

КАБИНЕТ МИНИСТРОВ  
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



# МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА





**«Одним из ключевых приоритетов Национальной программы развития Кыргызской Республики до 2030 года является поддержка малого и среднего бизнеса**

*Поскольку именно этот сектор служит локомотивом экономики, создает рабочие места и формирует основу устойчивого развития общества*

*Все усилия государства направлены на то, чтобы каждый гражданин Кыргызстана жил достойно на своей земле, находился рядом со своей семьей, занимался любимым делом и собственным трудом строил свое будущее»*

**Садыр Нургожоевич Жапаров**  
Президент Кыргызской Республики

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Составление Бизнес-плана.....	5
I. Раздел. Описание проекта.....	5
II. Раздел. Информация о компании.....	6
III. Раздел. Информация о проекте.....	7
IV. Раздел. Структура финансирования проекта....	9
V. Раздел. Риски и способы их снижения.....	10
VI. Раздел. Социально-экономический эффект...	11
Приложения	
1. Организационные-правовые формы.....	12
2. Налоговый режим.....	13
<b>Руководство для начинающего предпринимателя.....</b>	<b>16</b>



# ВВЕДЕНИЕ

**Бизнес-план** — это основа вашего бизнеса. Это дорожная карта того, как структурировать, вести и развивать ваш бизнес.

Бизнес-план описывает основные аспекты бизнеса, включая его цели, стратегии, структуру, ресурсы и финансовые прогнозы. Он является основой для планирования и управления бизнесом.



## Ключевые аспекты бизнес-плана и для чего он нужен:

1. **Определение бизнес-идеи и целей:** бизнес-план помогает конкретизировать идею бизнеса и определить его цели и стратегию достижения.
2. **Исследование рынка:** в рамках бизнес-плана проводится анализ рынка, включая изучение конкурентов, целевой аудитории, потенциального спроса и тенденций рынка.
3. **Описание продукта или услуги:** бизнес-план подробно описывает продукты или услуги, которые будет предлагать бизнес, и их особенности.
4. **Маркетинговая стратегия:** он определяет способы привлечения и удержания клиентов, а также стратегии ценообразования, продвижения и распространения продукта.
5. **Организационная структура:** Бизнес-план включает информацию о структуре компании, роли сотрудников и управленческие процессы.
6. **Финансовые прогнозы:** это один из самых важных аспектов бизнес-плана. Он содержит прогнозы по доходам, расходам, прибылям и потребности в финансировании на определенный период времени.
7. **Оценка рисков и возможностей:** Бизнес-план помогает идентифицировать потенциальные риски, с которыми может столкнуться бизнес, и разработать стратегии их смягчения.

**В целом, бизнес-план является инструментом для оценки жизнеспособности бизнес-идеи, привлечения инвестиций, а также планирования деятельности и контроля за выполнением стратегических целей.**

Инвесторы требуют бизнес-планы, чтобы оценить потенциал инвестирования в определенный бизнес. Бизнес-план предоставляет им информацию о потенциальных рисках и доходности проекта.

Банки и другие финансовые институты требуют бизнес-планы при рассмотрении запросов на предоставление кредитов или займов. Это помогает им оценить платежеспособность заемщика и потенциальные риски.

# СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

## I. Раздел. Описание проекта

*Краткое описание деятельности компании, размещается в начале документа после того, как закончена разработка всего бизнес-плана. В этом разделе в нескольких пунктах в сжатой форме излагается весь бизнес-план. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана.*



**1. Наименование бизнес-проекта:** напишите название вашего проекта.

**2. Наименование заявителя:** укажите полное наименование и торговую марку.

- **Адрес реализации проекта:** укажите адрес, где осуществляется или планируется осуществление предпринимательской деятельности.
- **Юридический статус и адрес регистрации:** ОсОО, АО или др. (организационные формы изложены ниже в Приложении).
- **Краткая информация о предприятии:** укажите дату создания, регистрационный номер, юридический адрес, кто является директором и гл.бухгалтером.
- **Контактные телефоны:** укажите контактное лицо и его номер мобильного телефона (также востап/телеграм), адрес эл. почты.

**3. Описание целей и сути проекта:** укажите конкретные цели, миссию и стратегические задачи проекта:

- **Миссия проекта:** это основная цель или задача, которая определяет суть проекта и его вклад в решение определенной проблемы или удовлетворение потребностей рынка.
- **Стратегические цели:** это долгосрочные цели или ожидаемые результаты, которые предприятие стремится достичь. Например, это может быть увеличение доходов, рост рыночной доли, расширение ассортимента продукции или достижение высокого уровня клиентской базы.

- **Краткое описание бизнес-идеи:** В этой части проекта обычно содержится описание основных продуктов или услуг, которые будет предлагать предприятие, и их уникальных особенностей или преимуществ.
- **Целевая аудитория:** Определение целевой аудитории или рыночного сегмента, которому предназначены продукты или услуги проекта.
- **Ключевые преимущества:** обычно выделяются ключевые преимущества проекта по сравнению с конкурентами или существующими на рынке аналогичными продуктами или услугами.
- **Объем финансирования:** какая сумма необходима для того, чтобы начать выпускать и продавать продукцию /услугу, также необходимо указать какая часть будет предоставлена заявителем (при наличии), а какая требует вложений инвесторов или кредиторов. Следует отметить, что наличие собственного участия в проекте инициатора выступает аргументом в пользу данного проекта, кроме того, большинство финансовых организаций имеют требование о наличии минимального взноса заявителя от 20% до 30% от стоимости проекта.
- **Показатели инвестиционной эффективности:** расчет NPV, IRR, период окупаемости проекта и др.

