



КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН
МИНИСТРЛЕР КАБИНЕТИ



РЕГИОНДОРДУ
ӨНУКТУРУУ БОЮНЧА
СОЦИАЛДЫК ӨНӨКТӨШТУК
ФОНДУ
ДОЛБООРДУК КЕНСЕ

БИЗНЕС-ПЛАНДЫ ИШТЕП ЧЫГУУ БОЮНЧА **МЕТОДИКАЛЫК КОЛДОНМО**





«Кыргыз Республикасынын 2030-жылга чейинки өнүгүүнүн Улуттук программасынын негизги артыкчылыктарынын дагы бири – чакан жана орто бизнести колдоо. Анткени бул сектор экономикабыздын локомотиви катары кызмат кылып, жумуш орундарын камсыздап, коомдун туруктуу өнүгүүсүнүн негизин калыптандырат.

Мамлекеттин бардык аракеттери ар бир кыргыз жараны өз жеринде урмат-сыйда жашоосуна, үй-бүлөсүнүн жанында болуусуна, сүйгөн иши менен алектенүүсүнө жана өз колу менен келечек куруусуна багытталган. Демек, биздин максатыбыз – ар бир адам эртеңки күнүнө чоң ишеним менен карап, өнүгүүгө, адал эмгектенүүгө жана татыктуу киреше табууга мүмкүнчүлүк түзүп берүү»

Садыр Нургожоевич Жапаров
Кыргыз Республикасынын Президенти

Баш сөз

Киришүү.....	4
Бизнес-планды түзүү.....	5
I.бөлүм. Долбоордун сүрөттөлүшү	5
II.бөлүм. Компания жөнүндө маалымат	6
III.бөлүм. Долбоор жөнүндө маалымат	7
IV.бөлүм. Долбоорду каржылоо түзүмү.....	9
V.бөлүм. Тобокелдиктер жана аларды азайтуу ыкмалары...10	
VI.бөлүм. Социалдык-экономикалык натыйжа.....	11
Тиркемелер	
1. Уюштуруучулук- укуктук формалары.....	12
2. Салык режими	13
<i>Ишин жаңы баштаган ишкер үчүн колдонмо.....</i>	<i>16</i>



КИРИШҮҮ

Бизнес-план - бул сиздин бизнесиңиздин негизи. Бул бизнести түзүүнүн, ишти алып баруунун жана өнүктүрүүнүн жол картасы.

Бизнес-план бизнестин негизги аспектилерин, анын максаттарын, стратегияларын, түзүмүн, ресурстарын жана каржылык божомолдорун камтыйт. Бул бизнести пландаштыруу жана башкаруу үчүн негиз болуп саналат.



Бизнес-пландын негизги аспектилери жана ал эмне үчүн керек:

- 1. Бизнес-идеяны жана максаттарды аныктоо:** бизнес-план бизнес идеясын аныктоого жана ага жетүү максаттарын жана стратегиясын аныктоого жардам берет.
- 2. Рынокту изилдөө:** бизнес-пландын алкагында рынокту талдоо жүргүзүлөт, анын ичинде атаандаштарды, максаттуу аудиторияны, потенциалдуу суроо-талпты жана рыноктун тенденцияларын изилденет.
- 3. Продукциянын же кызматтын сүрөттөлүшү:** бизнес-план бизнес сунуш кыла турган продукцияны же кызматтарды жана алардын өзгөчөлүктөрүн толук сүрөттөп берет.
- 4. Маркетинг стратегиясы:** ал кардарларды тартуу жана кармап калуу ыкмаларын, ошондой эле баа түзүү стратегиясын, продукцияны илгерилетүү жана таркатуу ыкмаларын аныктайт
- 5. Уюштуруу түзүмү:** бизнес-план компаниянын түзүмү, кызматкерлердин ролу жана башкаруу процесстери жөнүндө маалыматтарды камтыйт.
- 6. Финансылык болжол:** бул бизнес-пландын эң маанилүү аспектилеринин бири. Ал белгиленген мөөнөткө киреше, чыгаша жана каржылоого муктаждык боюнча болжолдорду камтыйт.
- 7. Тобокелдиктерди жана мүмкүнчүлүктөрдү баалоо:** бизнес-план бизнес туш болушу мүмкүн болгон тобокелдиктерди аныктоого жана аларды азайтуу стратегиясын иштеп чыгууга жардам берет.

Жалпысынан, бизнес-план бизнес идеянын жашоого жөндөмдүүлүгүн баалоо, инвестицияларды тартуу, ошондой эле иш-чараларды пландаштыруу жана стратегиялык максаттардын аткарылышын көзөмөлдөө үчүн курал болуп саналат.

Инвесторлар белгилүү бир бизнести инвестициялоо потенциалын баалоо үчүн бизнес-пландарды талап кылышат. Бизнес-план аларга долбоордун потенциалдуу тобокелдиктери жана кирешелери жөнүндө маалымат берет.

Банктар жана башка финансы институттары кредит же займ алуу өтүнүчтөрүн кароодо бизнес-пландарды талап кылышат. Бул аларга карыз алуучунун төлөө жөндөмдүүлүгүн жана мүмкүн болуучу тобокелдиктерди баалоого жардам берет.

БИЗНЕС-ПЛАНДЫ ТҮЗҮҮ

I бөлүм. Долбоордун сүрөттөлүшү

Компаниянын ишинин кыскача баяндамасы, бардык бизнес-планды иштеп чыгуу аяктагандан кийин документтин башында жайгаштырылат. Бул бөлүмдө бир нече пункт кыскача түрдө бүт бизнес-планды баяндайт. иштелип чыккан бизнес-пландын бардык бөлүмдөрүндө камтылган маалымат ушул бөлүмдү жазуу үчүн негиз болуп саналат.



1. Бизнес-долбоордун аталышы: долбоорунуздун атын жазыңыз.

2. Өтүнмө ээсинин аталышы: толук аталышын жана соода маркасын көрсөтүңүз.

- **Долбоорду ишке ашыруу дареги:** ишкердик иш жүргүзүлүп жаткан же пландаштырылып жаткан даректи көрсөтүңүз.
- **Юридикалык статусу жана каттоо дареги:** ЖЧК, АК же башкалар (уюштуруу формалары Тиркемеде көрсөтүлгөн).
- **Ишкана жөнүндө кыскача маалымат:** түзүлгөн күнүн, каттоо номерин, юридикалык дарегин, директору жана башкы бухгалтери ким экендигин көрсөтүңүз.
- **Байланыш телефондору:** байланышуучу адамды жана анын мобилдик телефонун номерин (ошондой эле востап/телеграм), эл. почты дарегин көрсөтүңүз.

