cholpon.akhunova@soskyrgyzstan.kg, +996 706 234 555, +996 312 61 15 46.

Чтобы узнать вдохновляющие истории и увидеть, как меняются жизни детей, подпишитесь на [Instagram](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#).

Будем рады, если в числе социально ориентированных лидеров окажется и вы!

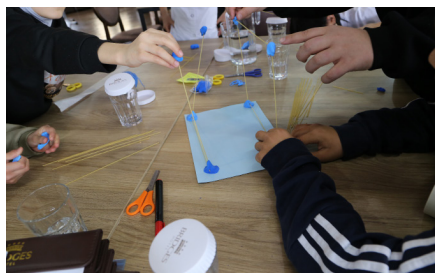
m1business



Общественный фонд
"SOS-Детские деревни Кыргызстана"



Четырехдневный зимний лагерь для детей



С 5 по 8 ноября проект «Бактылуу Балалык» организовал зимний лагерь для детей, вернувшихся из зон вооруженных конфликтов. Программа совместила образовательные мероприятия с отдыхом для поддержки их адаптации и личного развития.

Участники прошли тренинги по жизненным навыкам, управлению эмоциями, правам детей и гражданскому участию. Образовательные экскурсии включали посещение Национального исторического музея и Жогорку Кенеша.

Помимо обучения, дети участвовали в разнообразных развлекательных мероприятиях. Они играли в боулинг, смотрели мультфильм в кинотеатре и познакомились с традиционными кыргызскими национальными играми. Вечерние сессии включали групповые упражнения для релаксации с психологами. Также были организованы индивидуальные психологические консультации.

Лагерь завершился церемонией вручения сертификатов, отмечая вовлеченность участников.

ОФ «SOS Детские деревни Кыргызстана» приглашает компании стать корпоративными партнерами. Вы получите укрепление КСО-репутации, прозрачную ESG-отчетность и гибкие форматы сотрудничества – от финансовой поддержки до волонтерства. Каждый желающий также может поддержать детей, оставшихся без родительской опеки, сделав пожертвование через QR-код.
Контакты менеджера по корпоративным донорам: Чолпон Ахунова, cholpon.akhunova@soskyrgyzstan.kg, +996 706 234 555, +996 312 61 15 46.

Чтобы узнать вдохновляющие истории и увидеть, как меняются жизни детей, подпишитесь на [Instagram](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#).

Будем рады, если в числе социально ориентированных лидеров окажется и вы!

mbusiness



Общественный фонд
"SOS-Детские деревни Кыргызстана"



Вакансии ОАО "БАКАЙ БАНК"

Системный Аналитик



Обязанности:

- Опыт аналитиком в финтехе/банке от 3 лет. Сбор, анализ и описание бизнес-требований.
- Подготовка ТЗ, Use Cases, User Stories.
- Участие в проектировании UI/UX и визуализация процессов.
- Интеграция с внешними системами, API партнёров.

- Сопровождение внедрения: тестирование, обучение, документация.
- Постановка и контроль задач в YouTrack.
- Учет требований регуляторов и безопасности данных.
- Знание банковских процессов, АБС, интеграционных решений.
- Умение работать с API, описывать бизнес- и системные процессы.
- Опыт подготовки документации, макетов, схем.
- Навыки работы с YouTrack / JIRA и визуальными инструментами.

Требования к кандидатам:

- Опыт аналитиком в финтехе/банке от 3 лет.
- Знание банковских процессов, АБС, интеграционных решений.
- Умение работать с API, описывать бизнес- и системные процессы.
- Опыт подготовки документации, макетов, схем.
- Навыки работы с YouTrack / JIRA и визуальными инструментами.

Условия:

- Трудоустройство согласно Трудового кодекса Кыргызской Республики;
- Конкурентная заработная плата + система бонусов;
- Обучение за счет Банка;
- Современный офис в центре города;
- Корпоративные мероприятия (футбол, волейбольные команды, настольный теннис, шахматы) и туристические поездки за счет Банка;
- Стабильная выплата заработной платы 2 раза в месяц;
- Полный социальный пакет;
- Хорошая команда, в которой все работают на результат;
- Опыт работы в крупном и стабильном Банке.