**Этот раздел бизнес-плана позволяет читателям и потенциальным заинтересованным сторонам понять суть проекта, его цели и ожидаемые результаты, что является ключевым для оценки его жизнеспособности и привлечения инвестиций.**

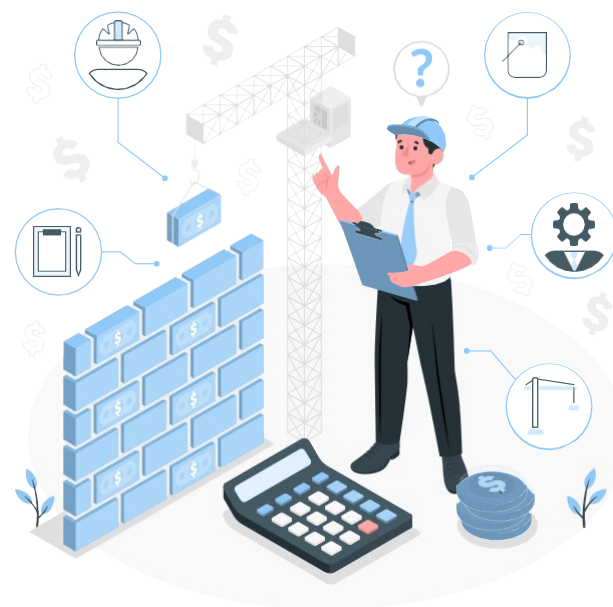
## II. Раздел. Информация о компании

### 1. История образования и деятельности компании:

Напишите историю создания компании, отрасли и направления, которыми занималась ваша компания.

**2. Учредители компании:** Предоставьте структуру владельцев компании, укажите ФИО или наименование Учредителя/лей, доля владения компанией, кратко о деятельности и опыте учредителей.

**3. Организационная структура:** Опишите полную организационную структуру компании с указанием количества сотрудников в каждом отделе (можете показать таблично/или приложить штатное расписание организации).



**НАПРИМЕР:**

Наименование подразделения	Должность	Кол-во штатных единиц
Производственный отдел	Инженер	2
...		
	ИТОГО	2

Приложите резюме руководителя, гл. бухгалтера, ключевых сотрудников.

**4. Информация об основных активах компании и источники их образования:** Составьте таблицу с указанием стоимости на текущий момент.

	Наименование	Стоимость в сом	Источник образования
<b>НАПРИМЕР:</b>	Производственное здание	1 000 000	За счет собственных средств
	Оборудование	500 000	За счет кредита
	...		

К активам относятся: незавершенное строительство, здания, сооружения, оборудование, мебель и принадлежности, транспортные средства, товары, топливо, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и прочие активы.

**5. Информация о текущей деятельности, производственные показатели:** Краткое описание чем занимается компания. Предоставьте информацию по выручке, расходам и прибыли за последние 3 года. Указать производственную мощность и др. Также, необходимо приложить годовые отчеты (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, расшифровка активов и пассивов компании) за последние 3 года.

### III. Раздел. Информация о проекте

**Ключевая часть, в которой необходимо предоставить подробную информацию о вашем бизнес проекте.**



**1. Описание проекта:** Подробное описание того, что представляет собой ваш инвестиционный проект, его основные цели и задачи. Четко определите цели, которые вы хотите достичь с помощью вашего инвестиционного проекта. Это может быть увеличение прибыли, расширение рынка, создание нового продукта или услуги и т. д.

**2. Идея и концепция:** Опишите идею вашего проекта и то, как он решает определенную проблему или удовлетворяет потребности рынка.

**3. Рыночный анализ:** Проведите анализ рынка, чтобы показать, что существует спрос на ваш продукт или услугу, и определите целевую аудиторию:

- Структура и характеристика рынка. Характеристика продукции, ее конкурентоспособность на рынке, уникальные особенности или преимущества.
- Импорт/экспорт и его будущие тенденции, объем и цены;
- Существующий потенциал отрасли, предприятия-конкуренты, оценка перспектив и проблем развития отрасли, территориальное размещение, качество продукции;
- Маркетинговая стратегия: программа продаж, организация сбыта;
- Наличие действующих контрактов по сбыту продукции, услуг.

**4. Конкурентный анализ:** Исследуйте конкурентов на рынке и определите их сильные и слабые стороны, а также то, как ваш проект будет отличаться от конкурентов.

## 5. Проектирование и технология:

- Обоснование выбора технологии и оборудования, схемы технологического процесса, преимущества и недостатки, надежность оборудования и гарантии поставщика;
- Производственная мощность с освоением по годам.