3. Долбоордун максаттарын жана маңызын сүрөттөө: долбоордун конкреттүү максаттарын, миссиясын жана стратегиялык милдеттерин көрсөтүңүз:

- **Долбоордун миссиясы:** бул долбоордун маңызын жана кандайдыр бир көйгөйдү чечүүдө же рыноктун муктаждыктарын канааттандырууда анын салымын аныктаган негизги максаты же милдети.
- **Стратегиялык максаттары:** ишкана жетишүүгө умтулган узак мөөнөттүү максаттар же күтүлгөн натыйжалар. Мисалы, бул кирешенин көбөйүшү, рыноктун үлүшүнүн өсүшү, продукциянын ассортиментин кеңейтүү же кардарлар базасынын жогорку деңгээлине жетүү болушу мүмкүн.
- **Бизнес-идеяны кыскача баяндоо:** долбоордун бул бөлүгүндө, адатта, ишкана сунуш кыла турган негизги продукциялар же кызматтар, алардын өзгөчөлүктөрү же артыкчылыктары сүрөттөлөт.
- **Максаттуу аудитория:** долбоордун продукциясы же кызматтары арналган максаттуу аудиторияны же рыноктук сегментти аныктоо.
- **Негизги артыкчылыктары:** долбоордун атаандаштарга же рыноктогу окшош продукцияларга же кызматтарга салыштырмалуу негизги артыкчылыктары баса белгиленет.
- **Каржылоо көлөмү:** продукцияны чыгаруу /кызматты көрсөтүү жана сатып баштоо үчүн кандай сумма талап кылына тургандыгы, ошондой эле бул суммасынын кайсы бөлүгү өтүнмө берүүчү тарабынан бериле тургандыгы (бар болсо) жана кайсы бөлүгү инвесторлордун же кредиторлордун салымдарын талап кыла

тургандыгы көрсөтүлөт. Демилгечинин долбоорго жеке катышуусу бул долбоордун пайдасына аргумент боло тургандыгын белгилей кетүү керек, мындан тышкары көпчүлүк финансылык уюмдарда өтүмө ээсинин долбоордун наркынын 20% дан 30% га чейинки минималдуу төгүмү бар экендиги жөнүндө талабы бар.

- **Инвестициялык натыйжалуулуктун көрсөткүчтөрү:** NPV, IRR эсептөөлөрү, долбоордун өзүн-өзү актоо мөөнөтү жана башкалар.

Бизнес-пландын бул бөлүмү окурмандарга жана потенциалдуу кызыкдар тараптарга долбоордун маңызын, анын максаттарын жана күтүлүп жаткан натыйжаларын түшүнүүгө мүмкүндүк берет, бул анын жарамдуулугун баалоо жана инвестицияларды тартуу үчүн маанилүү.

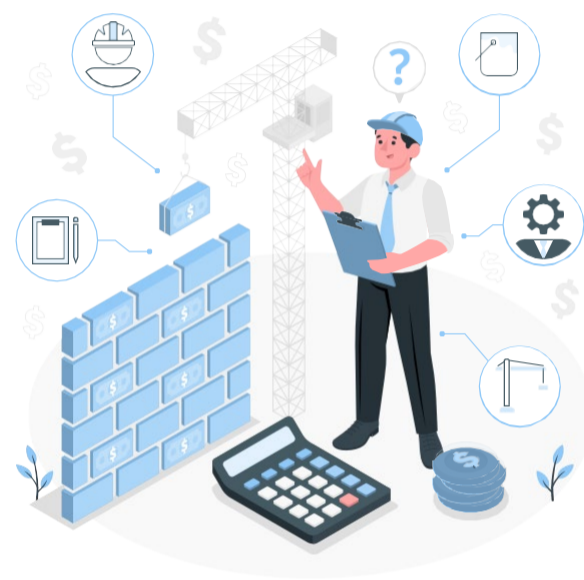
II бөлүм. Компания жөнүндө маалымат

1. Компаниянын түптөлүшүнүн жана ишинин тарыхы:

компаниянын түптөлүшүнүн тарыхын, тармактарын жана багыттарын жазыңыз.

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

3. Уюштуруу түзүмү: ар бир бөлүмдөгү кызматкерлердин санын көрсөтүү менен компаниянын толук уюштуруу түзүмүн көрсөтүңүз (таблица менен/ же уюмдун штаттык ырааттамасын тиркеп).



	Бөлүмдүн аталышы	Кызмат орду	Штаттык бирдиктин саны
МИСАЛЫ:	Өндүрүш бөлүмү	Инженер	2
	• • •		
		бардыгы	2

Жетекчинин, башкы бухгалтердин, негизги кызматкерлердин резюмесин тиркеңиз

4. Компаниянын негизги активдери жана аларды түзүү булактары жөнүндө маалымат:

Учурдагы наркы менен таблица түзүңүз.

	Аталышы	Наркы сом менен	Түзүү булагы
МИСАЛЫ:	Өндүрүш имараты	1 000 000	Жеке каражаттардын эсебинен
	Жабдуу	500 000	Кредиттин эсебинен
	...		

Активдерге: бүткөрүлбөгөн курулуш, имараттар, курулмалар, жабдуулар, эмеректер жана буюмдар, транспорт каражаттары, товарлар, отун, запастык бөлүктөр, баалуулугу төмөн жана тез эскирүүчү буюмдар жана башка активдер кирет.

5. Учурдагы ишмердүүлүк жөнүндө маалымат, өндүрүштүк көрсөткүчтөр: Компания кандай иш алып баргандыгы жөнүндө кыскача маалымат. Акыркы 3 жылдагы кирешелер, чыгымдар жана кирешелер жөнүндө маалымат бериңиз. Өндүрүштүк кубаттуулукту ж. б. көрсөтүңүз. Ошондой эле, акыркы 3 жылдын жылдык отчетторун (баланс, кирешелер жана чыгашалар жөнүндө отчет, акча каражаттарынын кыймылы жөнүндө отчет, компаниянын активдерин жана пассивдерин чечмелөө) тиркөө зарыл.

III бөлүм. Долбоор жөнүндө маалымат

Негизги бөлүк, мында сиздин бизнес долбоор жөнүндө толук маалыматты берүү зарыл.



1. Долбоорду сүрөттөө: Сиздин инвестициялык долбооруңуз, анын негизги максаттары жана милдеттери жөнүндө кеңири маалымат. Инвестициялык долбооруңуз менен жетүүнү пландаган максаттарыңызды так аныктаңыз. Бул кирешени көбөйтүү, рынокту кеңейтүү, жаңы продукцияны же кызматты түзүү ж.б. болушу мүмкүн.

2. Идея жана концепция: Долбооруңуздун идеясын жана ал белгилүү бир көйгөйдү кантип чечерин же рыноктун муктаждыктарын канааттандыраарын көрсөтүп бериңиз.