Сапарбекова Мээрим
msaparbekova@bakai.kg
 996 705 766 780

Вакансии ОАО "БАКАЙ БАНК"

Мiddle SQL Разработчик

**Обязанности:**

- Построение архитектуры решения систем корпоративного хранилища данных и отчетности;
- Анализ и обработка больших массивов структурированных и неструктурированных данных;
- Анализ бизнес-требований;

- Разработка отчетов и SQL запросов по требованиям заказчиков;
- Участие в разработке и поддержке DWH;
- Интеграция источников данных с применением инструментов ETL/ELT.
- Написание кода по регламенту стилистики кода.

Требования к кандидатам:

- Высшее техническое образование;
- Опыт разработки в банковской сфере от 2х лет ;
- Знание устройства индексов и типов данных;
- Опыт в оптимизации сложных SQL запросов;
- Опыт написания сложных хранимых процедур;
- Понимание принципов работы реляционных СУБД;
- Понимание принципов ACID;

Будет плюсом:

- опыт работы в MS SQL Server
- опыт работы с SSAS, SSIS
- опыт работы с ETL/ELT инструментами

Условия:

- Трудоустройство согласно Трудового кодекса Кыргызской Республики;
- Конкурентная заработная плата + система бонусов;
- Обучение за счет Банка;
- Современный офис в центре города;
- Корпоративные мероприятия (футбол, волейбольные команды, настольный теннис, шахматы) и туристические поездки за счет Банка;
- Стабильная выплата заработной платы 2 раза в месяц;
- Полный социальный пакет;
- Хорошая команда, в которой все работают на результат;
- Опыт работы в крупном и стабильном Банке.

Сапарбекова Мээрим
msaparbekova@bakai.kg
[996 705 766 780](tel:996705766780)

Вакансии Red Petroleum

Внутренний аудитор



Обязанности:

- Проведение плановых и внеплановых аудиторских проверок всех подразделений компании (в том числе страховой деятельности и бухгалтерского учета);
- Мониторинг и анализ ФХД Компании и ее подразделений;
- Выявление в процессе аудита и мониторинга рисков и их оценка;

- Разработка рекомендаций по минимизации выявленных рисков и их последствий;
- Мониторинг корректирующих мероприятий, проводимых менеджментом по результатам проведенного аудита;
- Оценка системы сохранности активов и эффективности их использования;
- Консультирование менеджмента по вопросам, входящим в компетенцию внутреннего аудита;
- Составление отчетов по результатам аудита и проведенного мониторинга;
- Проверка различного рода отчетности и расчетов.

Требования к кандидатам:

- Опыт работы в должности бухгалтера/внутреннего аудитора в финансово-кредитных учреждениях, аудиторских компаниях, либо в компаниях других сферах;
- Аналитический склад ума;
- Высшее образование (экономическое);
- Опыт работы в аналогичной должности;
- Способность работать в условиях многозадачности;
- Наличие сертификата САР - финансовый и управленческий учет (преимущественно).

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

Резюме можно направить:

- на электронную почту: nurjan.sypabekova@redpetroleum.kg
- в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

Вакансии Red Petroleum

IT-аудитор



Обязанности:

- Планирование и проведение IT-аудитов информационных систем, включая оценку надежности и безопасности IT-инфраструктуры;
- Анализ IT-процессов, включая управление доступом, резервное копирование, инциденты, обновления и изменения;

- Проверка соответствия внутренним политикам и международным стандартам;
- Подготовка отчетов по с выводами и рекомендациями по устранению нарушениям повышению уровня защищенности;
- Контроль выполнения ранее выданных рекомендаций;
- Взаимодействие с подразделениями компании и внешними контрагентами;
- Участие в развитии системы внутреннего контроля и информационной безопасности компании;
- Участие в расследовании инцидентов ИБ;
- Аудит IT-бюджетов, лицензирование ПО, оценка стоимости IT услуг поставщиков.