## 6. Сырьевая база:

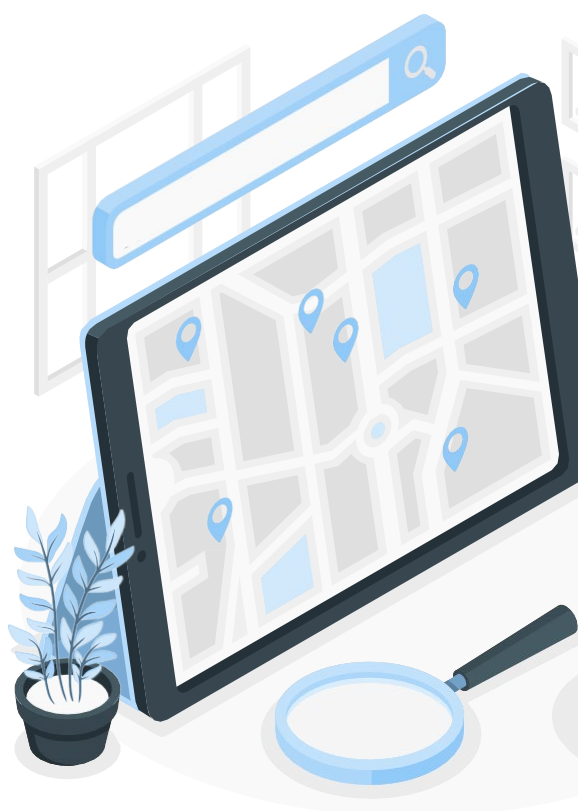
- Классификация сырья, материалов, компонентов;
- Наличие сырьевой базы;
- Наличие действующих контрактов с поставщиками сырья.

**7. Финансовые показатели:** Прогнозные финансовые показатели, с предоставлением финансовой модели в формате MS Excel, выполненный на период прогнозирования не менее запрашиваемого срока финансирования, с обязательным отражением следующих данных:

- Расчеты себестоимости выпускаемой продукции, услуги;
- Цены реализации готовой продукции/услуги;
- Прогноз прибылей и убытков;
- Прогнозный отчет о движении денежных средств;
- Прогнозируемый баланс;
- Прогнозируемые NPV и IRR проекта и прочие показатели эффективности проекта.
- И др.

**8. Команда проекта:** Представьте членов команды, их квалификацию и опыт работы, а также роли, которые они будут играть в реализации проекта. Наличие текущих кадров, специалистов. Потребность в дополнительных трудовых ресурсах. Штатное расписание.

## 9. Место реализации проекта:



- 1) Характеристика выбранного участка, место производства:
  - Удаленность от рынков сырья и сбыта готовой продукции, транспортные коммуникации;
  - Учет особенностей социально-экономического развития региона, преимущества и ограничения.
- 2) Наличие инженерных коммуникаций:
  - Обеспечение энергоресурсами;
  - Обеспечение водой;
  - Другие инженерные коммуникации необходимые для производства.
- 3) Строительство
  - Схема генерального плана, расположение зданий и корпусов;
  - Объемы строительно-монтажных работ в денежном выражении.

## IV. Раздел. Структура финансирования проекта

**Изложите информацию о том, каким образом ваш инвестиционный проект будет финансироваться. Этот раздел предоставляет инвесторам и заинтересованным сторонам понимание о том, откуда будут привлекаться средства для реализации проекта и как они будут использоваться.**

**1. Общий объем инвестиций:** Укажите общую сумму средств, необходимых для реализации вашего проекта, а также разбейте эту сумму на составляющие (например, капитальные расходы, операционные расходы, закупка сырья и т. д.).

**2. Источники финансирования:** Опишите, откуда будут получены средства для реализации проекта. Это может быть собственные средства владельцев бизнеса, кредиты от банков, инвестиции от частных инвесторов, гранты и т. д.

**3. Условия финансирования:** Опишите условия финансирования, такие как процентные ставки по кредитам, сроки погашения, обеспечение, если оно требуется, и любые другие важные аспекты.

**4. Структура капитала:** Представьте структуру капитала вашего проекта, то есть разбейте финансирование на долю собственных средств и долю заемных средств. Это поможет инвесторам оценить финансовую устойчивость проекта и его способность к погашению долга.

**5. График погашения кредитов:** Если ваш проект финансируется заемными средствами, предоставьте план погашения кредитов, включая график выплат и источники погашения (например, доходы от продаж, прибыль и т. д.).

**6. План использования средств:** Опишите, как будет использоваться каждый источник финансирования, включая операционные расходы, инвестиции в основные активы и любые другие цели.

**Важно предоставить полную и точную информацию о финансировании проекта, чтобы заинтересованные стороны могли оценить его потенциал и риски.**

Наименование (Статья) затрат	Всего затраты, сом	В том числе за счет:	
		Кредит	Собственный взнос
Капитальные вложения (строительство, покупка основных средств и пр.)			
Формирование оборотного капитала			
Финансовые издержки в инвестиционный период (выплата процентов, расходы по страхованию, оценке и оформлению залога, и т.п.)			
...			
Итого стоимость проекта			
Доля в структуре финансирования, %			

## V.Раздел. Риски и способы их снижения

**Идентифицируйте риски, которые могут повлиять на реализацию проекта, и предложите способы их снижения или управления, поскольку это помогает инвесторам и заинтересованным сторонам понять потенциальные угрозы и проблемы, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта, а также способы их управления:**

**1. Идентификация рисков:** Опишите основные риски, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. Это могут быть рыночные риски, технологические и производственные риски, риски ресурсного обеспечения и риски продаж, правовые, политические, валютные, репутационные и прочие риски.

**2. Оценка вероятности и влияния:** Оцените вероятность возникновения каждого риска и его потенциальное влияние на проект. Это позволит вам определить, на какие риски стоит обратить особое внимание.

**3. Способы снижения рисков:** Предложите конкретные стратегии и методы по снижению рисков. Это может включать в себя диверсификацию инвестиций, страхование, заключение договоров, аутсорсинг определенных функций и т. д.

**Идентифицируйте сильные и слабые стороны вашего проекта, а также возможности и угрозы, которые могут повлиять на его успешное выполнение. SWOT-анализ полезный инструмент при оценке рисков и разработке стратегий их снижения.**

S - Сильные стороны	O - Возможности
1.	1.
2.	2.
W - Слабые стороны	T - Угрозы
1.	1.
2.	2.