3. Рыноктук талдоо: Сиздин продукцияга же кызматыңызга суроо-талап бар экендигин көрсөтүү жана максаттуу аудиторияны аныктоо үчүн рынокко талдоо жүргүзүңүз:

- Рыноктун түзүмү жана мүнөздөмөсү. Продукциянын мүнөздөмөсү, анын рыноктогу атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү, уникалдуу өзгөчөлүктөрү же артыкчылыктары.
- Импорт/экспорт жана анын келечектеги тенденциялары, көлөмү жана баалар;
- Тармактын учурдагы потенциалы, атаандаш ишканалар, тармактын өнүгүү келечегин жана көйгөйлөрүн баалоо, аймактык жайгаштыруу, продукциянын сапаты;
- Маркетинг стратегиясы: сатуу программасы, сатууну уюштуруу;
- Продукцияны, кызматты сатуу боюнча колдонуудагы контракттардын болушу.

4. Атаандаштыкты талдоо: Рыноктогу атаандаштарды изилдеп, алардын күчтүү жана алсыз жактарын, ошондой эле сиздин долбоор атаандаштардан кандайча айырмаланарын аныктаңыз.

5. Долбоорлоо жана технология:

- Технологияларды жана жабдууларды тандоо негиздемеси, процесстин схемалары, артыкчылыктары жана кемчиликтери, жабдуулардын ишенимдүүлүгү жана жеткирүүчүнүн кепилдиктери;
- Жыл сайын өздөштүрүү менен өндүрүштүк кубаттуулук.

6. Сырьё базасы:

- Сырьену, материалдарды, компоненттерди классификациялоо;
- Сырьелук базанын болушу;
- Сырьену жеткирүүчүлөр менен колдонуудагы контракттардын болушу.

7. Финансылык көрсөткүчтөр: Болжолдонгон финансылык көрсөткүчтөр, болжолдоонун суралган каржылоо мөөнөтүнөн кем эмес мезгилинде аткарылган, финансылык моделди MS Excel форматында берүү менен, төмөнкү маалыматтарды милдеттүү түрдө чагылдыруу менен:

- Өндүрүлгөн продукциянын, кызматтын өздүк наркын эсептөө;
- Даяр продукцияны/ кызматты сатуу наркы;
- Пайданы жана чыгымдарды болжолдоо;
- Акча каражаттарынын кыймылы жөнүндө болжолдуу отчет;
- Болжолдонгон баланс;
- Долбоордун болжолдонгон NPV жана IRR, долбоордун натыйжалуулугунун башка көрсөткүчтөрү.
- Ж.б.

8. Долбоордун командасы: Команданын мүчөлөрүн, алардын квалификациясын жана иш тажрыйбасын жана долбоорду ишке ашырууда ойной турган ролдорун тааныштырыңыз. Учурдагы кадрлардын, адистердин болушу. Кошумча эмгек ресурстарына муктаждык. Штаттык ырааттама.

9. Долбоорду ишке ашыруу жери:

1) Тандалган участканун мүнөздөмөсү, өндүрүш жери:

- Сырьенун жана даяр продукцияны сатуу рынокторунун алыстыгы, транспорттук коммуникациялар.
- Региондун социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн өзгөчөлүктөрүн, артыкчылыктарды жана чектөөлөрдү эске алуу

2) Инженердик коммуникациялардын болушу:

- Энергия ресурстары менен камсыздоо;
- Суу менен камсыздоо;
- Өндүрүш үчүн зарыл болгон башка инженердик коммуникациялар.

3) Курулуш

- Башкы пландын схемасы, имараттардын жана корпустардын жайгашуусу;
- Курулуш-монтаждоо иштеринин акчалай туюнтмада көлөмү.



IV бөлүм. Долбоорду каржылоо түзүмү

Инвестициялык долбооруңуз кандайча каржыланары жөнүндө маалымат бериңиз. Бул бөлүм инвесторлорго жана кызыкдар тараптарга долбоорду ишке ашыруу үчүн каражат кайдан келери жана ал кандайча колдонула тургандыгы жөнүндө түшүнүк берет.

1. Инвестициялардын жалпы көлөмү: Долбоорунузду ишке ашыруу үчүн керектүү каражаттардын жалпы суммасын жазыңыз, ошондой эле бул сумманы компоненттерге бөлүңүз (мисалы, капиталдык чыгымдар, операциялык чыгымдар, сырье сатып алуу ж. б.).

2. Каржылоо булактары: Долбоорду ишке ашыруу каражат кайдан алынарын сүрөттөп бериңиз. Бул бизнес ээлеринин жеке каражаттары, банктардан алынган кредиттер, жеке инвесторлордун инвестициялары, гранттар ж. б болушу мүмкүн.

3. Каржылоо шарттары: Кредиттин пайыздык чендери, төлөө мөөнөтү, эгер талап кылынса, күрөө жана башка маанилүү аспектилер сыяктуу каржылоо шарттарын сүрөттөнүз.

4. Капиталдын түзүмү: Долбоорунуздун капиталдык түзүмүн сунуштаңыз, башкача айтканда, каржылоону жеке каражаттардын үлүшүнө жана займ каражаттардын үлүшүнө бөлүңүз. Бул инвесторлорго долбоордун каржылык туруктуулугун жана анын карызды төлөө мүмкүнчүлүгүн баалоого жардам берет.

5. Кредиттерди төлөө графиги: Эгерде сиздин долбоор займ каражаттары менен каржыланса, кредитти төлөө планын, анын ичинде төлөө графигин жана төлөө булактарын (мисалы, сатуудан түшкөн киреше, пайда ж.б.) көрсөтүңүз.

6. Каражаттарды пайдалануу планы: Каржылоонун ар бир булагы кандайча колдонуларын, анын ичинде операциялык чыгымдарды, негизги активдерге инвестицияларды жана башка максаттарды сүрөттөп бериңиз.

Кызыкдар тараптар анын потенциалын жана тобокелдиктерин баалоо үчүн долбоорду каржылоо жөнүндө толук жана так маалымат берүү маанилүү.

Чыгымдардын аталышы (Статья)	Жылпы чыгымдар, сом	Анын ичинде төмөнкүлөрдүн эсебинен:	
		Кредит	Жеке төгүм
Капиталдык салымдар (курулуш, негизги каражаттарды сатып алуу ж.б.)			
Жүгүртүү капиталын түзүү			
Инвестициялык мезгилдеги финансылык чыгымдар (пайыздарды төлөө, камсыздандыруу, күрөөнү баалоо жана тариздөө боюнча чыгымдар ж. б.)			
...			
Долбоордун жалпы наркы			
Каржылоо түзүмүндөгү үлүш, %			

V бөлүм. Тобокелдиктер жана аларды төмөндөтүү ыкмалары

Долбоорду ишке ашырууга таасир этиши мүмкүн болгон тобокелдиктерди аныктап, аларды азайтуунун же башкаруунун жолдорун сунуштаңыз, анткени бул инвесторлорго жана кызыкдар тараптарга долбоорду ишке ашырууда келип чыгышы мүмкүн болгон коркунучтарды жана көйгөйлөрдү жана аларды кантип башкарууну түшүнүүгө жардам берет:

1. Тобокелдиктерди аныктоо: Долбоордун жүрүшүндө келип чыгышы мүмкүн болгон негизги тобокелдиктерди сүрөттөп бериңиз. Бул рыноктук тобокелдиктер, технологиялык жана өндүрүштүк тобокелдиктер, ресурстук тобокелдиктер жана сатуу тобокелдиктери, укуктук, саясий, валюталык, репутациялык жана башка тобокелдиктер болушу мүмкүн.