Требования к кандидатам:

- Высшее образование в области информационных технологий, информационной безопасности, кибербезопасности, аудита или смежных дисциплин;
- Опыт работы от 2–3 лет в области IT-аудита, информационной безопасности, внутреннего/внешнего аудита или в ИТ-отделе;
- Знание принципов и стандартов: ITGC (IT General Controls), COBIT, ISO/IEC 27001, облачных решений (AWS, Azure, Google Cloud), 1C, ISO 27001, ITIL;
- Базовые принципы внутреннего контроля и риск-менеджмента;
- Умение анализировать: сетевую инфраструктуру, политики доступа, процессы резервного копирования и восстановления, управление изменениями и инцидентами;
- Навыки составления отчетов и подготовки рекомендаций в письменной форме;
- Способность работать самостоятельно и в команде, высокая степень ответственности и внимательность к деталям;
- Опыт участия в внешних/внутренних проверках;
- Знание английского языка на уровне чтения технической документации;
- Приветствуется наличие профессиональных сертификатов: CISA, CIA, CRISC, ISO 27001 Lead Auditor, CompTIA Security+ или аналогичных.

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

Резюме можно направить:

- на электронную почту: nurjan.sypabekova@redpetroleum.kg
- в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

Вакансии Red Petroleum

Специалист по информационной безопасности



Обязанности:

- Планирование и исполнение годового плана работ по информационной безопасности;
- Управление инцидентами: координация действий ИТ, юридического отдела и PR при серьёзных инцидентах;

- Контроль соблюдения внутренних политик и требований законодательства;
- Подготовка регулярных отчётов для руководства о состоянии ИБ, рисках и бюджете;
- Организация обучения сотрудников по вопросам кибербезопасности;
- Проведение оценки информационных рисков и разработка мер по их минимизации;
- Разработка и внедрение внутренних документов: политика ИБ, регламенты резервного копирования, управления доступом, реагирования на инциденты и т.д.
- Участие во внутренних и внешних аудитах ИБ;
- Руководство проектами по внедрению новых средств защиты.

Требования к кандидатам:

- Опыт работы в сфере информационной безопасности;
- Знание нормативных требований и стандартов (в т.ч. законы о защите персональных данных, стандарты регуляторов, ISO 27001);
- Навыки управления инцидентами и оценки рисков;
- Умение ясно доносить техническую информацию до руководства;
- Стрессоустойчивость и готовность принимать решения в кризисных ситуациях;
- Способность работать автономно и брать ответственность за направление ИБ.

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

Резюме можно направить:

- на электронную почту: nurjan.sypabekova@redpetroleum.kg
- в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

Вакансии Red Petroleum

Data Engineer



Обязанности:

- Подключать новые источники к централизованному DWH: настраивать инкрементальные загрузки и CDC, обеспечивать идиоматичность.
- Проектировать и развивать модели данных в dbt (staging → core → marts): писать понятные модели, тесты, документацию и фиксировать происхождение данных.

- Настраивать и поддерживать Airflow: строить DAG-и, управлять зависимостями и расписаниями, обрабатывать ошибки и «повторы», выполнять добор исторических данных;
- Использовать сенсоры (ожидание файлов/событий) и контролировать целевые сроки обновления витрин.
- Совместно с другими специалистами ДИТ эксплуатировать и управлять VMs на GCP: развёртывание и обновления, мониторинг, резервное копирование/восстановление, управление секретами и доступами.
- Держать хранилище быстрым и экономичным: оптимизировать ClickHouse и PostgreSQL под объёмы и типовые запросы (партиционирование, материализованные представления, TTL и т. п.).
- Реализовывать интеграции: разрабатывать и поддерживать интеграции через REST API (аутентификация, пагинация, лимиты) и автоматизировать обмен файлами по SFTP/FTPS; вести версионирование форматов и обработку ошибок.
- Обеспечивать качество и безопасность данных: автоматические проверки свежести/корректности, работа с PII, актуальные эксплуатационные инструкции.