- **Сильные стороны (Strengths):** Идентификация сильных сторон вашего проекта поможет определить, какие аспекты могут помочь вам справиться с потенциальными рисками. Например, если ваша команда имеет высокий уровень экспертизы и опыта, это может смягчить риски, связанные с техническими проблемами или конкуренцией.

- **Слабые стороны (Weaknesses):** Анализ слабых сторон поможет выявить потенциальные уязвимости вашего проекта и идентифицировать риски, связанные с этими уязвимостями. Например, если ваш проект зависит от ограниченного числа поставщиков, это может быть риском из-за возможных проблем с поставками или ценовой конкуренции.

- **Возможности (Opportunities):** Оценка возможностей внешней среды поможет выявить потенциальные возможности для вашего проекта, которые могут помочь вам справиться с рисками или использовать их в свою пользу. Например, если вы запускаете новый продукт на рынке, и спрос на этот тип продукта растет, это может означать, что у вас есть потенциал для увеличения продаж и роста вашего бизнеса. Однако, чтобы успешно воспользоваться этой возможностью, вам нужно будет учитывать конкуренцию, спрос на продукт, его качество, маркетинговые стратегии и многие другие факторы.

- **Угрозы (Threats):** Идентификация угроз поможет вам определить потенциальные риски, связанные с внешней средой, которые могут повлиять на ваш проект. Например, изменения в законодательстве или экономической ситуации могут создать угрозы для вашего проекта, которые необходимо учитывать при разработке стратегий управления рисками.

## VI. Раздел. Социально-экономический эффект

Опишите то, как ваш проект будет влиять на общество и экономику в целом. Этот раздел бизнес-плана позволяет продемонстрировать потенциальным инвесторам, клиентам и заинтересованным сторонам, что ваш проект не только приносит финансовую выгоду, но и способствует решению социальных и экономических проблем.



**1. Создание рабочих мест:** Опишите, сколько рабочих мест будет создано вашим проектом. Это может включать как прямые рабочие места в вашей компании, так и косвенные рабочие места в смежных отраслях.

**2. Развитие инфраструктуры:** Если ваш проект предполагает развитие или модернизацию инфраструктуры, укажите, какие именно изменения будут внесены и как это повлияет на жизнь людей в регионе.

**3. Экономический рост и развитие:** Оцените потенциальный вклад вашего проекта в экономический рост и развитие региона или страны. Это может включать увеличение валового внутреннего продукта (ВВП), увеличение экспорта, привлечение иностранных инвестиций и т. д.

**4. Улучшение качества жизни:** Опишите, какие позитивные изменения в качестве жизни могут произойти в результате вашего проекта, например, улучшение доступности услуг, снижение уровня безработицы, улучшение условий жилья и т. д.

**5. Экологические аспекты:** Если ваш проект влияет на окружающую среду, опишите, какие меры будут приняты для минимизации негативного воздействия на природу и какие пользы могут получить экосистемы и местные сообщества.



# ПРИЛОЖЕНИЯ

## 1. Организационные-правовые формы:

Критерии	ВИДЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ							
	ИП (индивидуальный предприниматель)		ОсОО (общество с ограниченной ответственностью)	ОсДО (общество с дополнительной ответственностью)	АО (акционерное общество)		СК (сельскохозяйственный кооператив)	КФХ (крестьянское (фермерское) хозяйство)
	Свидетельство	Патент			ОАО (открытое акционерное общество)	ЗАО (закрытое акционерное общество)		Без образования ЮЛ
<b>Состав учредителей (участников)</b>	Физическое лицо		Физическое и (или) юридическое лицо  Не может иметь в качестве единственного учредителя другое хозяйственное общество, состоящее только из одного лица	Физическое и (или) юридическое лицо	Физическое и (или) юридическое лицо  Не может иметь в качестве единственного учредителя другое хозяйственное общество, состоящее только из одного лица		Физическое и (или) юридическое лицо	Физическое лицо
<b>Количество учредителей (участников)</b>	1		Не более 30	От 1 и более	Не ограничено	Не более 50	Не менее 7	От 1 и более
<b>Размер минимального уставного капитала, который необходим для создания</b>	Неприменимо		Любой	Любой	Не может быть менее одной тысячи размеров расчетного показателя		Любой	Любой
<b>Право собственности на имущество</b>	Собственник		Общество	Общество	Общество		Кооператив	Собственник/ КФХ
<b>Ответственность</b>	ИП отвечает всем принадлежащим ему имуществом (кроме того имущества, на которое по закону не может быть обращено взыскание)		Участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.	Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости внесенных ими вкладов, определяемом учредительными документами общества.	Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.		Члены кооператива не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью кооператива, в пределах стоимости внесенных паевых взносов.	Члены КФХ несут по его обязательствам неограниченную субсидиарную ответственность. Это значит, что в случае недостаточности имущества крестьянского (фермерского) хозяйства как юридического лица его члены должны платить по долгам своим личным имуществом.
<b>Возможности изменения состава участников</b>	Прекращение деятельности в качестве индивидуального предпринимателя		Выход Продажа (дарение, обмен) доли – отчуждение доли Исключение по решению суда	Выход Продажа (дарение, обмен) доли – отчуждение доли Исключение по решению суда	Продажа (дарение, обмен) акций – отчуждение акций		Исключение по решению общего собрания членов кооператива.	Выход

## 2. Налоговый режим

**В Кыргызстане установлены общий режим налогообложения и специальные налоговые режимы**

### 1) Общий налоговый режим

Предприниматель, который решил платить налоги согласно общему режиму налогообложения, будет в обязательном порядке уплачивать налог на прибыль, налог с продаж и налог на добавленную стоимость. Если у него возникнут обязательства как у налогового агента (появятся наемные работники), то он должен будет платить подоходный налог и делать отчисления по страховым взносам в Социальный фонд.