2. Ыктымалдуулукту жана таасирди баалоо: Ар бир тобокелдиктин пайда болуу ыктымалдыгын жана анын долбоорго тийгизген таасирин баалоо. Бул өзгөчө көңүл буруу керек болгон тобокелдиктерди аныктоого мүмкүндүк берет.

3. Тобокелдиктерди азайтуу ыкмалары: Тобокелдиктерди азайтуунун конкреттүү стратегияларын жана ыкмаларын сунуштаңыз. Буга инвестицияларды диверсификациялоо, камсыздандыруу, келишим түзүү, айрым функцияларды аутсорсинг ж. б.

Долбооруңуздун күчтүү жана алсыз жактарын, ошондой эле анын ийгиликтүү аткарылышына таасир этиши мүмкүн болгон мүмкүнчүлүктөрдү жана коркунучтарды аныктаңыз. SWOT-талдоо тобокелдиктерди баалоодо жана аларды азайтуу стратегиясын иштеп чыгууда пайдалуу инструмент.

S – Күчтүү жактары	O - Мүмкүнчүлүктөр
1.	1.
2.	2.
W – Алсыз жактары	T- Коркунучтар
1.	1.
2.	2.

• **Күчтүү жактары (Strengths):** Долбооруңуздун күчтүү жактарын аныктоо мүмкүн болгон тобокелдиктерди жеңүүгө кайсы аспектилер жардам берерин аныктоого жардам берет. Мисалы, эгерде сиздин командаңыздын тажрыйбасы жана тажрыйбасы жогору болсо, анда ал техникалык кыйынчылыктарга же атаандаштыкка байланыштуу тобокелдиктерди азайтышы мүмкүн

• **Алсыз жактыр (Weaknesses):** Алсыз жактарын талдоо сиздин долбоордун потенциалдуу алсыз жактарын аныктоого жана ошол

алсыздыктарга байланыштуу тобокелдиктерди аныктоого жардам берет. Мисалы, эгерде сиздин долбоор жеткирүүчүлөрдүн чектелген санына көз каранды болсо, бул жеткирүүчүлөр менен мүмкүн болгон көйгөйлөрдөн же баа атаандаштыгынан улам тобокелдик болушу мүмкүн.

- **Мүмкүнчүлүктөр (Opportunities):** Тышкы чөйрөнүн мүмкүнчүлүктөрүн баалоо сиздин долбоорунуз үчүн тобокелдиктерди башкарууга же аларды өз пайданызга колдонууга жардам бере турган потенциалдуу мүмкүнчүлүктөрдү аныктоого жардам берет. Мисалы, сиз рынокто жаңы продукция чыгарсаңыз жана продукциянын ушул түрүнө суроо-талап өсүп жатса, анда бул сиздин сатуу жана бизнесиниздин өсүшү үчүн потенциалыңыз бар экендигин билдириши мүмкүн. Бирок, бул мүмкүнчүлүктү натыйжалуу пайдалануу үчүн, атаандаштыкты, өнүмгө болгон суроо-талапты, анын сапатын, маркетинг стратегияларын жана башка көптөгөн факторлорду эске алышыңыз керек.

- **Коркунучтар (Threats):** Коркунучтарды аныктоо сиздин долбоорунузга таасир этиши мүмкүн болгон тышкы чөйрөнүн потенциалдуу тобокелдиктерин аныктоого жардам берет. Мисалы, мыйзамдардагы же экономикалык кырдаалдардагы өзгөрүүлөр сиздин долбоорго коркунуч туудурушу мүмкүн, аны тобокелдиктерди башкаруу стратегиясын иштеп чыгууда эске алуу керек.

VI бөлүм. Социалдык-экономикалык натыйжа

Сиздин долбоор коомго жана жалпы экономикага кандай таасирин тийгизе тургандыгын сүрөттөнүз. Бизнес-пландын бул бөлүмү потенциалдуу инвесторлорго, кардарларга жана кызыкдар тараптарга сиздин долбоор финансылык гана пайда алып келбестен социалдык-экономикалык көйгөйлөрдү чечүүгө да мүмкүнчүлүк бере тургандыгын ачып көрсөтө алат.



1. Жумушчу ордун түзүү: Сиздин долбоорунуз канча жумуш ордун түзө тургандыгын сүрөттөнүз. Бул түздөн-түз сиздин компаниядагы жумушчуларды, ошондой эле тектеш тармактардагы кыйыр түзүлүүчү жумуш орундарын камтыйт.

2. Инфраструктураны өнүктүрүү: Эгер сиздин долбоор инфраструктураны өнүктүрүү же жаңылоону болжолдосо, кандай өзгөртүү киргизе турганыңызды жана бул өзгөрүү аймактагы калктын жашоосуна кандай таасир көрсөтө тургандыгын көрсөтүңүз.

3. Экономикалык өсүш жана өнүгүү: Сиздин долбоор өлкөнүн же аймактын өнүгүүсүнө же экономикалык өсүшүнө киргизе турган олуттуу салымын баалаңыз. Бул ички дүң продукциянын (ИДП) өнүгүүсүн, экспорттун жогорулашын, чет элдик инвесторду тартууну камтышы мүмкүн.

4. Жашоо деңгээлин жакшыртуу: Сиздин долбоордун жыйынтыгы менен жашоо деңгээлин жакшыртууга тийгизген оң таасирлерин сүрөттөнүз, мисалы, кызмат көрсөтүүнүн жеткиликтүүлүгүн жакшыртуу, жумушсуздуктун деңгээлин азайтуу, жашоо шартын жакшыртуу.

5. Экологиялык аспектилер: Эгерде сиздин долбоор курчап турган чөйрөгө таасир тийгизе турган болсо табиятка тийгизе турган терс таасирин азайтуу үчүн кандай чаралар көрүлөт жана экотүзүм менен жергиликтүү коомчулук кандай пайда көрө алат тургандыгын сүрөттөнүз.