Требования к кандидатам:

- Продвинутый SQL в PostgreSQL и ClickHouse; практическая оптимизация запросов и схем.
- Отличное знание Python для процессов ETL и небольших сервисов (базовые FastAPI/Flask).
- Опыт с dbt: модели, тесты, документация, работа с data lineage.
- Опыт с Airflow: разработка DAG-ов, сенсоры, управление зависимостями и ошибками.
- Паттерны ETL: CDC, SCD 1/2, корректные операции загрузки/обновления (MERGE/UPSERT).
- Интеграции: уверенно работать с REST API и автоматизацией обмена по SFTP.
- Инфраструктура: Linux + GCP VMs, Git, базовый Docker, CI для сборки/тестов dbt.
- Terraform/Ansible для воспроизводимых сред.

Будет преимуществом

- Понимание жизненного цикла ML (MLflow, batch-скоринг), опыт работы над DS/ML/AI проектами;
- Умение работать с потоковыми данными в т.ч. с Kafka, Redis или аналог;
- Наблюдаемость: Great Expectations, OpenLineage, Prometheus/Grafana;
- Подача данных в Power BI/Tableau/Metabase;
- Опыт в домене логистики/TMS, телематики Wialon, CRM/loyalty;
- Совместно с владельцами источников и вендорами интегрировать и поддерживать их подключение к DWH с согласованными SLA;
- Работать с BI/Analyst и Senior DS над витринами и фичами для аналитики и ML.

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

Резюме можно направить:

- на электронную почту: nurjan.sypabekova@redpetroleum.kg
- в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

Вакансии Red Petroleum

Проектный Менеджер



Обязанности:

- Планирование, координация и контроль реализации проектов в рамках портфеля цифровых решений и информационных систем;
- Организация рабочих процессов в проектных командах (в том числе с внешними подрядчиками);

- Управление сроками, бюджетом, качеством и рисками;
- Подготовка проектных планов, паспортов проектов, реестров задач, отчетов о ходе проекта;
- Формирование, актуализация и сопровождение технической и организационно-распорядительной документации;
- Подготовка материалов для проектных комитетов и стратегических сессий;
- Ведение деловой переписки с заказчиками, техническими специалистами и внешними контрагентами;
- Проведение совещаний, фасилитация обсуждений и фиксация решений;
- Установление и сопровождение каналов взаимодействия между бизнесом, ИТ и ИИИ-направлением;
- Контроль исполнения задач исполнителями (в том числе внешними);
- Обеспечение соблюдения сроков и стандартов проектной деятельности, анализ и оптимизация процессов;
- Участие в разработке и внедрении методологий и шаблонов проектной деятельности.

Требования к кандидатам:

- Владение методологиями и стандартами управления проектами (например, PMBOK, Agile, Scrum, Kanban);
- Знание полного жизненного цикла ИТ-проекта: от инициации до внедрения и сопровождения;
- Опыт работы с документацией: проектная, техническая, функциональные требования, ТЗ;
- Навыки оценки и контроля бюджета, сроков, качества и рисков проектов;
- Опыт взаимодействия с подрядчиками, техническими командами и внутренними заказчиками;
- Навыки подготовки управленческой отчетности, презентаций, протоколов;
- Умение координировать и управлять кросс-функциональными проектными командами.

Будет преимуществом

- Понимание жизненного цикла ML (MLflow, batch-скоринг), опыт работы над DS/ML/AI проектами;
- Умение работать с потоковыми данными в т.ч. с Kafka, Redis или аналог;
- Наблюдаемость: Great Expectations, OpenLineage, Prometheus/Grafana;
- Подача данных в Power BI/Tableau/Metabase;
- Опыт в домене логистики/TMS, телематики Wialon, CRM/loyalty;
- Совместно с владельцами источников и вендорами интегрировать и поддерживать их подключение к DWH с согласованными SLA;
- Работать с BI/Analyst и Senior DS над витринами и фичами для аналитики и ML.