Виды налогов	Отчетность
<b>Налог на прибыль</b>	Единая налоговая декларация организации (FORM STI - 101) (ежегодно)
	Единая налоговая декларация физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность (ИП) (FORM STI - 102) (ежегодно)
	Расчет предварительной суммы налога на прибыль (FORM STI - 107) (за 3,6,9 месяцев)
<b>Налог с продаж</b>	Отчет по налогу с продаж субъекта малого предпринимательства (FORM STI - 129) (ежеквартально)
	Отчет по налогу с продаж субъекта среднего предпринимательства (FORM STI - 130) (ежеквартально)
	Отчет по налогу с продаж субъекта (за исключением субъектом малого и среднего предпринимательства) (FORM STI - 131) (ежемесячно)
<b>НДС</b>	Отчет по НДС (FORM STI - 062) (ежемесячно)
<b>Подоходный налог</b>	Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно)

### 2) Специальные налоговые режимы

Специальным налоговым режимом являются:

- а) налог на основе патента;
  - б) упрощенная система налогообложения на основе единого налога;
  - в) налоговый режим в свободных экономических зонах;
  - г) налоговый режим в Парке высоких технологий;
  - д) налог на майнинг;
  - е) налог на деятельность в сфере электронной торговли;
  - ж) налог на игорную деятельность;
- з) налог на деятельность в зоне торговли с особым режимом.

### 3) Единый налог

В случае, если предприниматель не желает быть плательщиком НДС, он может перейти на единый налог (упрощенная система налогообложения на основе единого налога).

Единый налог заменяет три налога: налог на прибыль, налог с продаж и НДС на облагаемые поставки.



ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	СТАВКИ ЕДИНОГО НАЛОГА	ОТЧЕТНОСТЬ
Торговая деятельность, осуществляемая субъектом, за исключением импортера, экспортера, дистрибьютора и субъекта, реализующего горюче-смазочные материалы, лекарственные средства и медицинские изделия	до 300000000 сомов - 0,5 процента от 300000000 сомов до 500000000 сомов - 1 процент	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) Единая налоговая декларация (ежегодно)
Торговая деятельность, осуществляемая субъектом, не указанные выше	4 процента - в наличной форме; 2 процента - в безналичной форме; 4 процента - в адрес обезличенного субъекта	Отчет по единому налогу <b>Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно)</b>  <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Переработка сельскохозяйственной продукции, производственной сферы, туроператорской деятельности, разработки программного обеспечения в области вычислительной техники, а также для турагентской деятельности:	4 процента - в наличной форме; 2 процента - в безналичной форме;	Отчет по единому налогу <b>Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно)</b>  <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Остальные виды деятельности	6 процентов - в наличной форме; 4 процента - в безналичной форме	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Субъект швейного и/или текстильного производства	0,25 процента в течение периода до 1 января 2027 год	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	СТАВКИ ЕДИНОГО НАЛОГА	ОТЧЕТНОСТЬ
Осуществляющий лотерейную деятельность	8 процентов	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Оказывающий услуги саун, бильярда и бань, за исключением муниципальных бань	8 процентов	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Субъект общественного питания в городах Бишкек и Ош на остальной территории Кыргызской Республики	6 процентов - в наличной форме; 4 процента - в безналичной форме  4 процентов - в наличной форме; 2 процента - в безналичной форме	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Резидент Парка креативной индустрии	в 2023 и 2024 годах - 0,5 процента; в 2025 и 2026 годах - 1 процента; с 2027 года - 2 процента	Отчет по единому налогу Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Индивидуальный предприниматель, осуществляющий реализацию товаров, работ, услуг населению, за исключением вышеуказанных видов деятельности и не осуществляющего экспортно-импортные операции	0 процентов при одновременном соблюдении условий: - выручка не превышает 8000000 сомов за последние 12 месяцев, следующих подряд, применение ККМ, привлечение не более двух наемных работников, отчисляются страховые взносы, деятельность в торговом объекте	<b><u>освобождается от представления отчета по единому налогу</u></b> Отчет по подоходному налогу, по средствам государственного социального страхования и трудовым отношениям (FORM STI - 161) (ежемесячно) <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>
Индивидуальный предприниматель, осуществляющий торговую деятельность на рынках и мини рынках, определенных Кабинетом Министров	0,1 процентов при соблюдении условий: - выручка не превышает 100000000 сомов за последние 12 месяцев, следующих подряд, обязательное применение ККМ, электронных счетов-фактур и сопроводительных документов, не производит товары, не реализует алкогольную продукцию, табачные изделия, лекарственные средства, медицинские изделия, ювелирные изделия из драгоценных металлов, также индивидуальный предприниматель не должен осуществлять экспортно-импортные операции	<b>Отчет по единому налогу</b> <b>Единая налоговая декларация (ежегодно)</b>

# 9 ШАГОВ

ДЛЯ НАЧАЛА СВОЕГО БИЗНЕСА

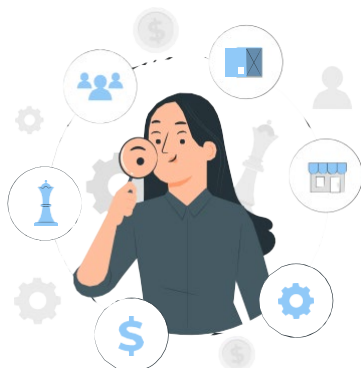
## РУКОВОДСТВО

ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Открытие бизнеса предполагает планирование, принятие ключевых финансовых решений и выполнение ряда юридических действий.