ТИРКЕМЕ

1. Уюштуруучулук-укуктук формалар:

Ишкердик иштин уюштуруучулук-укуктук формасынын түрлөрү

Критерийлер	ЖИ (жеке ишкер)		ЖЧК (жоопкерчилиги чектелген коом)	КЖК (кошумча жоопкерчиликүү коом)	АК (акционердик коом)		АЧК (айыл-чарба кооперативи)	ДФЧ (дыйкан (фермер) чарбасы)	
	Күбөлүк	Патент			ААК (Ачык акционердик коом)	ЖАК (Жабык акционердик коом)		ЮЖ түзбөй туруп	Юридикалык жак түрүндө
Уюштуруучулардын (катышуучулардын) курамы	Жеке жак		Жеке же юридикалык жак Бир гана адамдан турган чарбалык коом башка жалгыз уюштуруучу катары болушу мүмкүн эмес	Жеке жана (же) юридикалык жак	Жеке жана (же) юридикалык жак Бир гана адамдан турган чарбалык коом башка жалгыз уюштуруучу катары болушу мүмкүн эмес		Жеке жана (же) юридикалык жак	Жеке жак	
Уюштуруучулардын (катышуучулардын) саны	1		30 ашык эмес	1 же андан ашык	чектелбейт	50 ашык эмес	7 кем эмес	1 же андан ашык	
Түзүү үчүн зарыл болгон уставдык капиталдын минималдуу өлчөмү	Зарыл эмес		Бардык	Бардык	Миң эсептик көрсөткүчтүн өлчөмүнөн кем болбойт		Бардык	Бардык	
Мүлккө менчик укугу	Менчик		Коом	Коом	коом		Кооператив	менчик/ ДФЧ	
Жоопкерчилик	Жеке ишкер өзүнө таандык бардык мүлк менен жооп берет (мыйзам боюнча өндүрүп алууга мүмкүн болбогон мүлктөн тышкары)		Катышуучулар анын милдеттенмелери боюнча жооп беришпейт жана алар кошкон салымдардын наркынын чегинде коомдун иши менен байланышкан чыгымдардын тобокелдин тартышат	Коомдун катышуучулары анын милдеттенмелери боюнча өзүнүн мүлкү менен коомдун документтеринде аныкталган алар кошкон салымдарынын наркынан бардыгы үчүн бирдей өлчөмдө субсидиардык жоопкерчилик тартышат.	Акционерлер коомдун милдеттенмелери боюнча жооп беришпейт жана өздөрүнө таандык болгон акциялардын наркынын чектеринде анын иши менен байланышкан чыгымдардын тобокелдигин тартышат.		Кооперативдин мүчөлөрү анын милдеттенмелери боюнча жооп беришпейт жана төлөнгөн үлүштүк төгүмдөрдүн наркынын чегинде кооперативдин иши менен байланышкан чыгымдардын тобокелдигин тартат.	ДФЧ мүчөлөрү анын милдеттенмелери боюнча чектелбеген субсидиардык жоопкерчилик тартышат. Бул дыйкан (фермердик) чарбанын мүлкү юридикалык жак катары жетишсиз болгон учурда анын мүчөлөрү карыздар боюнча өзүнүн жеке мүлкү менен төлөөгө тийиш дегенди билдирет	

Катышуучулардын курамын өзгөртүү мүмкүнчүлүгү	Жеке ишкер катары ишин токтотуу	Чыгуу, үлүштү сатуу (белекке берүү, алмашуу) - үлүштү ээликтен ажыратуу соттун чечими боюнча алып салуу	Чыгуу үлүштү сатуу (белекке берүү, алмашуу) - үлүштү ээликтен ажыратуу соттун чечими боюнча алып салуу	Акцияларды сатуу (белекке берүү, алмашуу) - акцияларды ажыратуу	Чыгуу Кооперативдин мүчөлөрүнүн жалпы чогулушунун чечими боюнча чыгаруу.	Чыгуу
---	---------------------------------	---	--	--	---	-------

2. Салык режими

Кыргызстанда салык салуунун жалпы режими жана атайын салыктык режим белгиленген

1) Жалпы салыктык режим

Жалпы салык режимине ылайык салыктарды төлөөнү чечкен ишкер киреше салыгын, сатуу салыгын жана кошумча нарк салыгын милдеттүү түрдө төлөйт. Эгерде анда салык агенти катары милдеттенмелер пайда болсо (жалданган кызматкерлер пайда болсо), анда ал киреше салыгын төлөөгө жана Социалдык фондго камсыздандыруу төгүмдөрү боюнча чегерүүлөрдү жүргүзүүгө тийиш болот.

Салыктын түрлөрү	Отчеттуулук
Киреше салыгы	Уюмдун бирдиктүү салык декларациясы (FORM STI -101) (жыл сайын)
	Ишкердик иш-аракетти жүзөгө ашыруучу жеке жактын (ЖИ) бирдиктүү салык декларациясы, (FORM STI - 102) (жыл сайын)
	Киреше салыгынын алдын ала суммасынын эсеби (FORM STI - 107) (3,6,9 айга)
Сатуу салыгы	Чакан ишкер субъекттин сатуудан алына турган салыгы боюнча отчет (FORM STI - 129) (квартал сайын)
	Орто ишкердик субъектинин сатуудан алынуучу салыгы боюнча отчет (FORM STI - 130) (квартал сайын)
	Субъекттин сатуудан алынуучу салык боюнча отчету (чакан жана орто ишкердик субъектисин кошпогондо) (FORM STI - 131) (ай сайын)
КНС	КНС боюнча отчет (FORM STI - 062) (ай сайын)
Киреше салыгы	Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча Отчет (FORM STI - 161) (ай сайын)

2) Атайын салыктык режимдер

Атайын салык режими болуп төмөнкүлөр саналат:

- патенттин негизиндеги салык;
- бирдиктүү салыктын негизинде салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн системасы;
- эркин экономикалык зоналардагы салык режими;
- жогорку технологиялар паркындагы салык режими;
- майнинг салыгы;

е) электрондук соода чөйрөсүндөгү ишке салык;

ж) оюн-зоок ишине салык;

з) өзгөчө режимдеги соода зонасындагы ишкердикке салык.

3) Бирдиктүү салык

Эгерде ишкер КНС төлөөчү болгусу келбесе, анда ал бирдиктүү салыкка өтүшү мүмкүн (бирдиктүү салыктын негизинде салык салуунун жөнөкөйлөтүлгөн системасы).

Бирдиктүү салык үч салыкты алмаштырат: киреше салыгы, сатуу салыгы жана салык салынуучу беримдерге КНС.



ИШКЕРДИК ТҮРЛӨРҮ	БИРДИКТҮҮ САЛЫК	ОТЧЕТ
Импорттоочуну, экспорттоочуну, дистрибьюторду жана күйүүчү-майлоочу материалдарды, дары-дармек каражаттарын жана медициналык буюмдарды сатуучу субъектти кошпогондо, субъект тарабынан жүзөгө ашырылуучу соода иши	30000000 сомго чейин - 0,5 пайыз 30000000 сомдон до 50000000 сомго чейин -1 пайыз	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Жогоруда көрсөтүлбөгөн субъект жүргүзгөн соода иши	4 пайыз – накталай түрдө; 2 пайыз – накталай эмес түрдө; 4 пайыз - жеке маалыматтары көрсөтүлбөгөн субъекттин дарегине	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Айыл чарба продукциясын кайра иштетүү, өндүрүш чөйрөсү, туроператордук ишмердүүлүк, эсептөө техникасы жаатында программалык камсыздоону иштеп чыгуу, ошондой эле турагенттик ишмердүүлүк үчүн:	4 пайыз – накталай түрдө; 2 пайыз – накталай эмес түрдө ;	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Ишкердиктин калган түрлөрү	6 пайыз – накталай түрдө; 4 пайыз – накталай эмес түрдө	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Тигүү жана текстиль өнөр жайынын субъекттери	0,25 пайыз 2027-жылдын 1-январына чейин	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)