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

Резюме можно направить:

- на электронную почту: nurjan.sypabekova@redpetroleum.kg
- в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

Вакансии Red Petroleum

Заместитель главного бухгалтера



Обязанности:

- Контроль ведения бухгалтерского учета обязательств и хозяйственных операций, включая расчёты с контрагентами и движение денежных средств;
- Проверка правильности и своевременности отражения операций в учетных регистрах;
- Участие в соблюдении финансовой и кассовой дисциплины;

- Подготовка данных для бухгалтерской и финансовой отчетности;
- Ведение и обновление базы бухгалтерской информации, справочной и нормативной документации;
- Разработка и согласование форм первичных учетных документов и внутренней отчетности;
- Участие во внутренних контролях для предотвращения недостатков, незаконных расходов и нарушений законодательства;
- Контроль дебиторской и кредиторской задолженности, соблюдения платежной дисциплины;
- Проверка законности списаний и начисление налогов;
- Участие в инвентаризациях и подготовка оборотно-сальдовой ведомости.

Требования к кандидатам:

- МСФО / налоговый кодекс КР;
- Законодательные и нормативные правовые акты бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения;
- Стандарты и методологические документы в части бухгалтерского и налогового учета и отчетности;
- Порядок заключения и исполнения хозяйственных и финансовых договоров;
- Формы и порядок финансовых расчетов;
- Стандарты и инструкции по делопроизводству, документообороту, движению и исполнению документов;
- Порядок учета и составления отчетности.

Будет преимуществом

- Понимание жизненного цикла ML (MLflow, batch-скоринг), опыт работы над DS/ML/AI проектами;
- Умение работать с потоковыми данными в т.ч. с Kafka, Redis или аналог;
- Наблюдаемость: Great Expectations, OpenLineage, Prometheus/Grafana;
- Подача данных в Power BI/Tableau/Metabase;
- Опыт в домене логистики/TMS, телематики Wialon, CRM/loyalty;
- Совместно с владельцами источников и вендорами интегрировать и поддерживать их подключение к DWH с согласованными SLA;
- Работать с BI/Analyst и Senior DS над витринами и фичами для аналитики и ML.

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

Резюме можно направить:

- на электронную почту: nurjan.sypabekova@redpetroleum.kg
- в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

Вакансии Red Petroleum

Ассистент генерального директора со знанием китайского языка

**Обязанности:**

- Оказывать поддержку генеральному директору в организационных и административных вопросах;
- Ведение деловой переписки;
- Координация встреч, переговоров и деловых поездок;

- Подготовка и обработка документов;
- Выполнение иных поручений руководства.

Требования к кандидатам:

- Свободное владение китайским языком;
- Базовое знание английского языка;
- Грамотный русский язык;
- Исполнительность и ответственность;
- Пунктуальность; внимательность к деталям.

Условия:

- Пятидневную рабочую неделю (с 8:30 до 17:30);
- Комфортный офис в центре города;
- Фитнес-зал для сотрудников;
- Корпоративные скидки;
- Премии и корпоративные поездки за счёт компании;
- Обучение и повышение квалификации при необходимости за счёт компании;
- Развитую и поддерживающую корпоративную культуру;
- Заработную плату — по результатам собеседования.

Контакты:

- Резюме можно направить:
- на электронную почту: bakdoolot.asylbekov@redpetroleum.kg
 - в WhatsApp: 0701 166 061

По всем вопросам также можно обращаться по телефону / WhatsApp: 0701 166 061.

ЧЛЕНЫ АМСЧАМ КЫРГЫЗСТАН AMCHAM KYRGYZSTAN MEMBERS

КАТЕГОРИЯ PLATINUM CATEGORY



КАТЕГОРИЯ GOLD CATEGORY



КАТЕГОРИЯ

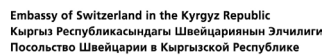
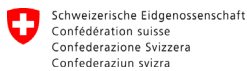
SILVER

CATEGORY



HONORARY

NON-COMMERCIAL



Контакты: Адрес:

+996 312 97 98 45 office@amcham.kg www.amcham.kg 720011, Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. Абдрахманова 191, офис No123