## 1 ПРОВЕДИТЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА



Исследование рынка подскажет вам, есть ли возможность превратить вашу идею в успешный бизнес. Это способ собрать информацию о потенциальных клиентах и предприятиях, уже работающих в вашем регионе. Используйте эту информацию, чтобы найти конкурентное преимущество для своего бизнеса

### Используйте маркетинговые исследования для поиска клиентов

Исследование рынка объединяет поведение потребителей и экономические тенденции для подтверждения и улучшения вашей бизнес-идеи.

Крайне важно с самого начала понять свою потребительскую базу. Исследование рынка позволит вам снизить риски даже тогда, когда ваш бизнес еще только зарождается.

Соберите демографическую информацию, чтобы лучше понять возможности и ограничения для привлечения клиентов. Это могут быть данные о возрасте, достатке, семье, интересах и все остальное, что имеет отношение к вашему бизнесу.

Затем ответьте на следующие вопросы, чтобы получить хорошее представление о вашем рынке:

- **Спрос:** Есть ли желание приобрести ваш товар или услугу?
- **Размер рынка:** Сколько людей могут быть заинтересованы в вашем предложении?
- **Экономические показатели:** Каков диапазон доходов и уровень занятости?
- **Местоположение:** Где живут ваши клиенты и куда может дотянуться ваш бизнес?
- **Насыщенность рынка:** Сколько аналогичных вариантов уже доступно потребителям?
- **Ценообразование:** Сколько потенциальные клиенты платят за эти альтернативы?

Вы также захотите быть в курсе последних тенденций малого бизнеса. Важно получить представление о конкретной доле рынка, которая будет влиять на вашу прибыль.

Вы можете провести исследование рынка, используя существующие источники, или провести исследование самостоятельно и обратиться непосредственно к потребителям.

Существующие источники могут сэкономить вам много времени и сил, но информация может быть не столь специфичной для вашей аудитории, как вам хотелось бы. Используйте их, чтобы ответить на вопросы, которые носят общий и количественный характер, например, тенденции развития отрасли, демографические показатели и доходы населения. Поищите информацию в Интернете или начните с нашего списка ресурсов для исследования рынка.

Самостоятельный опрос потребителей может дать вам более глубокое понимание вашей конкретной целевой аудитории. Однако прямые исследования могут отнимать много времени и быть дорогостоящими. Используйте его, чтобы ответить на вопросы о вашем конкретном бизнесе или клиентах, например, о реакции на ваш логотип, об улучшениях, которые вы могли бы внести в покупательский опыт, и о том, куда клиенты могут пойти вместо вашего бизнеса.

Вот несколько методов, которые вы можете использовать для проведения прямых исследований:

- Опросы
- Анкеты
- Фокус-группы
- Глубокие интервью

### **Используйте конкурентный анализ для поиска рыночного преимущества**

Конкурентный анализ поможет вам узнать, какие предприятия конкурируют за ваших потенциальных клиентов. Это является ключом к определению конкурентного преимущества, которое создает устойчивый доход.

Ваш конкурентный анализ должен выявить конкурентов по линейке продуктов или услуг и сегменту рынка. Оцените следующие характеристики конкурентной среды:

- Доля рынка
- Сильные и слабые стороны
- Ваше окно возможностей для выхода на рынок
- Важность вашего целевого рынка для ваших конкурентов
- Любые барьеры, которые могут помешать вам при выходе на рынок
- Косвенные или второстепенные конкуренты, которые могут повлиять на ваш успех

Несколько отраслей могут конкурировать за обслуживание того же рынка, на который вы нацелились. Важные факторы, которые необходимо учитывать, включают уровень конкуренции, угрозу появления новых конкурентов или услуг, а также влияние поставщиков и клиентов на цену.

# 2

## НАПИШИТЕ СВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН



Ваш бизнес-план — это основа вашего бизнеса. Это дорожная карта того, как структурировать, вести и развивать ваш новый бизнес. Как оформить бизнес-план вы можете посмотреть в начале настоящего пособия.

# 3

## ПРОФИНАНСИРУЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС



Начало бизнеса стоит денег. Финансирование бизнеса является одним из первых и наиболее важных финансовых решений, которые принимают большинство владельцев бизнеса. То, как вы решите финансировать свой бизнес, может повлиять на его структуру и ведение.

### Определите, какой объем финансирования вам потребуется

У каждого бизнеса свои потребности, и ни одно финансовое решение не является универсальным. Ваше личное финансовое положение и видение бизнеса определяют финансовое будущее вашего предприятия.

Как только вы узнаете, сколько средств вам потребуется на начальном этапе, настанет время выяснить, как вы их получите.



### САМОФИНАНСИРОВАНИЕ

### Финансируйте свой бизнес самостоятельно с помощью самофинансирования

Самофинансирование, иначе называемый "бутстрэппинг", позволяет вам задействовать собственные финансовые ресурсы для поддержки своего бизнеса. Самофинансирование может осуществляться в форме обращения за капиталом к родственникам и друзьям, использования ваших сберегательных счетов.

При самофинансировании вы сохраняете полный контроль над бизнесом, но при этом принимаете на себя все риски. Будьте осторожны, чтобы не потратить больше, чем вы можете себе позволить.