ИШКЕРДИК ТҮРЛӨРҮ	БИРДИКТҮҮ САЛЫК	ОТЧЕТ
Лоторея ишин жүзөгө ашыруучу	8 пайыз	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Муниципалдык мончолордон тышкары сауна, бильярд жана мончо кызматтарын көрсөткөндөр	8 пайыз	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Кыргыз Республикасынын Бишкек жана Ош шаарларындагы, башка аймактарындагы коомдук тамактануу субъекттери	6 пайыз – накталай түрдө; 4 пайыз – накталай эмес түрдө 4 пайыз – накталай түрдө; 2 пайыз – накталай эмес түрдө	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Креативдүү индустриялар паркынын резиденти	2023 жана 2024 жылдары - 0,5 пайыз; 2025 жана 2026 жылдар - 1 пайыз; 2027 жылдан тартып - 2 пайыз	Бирдиктүү салык боюнча отчет Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Иштин жогоруда аталган түрлөрүн кошпогондо жана экспорттук-импорттук операцияларды жүргүзбөгөн, калкка товарларды, жумуштарды, кызмат көрсөтүүлөрдү саткан жеке ишкер	бир эле учурда төмөнкү шарттарды сактаганда 0 пайыз: - түшкөн акча 8000000 сомдон ашпайт катары менен келген акыркы 12 айда ККМди колдонуу, экиден ашык эмес жалданган кызматкерлерди тартуу, камсыздандыруу төгүмдөрү чегерилет, соода объектисиндеги иш	<u>бирдиктүү салык боюнча отчет берүүдөн бошотулат</u> Киреше салыгы, мамлекеттик социалдык камсыздандыруу каражаттары жана эмгек мамилелери боюнча отчет (FORM STI - 161) (ай сайын) Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)
Министрлер Кабинети тарабынан аныкталган базарларда жана кичи базарларда соода ишин жүргүзгөн жеке ишкер	төмөнкү шарттар сакталганда сакталганда 0,1 пайыз: - акыркы 12 ай катары менен түшкөн каражат 100000000 сомдон ашпайт, ККМди, электрондук эсеп-фактураларынын жана коштоочу документтерди колдонуу, товар өндүрбөө, алкогольдук продукцияны, тамеки буюмдарын, дары-дармек каражаттарын, медициналык буюмдарды, баалуу металлдардан жасалган зергер буюмдарын сатпайт, ошондой эле, жеке ишкер экспорттук-импорттук операцияларды жүргүзбөйт.	Бирдиктүү салык боюнча отчет Бирдиктүү салык декларациясы (жыл сайын)

9 КАДАМ

ИШИН ЖАҢЫ БАШТАГАН ИШКЕР ҮЧҮН

КОЛДОНМО



Бизнес ачуу пландоо, негизги финансылык чечимдерди кабыл алуу жана бир катар юридикалык аракеттерди аткарууну талап кылат

1

РЫНОКТУ ИЗИЛДЕНИЗ



Рынокту изилдөө сиздин идеяңызды ийгиликтүү бизнеске айлантууга мүмкүнчүлүктүн бар же жогун көрсөтөт. Бул сиздин аймакта иштеп жаткан потенциалдуу кардарлар жана ишканалар жөнүндө маалымат чогултуунун жолу. Бул маалыматты өз бизнесиңиз үчүн атаандаштык артыкчылыкты табуу үчүн колдонуңуз.

Кардарларды издөө үчүн маркетингдик изилдөөнү колдонуңуз

Рынокту изилдөө бизнес-идеяңызды бекемдөө жана жакшыртуу үчүн керектөөчүлөрдүн жүрүм-турумун жана экономикалык тенденцияларды айкалыштырат.

Керектөө базаңызды башынан эле түшүнүү абдан маанилүү. Рынокту изилдөө бизнесиңиз жаңыдан башталып жаткан учурда да тобокелдиктерди азайтууга мүмкүндүк берет.

Кардарларды тартуу мүмкүнчүлүктөрүн жана чектөөлөрүн жакшыраак түшүнүү үчүн демографиялык маалыматты чогултуңуз. Бул жаш курагы, байлыгы, үй-бүлөсү, кызыкчылыктары жана бизнесиңизге тиешелүү бардык нерселер болушу мүмкүн.

Андан кийин, сиз кире турган рынок жөнүндө жакшы түшүнүк алуу үчүн төмөнкү суроолорго жооп бериңиз:

- **Суроо-талап:** Сиздин товарды же кызмат көрсөтүүнү алууну каалайбы?
- **Рынок көлөмү:** Сунушуңузду канча адам кызыктырышы мүмкүн?
- **Экономикалык көрсөткүчтөр:** Киреше көлөмү жана алектенүү деңгээли канчалык?
- **Жайгашкан жери:** Кардарларыңыз каякта жашашат жана бизнесиңиз каякка чейин жете алат?
- **Рыноктун жыштыгы:** Керектөөчүлөргө ушуга окшош канча вариант жеткиликтүү?
- **Баа түзүү:** Потенциалдуу кардарлар ошол альтернативдерге канча төлөшөт?

Сиз ошондой эле чакан бизнестин акыркы тенденцияларынан кабардар болуңуз келет. Сиздин

кирешенизге таасир эте турган конкреттүү рынок үлүшү жөнүндө түшүнүк алуу маанилүү.

Учурдагы булактарды колдонуп, рыноктук изилдөө жүргүзсөңүз болот же өзүңүз изилдөө жүргүзүп, түздөн-түз керектөөчүлөр менен байланышсаңыз болот.

Учурдагы булактар сизге көп убакытты жана энергияны үнөмдөй алат, бирок маалымат аудиторияңыз үчүн сиз каалагандай конкреттүү болбошу мүмкүн. Буларды тармактын өнүгүү тенденциялары, демографиялык көрсөткүчтөр жана калктын кирешеси сыяктуу жалпы жана сандык суроолорго жооп берүү үчүн колдонуңуз. Интернеттен маалымат издеңиз же рынокту изилдөө ресурстарынын тизмесинен баштаңыз.

Керектөөчүлөрдүн өзүн-өзү сурамжылоосу максаттуу аудиторияңызды тереңирээк түшүнүүгө жардам берет. Бирок, түздөн-түз изилдөө көп убакытты талап кылат жана кымбатка турат. Аны конкреттүү бизнесиңиз же кардарларыңыз жөнүндө суроолорго жооп берүү үчүн колдонуңуз, мисалы, логотипке болгон реакция, сатып алуу тажрыйбасын жакшыртуу жана кардарлар бизнесиңиздин ордуна кайда бара алат.