## Получите финансирование от инвестора

Инвесторы могут предоставить вам финансирование для начала вашего бизнеса в формах, оговоренных в договорах. Капитал обычно предлагается в обмен на долю собственности и активную роль в компании.

Почти все инвесторы, как минимум, хотят получить место в совете директоров. Поэтому будьте готовы отказаться от части контроля и владения вашей компанией в обмен на финансирование.



### ИНВЕТОРЫ

## Получите кредит для малого бизнеса

Если вы хотите сохранить полный контроль над своим бизнесом, но не имеете достаточно средств для начала, рассмотрите возможность получения кредита на развитие малого бизнеса.

Чтобы увеличить шансы на получение кредита, у вас должен быть бизнес-план, таблица расходов и финансовые прогнозы на следующие пять лет.

Подготовив материалы, обратитесь в банки и кредитные союзы с просьбой о предоставлении кредита. Вы захотите сравнить предложения, чтобы получить наилучшие условия кредитования.



### КРЕДИТЫ

# ВЫБЕРИТЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА

# 4



Местонахождение вашего бизнеса - одно из самых важных решений, которые вам предстоит принять. Независимо от того, создаете ли вы производственный бизнес или запускаете интернет-магазин, сделанный вами выбор, может повлиять на ваши налоги, юридические требования и доходы.

## Изучите лучшее место для размещения вашего бизнеса

Вам нужно будет зарегистрировать свой бизнес, платить налоги, получать лицензии и разрешения в том месте, которое вы выберете для размещения своего бизнеса.

Место, где вы разместите свой бизнес, частично зависит от расположения вашего целевого рынка, деловых партнеров и ваших личных предпочтений.

## Расходы на ведение бизнеса в зависимости от региона

При расчете затрат на открытие бизнеса учитывайте, что различные расходы могут стоить больше или меньше в зависимости от вашего местоположения.

Расходы, которые могут существенно различаться в зависимости от местоположения, включают стандартную заработную плату, законы о минимальной заработной плате, стоимость недвижимости, арендные ставки, ставки страхования бизнеса, коммунальные услуги, а также государственные лицензии и сборы.

## Местные постановления о зонировании

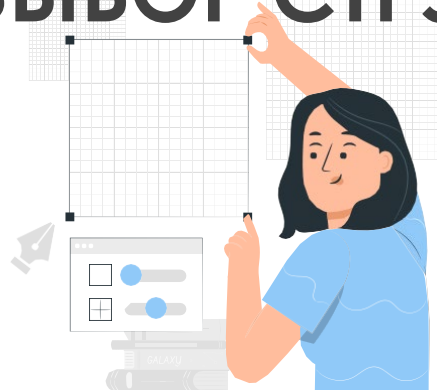
Если вы покупаете, арендуете, строите или планируете использовать для своего бизнеса физическую недвижимость, убедитесь, что она соответствует местным зонировующим требованиям.

Районы, как правило, зонированы для коммерческого или жилого использования. Постановления о зонировании могут ограничивать или полностью запрещать деятельность определенных видов бизнеса в данном районе.

У вас может быть меньше ограничений по зонированию, если вы ведете бизнес из своего дома, но постановления о зонировании все равно могут применяться даже к домашнему бизнесу.

# 5

## ВЫБОР СТРУКТУРЫ БИЗНЕСА



Юридическая структура, которую вы выберете для своего бизнеса, повлияет на требования к регистрации бизнеса, размер налогов и вашу личную ответственность.

Структура бизнеса влияет на то, сколько вы платите налогов, на вашу способность привлекать деньги, на то, какие документы вам нужно подавать, а также на вашу личную ответственность.

Вам нужно будет выбрать структуру бизнеса до того, как вы зарегистрируете свой бизнес. Большинству предприятий также необходимо получить идентификационный номер налогоплательщика и подать документы на получение соответствующих лицензий и разрешений.

Выбирайте тщательно. Хотя в будущем вы можете перейти на другую структуру бизнеса, могут существовать ограничения в зависимости от вашего местонахождения. Это может привести к налоговым последствиям и непреднамеренному распаду компании, а также к другим осложнениям.

Консультации с бизнес-консультантами, адвокатами и бухгалтерами могут оказаться полезными.

# ВЫБЕРИТЕ НАЗВАНИЕ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

# 6



Нелегко выбрать идеальное название. Вам нужно такое, которое отражает ваш бренд и отражает ваш дух. Вы также должны быть уверены, что название вашего бизнеса уже не используется кем-то другим.

## Регистрация фирменного наименования для его защиты

Вы должны выбрать название, которое отражает ваш фирменный стиль и не противоречит типам товаров и услуг, которые вы предлагаете.

Как только вы остановитесь на понравившемся вам названии, вам необходимо защитить его. Существует три различных способа регистрации фирменного наименования. Каждый способ регистрации названия служит разным целям, и некоторые из них могут быть юридически обязательными в зависимости от структуры и местонахождения вашего бизнеса.

### Фирменное наименование

### Товарный знак

### Доменное имя защищает адрес вашего бизнес-сайта

# 7

# ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС



Зарегистрируйте свой бизнес, чтобы сделать его отдельным юридическим лицом. Как и где вам нужно зарегистрироваться, зависит от структуры вашего бизнеса и местонахождения предприятия.

## Узнайте, нужно ли вам регистрировать свой бизнес

Ваше местоположение и структура бизнеса определяют, как вам нужно будет регистрировать свой бизнес. Определите сначала эти факторы, и регистрация станет очень простой.