Түздөн-түз изилдөө жүргүзүү үчүн колдоно турган бир нече ыкмалар:

- Сурамжылоолор
- Анкеталар
- Фокус-топтор
- Кеңири интервью

Рыноктун артыкчылыгын издөө үчүн атаандаштыкты талдоону колдонуңуз

Атаандаштыкты талдоо потенциалдуу кардарларыңыз үчүн кайсы ишканалар атаандашып жатканын билүүгө жардам берет. Бул туруктуу кирешени түзүүчү атаандаштык артыкчылыгын аныктоонун ачкычы.

Сиздин атаандаштыкты талдооңуз продукт же кызмат көрсөтүү линиясы жана рынок сегменти боюнча атаандаштарды аныкташы керек. Атаандаштык чөйрөсүнүн төмөнкү мүнөздөмөлөрүн баалаңыз:

- Рынок үлүшү
- Күчтүү жана алсыз тараптары
- Рынокко кирүү мүмкүнчүлүктөрүңүз
- Атаандаштарыңыз үчүн максаттуу рыногуңуздун олуттуулугу
- Рынокко кирүүдө тоскоол боло турган бардык тоскоолдуктар
- Ийгилигиңизге таасир этиши мүмкүн болгон кыйыр же экинчи даражадагы атаандаштар

Сиз максат кылган ошол эле рынокту тейлөө үчүн бир нече тармактар атаандаша алат. Маанилүү факторлорго атаандаштыктын деңгээли, жаңы атаандаштардын же кызматтардын коркунучу, жеткирүүчүлөр менен кардарлардын баага тийгизген таасири кирет.

2

БИЗНЕС-ПЛАНЫҢЫЗДЫ ЖАЗЫҢЫЗ



Сиздин бизнес-план – бул бизнесиңиздин негизи. Бул жаңы бизнесиңизди түзүүнүн, иштетүүнүн жана өстүрүүнүн жол картасы. Бизнес-планды кантип тариздесе болорун ушул колдонмонун башында көрө аласыз.

3

ӨЗ БИЗНЕСИҢИЗДИ КАРЖЫЛАҢЫЗ



Бизнес баштоо акча талап кылат.

Бизнести каржылоо – көпчүлүк бизнес ээлери кабыл алган биринчи жана эң маанилүү финансылык чечимдердин бири. Сиздин бизнесиңизди каржылоону кантип тандасаңыз, анын түзүмүнө жана иштешине таасир этиши мүмкүн.

Сизге канча каржылоо керек болорун аныктаңыз

Ар бир бизнестин өзүнүн муктаждыктары бар жана эч кандай каржылык чечим универсалдуу эмес. Сиздин жеке каржылык абалыңыз жана бизнес көз карашыңыз ишканаңыздын каржылык келечегин аныктайт.

Алгач канча каражат керектигин билгенден кийин аны кантип алаарыңызды билүүгө убакыт келет.

Өз бизнесиңизди өзүн-өзү каржылоо менен өз алдынча каржылаңыз

Өзүн-өзү каржылоо, башкача айтканда “бутстрэппинг”, бизнесиңизди колдоо үчүн өзүңүздүн каржы ресурстарыңызды колдонууга мүмкүндүк берет.

Өзүн-өзү каржылоодо, сиз бизнести толук контролдоп турасыз, бирок бардык тобокелчиликтерди өз мойнуңузга аласыз. Колуңуздан келгенден ашыкча акча коротуудан сак болуңуз



ӨЗҮН-ӨЗҮ КАРЖЫЛОО

Инвестордон каржылоо алыңыз

Инвесторлор сизге бизнести баштоо үчүн каржылоону келишимдерде каралган формаларда бере алышат. Капитал, адатта, компаниядагы менчик үлүшүнүн жана активдүү ролунун ордуна сунушталат.

Дээрлик бардык инвесторлор, жок эле дегенде, директорлор кеңешинен орун алууну каалашат. Ошондуктан, каржылоонун ордуна компанияңызды контролдоо жана ээлик кылуу бөлүгүнөн баш тартууга даяр болуңуз.



ИНВЕСТОРЛОР

Чакан бизнеске кредит алыңыз

Эгерде сиз бизнесиңизди толук контролдоону кааласаңыз, бирок баштоо үчүн жетиштүү каражатыңыз жок болсо, чакан бизнести өнүктүрүү үчүн кредит алууну ойлонуп көрүңүз.

Кредит алуу мүмкүнчүлүгүн жогорулатуу үчүн сизде бизнес-план, чыгымдар таблицасы жана кийинки беш жылга каржылык божомолдор болушу керек

Материалдарды даярдап бүткөндөн кийин, кредит алуу үчүн банктарга жана кредиттик бирликтерге кайрылыңыз. Кредиттин мыкты шарттарын алуу үчүн сунуштарды салыштырып көргүңүз келет.



КРЕДИТЕР

БИЗНЕСИҢИЗГЕ ЖЕР ТАНДАҢЫЗ

4



Бизнесиңиздин жайгашкан жери сиз кабыл ала турган эң маанилүү чечимдердин бири. Өндүрүш бизнесин түзүп жатасызбы же онлайн дүкөн иштетип жатасызбы, сиздин тандооңуз салыктарыңызга, мыйзамдуу талаптарыңызга жана кирешеңизге таасир этиши мүмкүн.

Бизнесиңизди жайгаштыруу үчүн эң жакшы жерди караштырыңыз

Сиз бизнесиңизди каттоо үчүн тандап алган жерде салыктарды төлөп, лицензияларды жана уруксаттарды алышыңыз керек.

Бизнесиңизди кайсы жерде жайгаштыра турганыңыз жарым-жартылай максаттуу рыноктун, бизнес өнөктөштөрүңүздүн жана жеке каалооңуздун жайгашкан жеринен көз каранды.

Аймакка жараша бизнес жүргүзүү чыгымдары

Бизнес баштоого кеткен чыгымдарды эсептөөдө ар кандай чыгымдар жайгашкан жериңизге жараша аздыр-көптүр болушу мүмкүн экендигин эске алыңыз.

Жайгашкан жерине жараша олуттуу айырмаланышы мүмкүн болгон чыгымдарга стандарттык эмгек акы, минималдуу эмгек акы мыйзамдары, кыймылсыз мүлктүн наркы, ижара акысы, бизнести камсыздандыруу тарифтери, коммуналдык кызматтар жана мамлекеттик лицензиялар жана жыйымдар кирет.

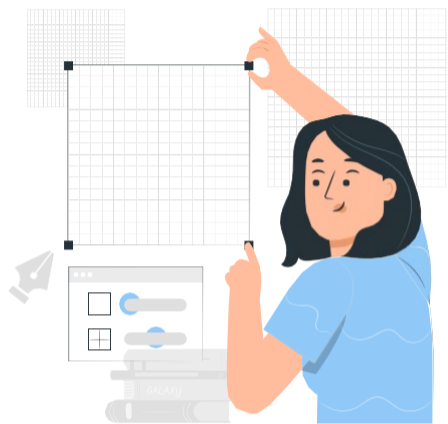
Аймакташтыруу тууралуу жергиликтүү токтомдор

Эгерде сиз физикалык мүлктү сатып алсаңыз, ижарага алсаңыз, курсаңыз же бизнес үчүн пайдаланууну пландап жатсаңыз, анда ал жергиликтүү аймактык талаптарга жооп берерин текшериниз.