Для большинства малых предприятий регистрация бизнеса не сложнее, чем регистрация фирменного наименования в органах государственного управления и местного самоуправления.

## Государственная регистрация юридических лиц

Юридические лица в Кыргызской Республике являются таковыми после государственной регистрации в Министерстве юстиции Кыргызской Республики или его территориальных управлениях.

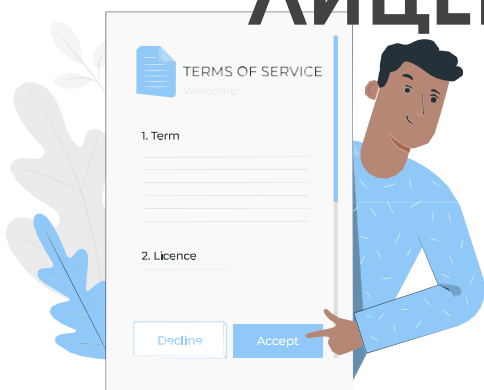
Государственная регистрация юридических лиц, филиалов (представительств) в Кыргызской Республике носит заявительный характер и осуществляется по принципу «единого окна», упрощающего процедуру регистрации субъектов предпринимательства. Государственная регистрация юридического лица производится в течение 3 рабочих дней<sup>101</sup> со дня представления необходимых для этого документов, на платной основе.

Для государственной регистрации юридического лица в регистрирующий орган необходимо предоставить следующие документы:

1. регистрационное заявление установленного образца;
2. решение учредителя (учредителей) о создании юридического лица;
3. в случае если иное юридическое лицо, зарегистрированное по законодательству Кыргызской Республики, выступает учредителем юридического лица, необходимо предоставить копию его свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации);
4. в случае если иностранное юридическое лицо выступает учредителем юридического лица, то необходимо предоставить легализованную/ апостилированную выписку из государственного реестра или другой документ, удостоверяющий, что иностранное юридическое лицо, выступающее учредителем юридического лица, является действующим юридическим лицом по законодательству своей страны;
5. копия паспорта (либо иного документа, признаваемого в соответствии с законодательством Кыргызской Республики в качестве документа, удостоверяющего личность) физического лица, выступающего руководителем юридического лица;
6. доверенность на представителя для представления интересов созданного юридического лица перед Министерством юстиции Кыргызской Республики и его территориальными управлениями;
7. копия паспорта (либо иного документа, признаваемого в соответствии с законодательством Кыргызской Республики в качестве документа, удостоверяющего личность) физического лица, выступающего представителем.

# ПОДАЙТЕ ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИЙ И РАЗРЕШЕНИЙ

# 8



Обеспечьте бесперебойную работу своего бизнеса, соблюдая требования законодательства. Лицензии и разрешения, необходимые для вашего бизнеса, зависят от отрасли, местоположения и других факторов.

Основополагающим нормативным правовым актом, регулирующим отношения, связанные с лицензированием отдельных видов деятельности, действий и операций, является Закон Кыргызской Республики «О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике» (далее – «Закон о ЛРС»).

Законодательство о лицензировании предусматривает две разновидности документов, предоставляющих их получателям право осуществлять определенную законодательством деятельность либо отдельные виды действий/операций:

**лицензия** удостоверяет право ее владельца на осуществление деятельности, в отношении которой введено государственное лицензирование;

**разрешение** подтверждает право его владельца на осуществление определенных действий в процессе своей деятельности.

Закон о ЛРС устанавливает исчерпывающий перечень лицензий и разрешений. Деятельность (либо действия), не включенные в установленный Законом о ЛРС перечень, осуществляются на общих началах без необходимости получения лицензий или разрешений.

Лицензии и разрешения выдаются на равных основаниях и условиях для всех физических и юридических лиц, независимо от форм собственности (в том числе иностранных лиц).

## ОТКРЫТЬ БАНКОВСКИЙ СЧЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА



Расчетный счет для малого бизнеса может помочь вам в решении юридических, налоговых и повседневных вопросов. Хорошая новость заключается в том, что его легко открыть, если у вас есть необходимые регистрации и документы.

### Преимущества банковских счетов для бизнеса

Как только вы начнете принимать или расходовать деньги в качестве своего бизнеса, вам следует открыть банковский счет для бизнеса. Обычные счета для бизнеса включают расчетный счет, сберегательный счет, счет для кредитных карт и счет для торговых услуг. Счета торговых предприятий позволяют вам принимать операции по кредитным и дебетовым картам ваших клиентов.

### Что следует учитывать при открытии расчетного или сберегательного счета для бизнеса:

- Вводные коммерческие предложения
- Процентные ставки для сберегательных и расчетных счетов
- Процентные ставки по кредитным линиям
- Комиссии за транзакции
- Плата за досрочное расторжение договора
- Плата за минимальный остаток на счете



Настоящее методическое пособие было подготовлено Проектным офисом при Общественном фонде "Фонд социального партнерства по развитию регионов".

В процессе разработки были учтены лучшие практики и рекомендации в области бизнес-планирования, а также специфические условия и потребности регионального бизнеса. Мы надеемся, что данное пособие станет полезным инструментом для предпринимателей, стремящихся к успешному развитию своих проектов и внесению вклада в экономическое процветание регионов.

### **Контактная информация:**

Адрес: ул. Токтогула 125/1, 8 эт., Бишкек  
Телефон: +996 312 88 66 68  
              +996 880 00 04 30  
Эл. почта: [project.office.kr@gmail.com](mailto:project.office.kr@gmail.com)

### **СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ!**