Аймактар көбүнчө коммерциялык же турак жай үчүн аймакташтырылган. Аймакташтыруу буйруктары белгилүү бир аймакта ишкердиктин айрым түрлөрүн чектеши же таптакыр тыюу салышы мүмкүн.

Эгер сиз үйүңүздөн бизнес жүргүзсөңүз, анда аймакташтыруу чектөөлөрү азыраак болушу мүмкүн, бирок аймакташтыруу буйруктары үй бизнесине дагы колдонулушу мүмкүн.

5



БИЗНЕС ТҮЗҮМҮН ТАНДОО

Сиздин бизнес үчүн тандап алган юридикалык түзүм бизнести каттоо талаптарына, салыктын көлөмүнө жана жеке жоопкерчилигиңизге таасир этет.

Бизнес түзүм канча салык төлөгөнүңүзгө, акча чогултуу жөндөмүңүзгө, кандай документтерди тапшырышыңыз керектигине жана жеке жоопкерчилигиңизге таасир этет.

Сиз бизнесиңизди каттоодон мурун бизнес түзүмүн тандап алышыңыз керек. Көпчүлүк ишканалар салыктын идентификациялык номерин алып, тиешелүү лицензияларды жана уруксаттарды алуу үчүн документтерин тапшырышы керек.

Жакшылап тандаңыз. Келечекте башка бизнес түзүмүнө өтсөңүз дагы, жайгашкан жериңизге жараша чектөөлөр болушу мүмкүн. Бул салык кесепеттерине жана компаниянын кокустан бузулушуна, ошондой эле башка кыйынчылыктарга алып келиши мүмкүн.

Бизнес-консультанттар, адвокаттар жана бухгалтерлер менен кеңешүү пайдалуу болушу мүмкүн.

КОМПАНИЯҢЫЗГА АТ ТАҢДАҢЫЗ

6



Идеалдуу ысымды тандоо оңой эмес. Сизге брендинизди чагылдырган жана рухуңузду чагылдырган нерсе керек. Сиз ошондой эле бизнесиңиздин атын башка бирөө колдонбой турганына ишенишиңиз керек

Коргоо үчүн фирмалык аталышты каттоо

Сиз фирмалык стилиңизди чагылдырган жана сиз сунуш кылган товарлардын жана кызматтардын түрлөрүнө карама-каршы келбеген аталышты тандашыңыз керек.

Сиз жактырган аталышка токтолгондон кийин, аны коргошуңуз керек. Фирмалык аталышты каттоонун үч башка жолу бар. Аталышты каттоонун ар бир жолу ар кандай максатты көздөйт жана алардын айрымдары бизнесиңиздин түзүмүнө жана жайгашкан жерине жараша юридикалык жактан милдеттүү болушу мүмкүн.

Фирмалык аталыш

Товардык белги

Домен аты сиздин бизнес-сайтыңыздын дарегин коргойт

ӨЗ БИЗНЕСИҢИЗДИ КАТТАҢЫЗ

7



Өзүнчө юридикалык жак болуу үчүн бизнесиңизди каттаңыз. Кантип жана кайда каттоодон өтүшүңүз керек, бизнес түзүмүңүзгө жана бизнес жайгашкан жериңизге жараша болот

Өз бизнесиңизди каттоо керек бекен, билип алыңыз

Сиздин жайгашкан жериңиз жана бизнес түзүмүңүз бизнесиңизди кантип каттоодон өткөрүшүңүз керектигин аныктайт. Алгач ушул факторлорду аныктап алыңыз, ошондо каттоо оңой болот.

Көпчүлүк чакан ишканалар үчүн бизнести каттоо мамлекеттик жана жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарында фирмалык аталышты каттоого салыштырмалуу кыйын эмес.

Юридикалык жактарды мамлекеттик каттоо

Кыргыз Республикасындагы юридикалык жактар Кыргыз Республикасынын Юстиция министрлигинде же анын аймактык башкармалыктарында мамлекеттик каттоодон өткөндөн кийин ушундай болуп саналат.

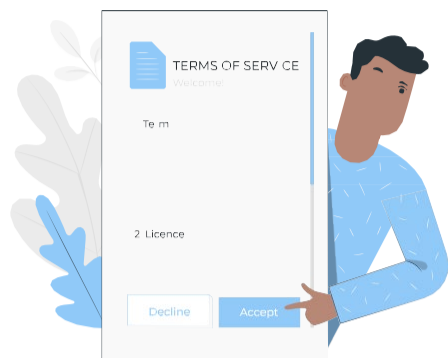
Кыргыз Республикасында юридикалык жактарды, филиалдарды (өкүлчүлүктөрдү) мамлекеттик каттоо арыз берүүчү мүнөзгө ээ жана ишкердик субъекттерин каттоонун жол-жобосун жөнөкөйлөтүүчү “бирдиктүү терезе” принциби боюнча жүзөгө ашырылат. Юридикалык жакты мамлекеттик каттоо бул үчүн зарыл болгон документтер берилген күндөн тартып 3 жумушчу күндүн ичинде акы төлөнүүчү негизде жүргүзүлөт.

Юридикалык жакты мамлекеттик каттоо үчүн каттоочу органга төмөнкү документтерди берүү зарыл:

1. белгиленген үлгүдөгү каттоо арызы;
2. юридикалык жакты түзүү жөнүндө уюштуруучунун (уюштуруучулардын) чечими;
3. эгерде Кыргыз Республикасынын мыйзамдары боюнча катталган башка юридикалык жак юридикалык жактын уюштуруучусу болуп чыкса, анын мамлекеттик каттоо (кайра каттоо) жөнүндө күбөлүгүнүн көчүрмөсүн берүү зарыл;
4. эгерде чет өлкөлүк юридикалык жак юридикалык жактын уюштуруучусу болуп чыкса, анда мамлекеттик реестрден легалдаштырылган/ апостилдештирилген көчүрмөнү же юридикалык жактын уюштуруучусу катары чыккан чет өлкөлүк юридикалык жак өз өлкөсүнүн мыйзамдары боюнча иштеп жаткан юридикалык жак болуп саналарын тастыктаган башка документти берүү зарыл;
5. юридикалык жактын жетекчиси катары чыккан жеке жактын паспортунун (же болбосо Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына ылайык инсандыгын ырастоочу документ катары таанылган башка документтин) көчүрмөсү;
6. Кыргыз Республикасынын Юстиция министрлигинин жана анын аймактык башкармалыктарынын алдында түзүлгөн юридикалык жактын кызыкчылыктарын коргоо үчүн өкүлгө ишеним кат;
7. өкүл болуп чыккан жеке адамдын паспортунун (же Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына ылайык жекелигин ырастоочу документ катары таанылган башка документтин) көчүрмөсү.

ЛИЦЕНЗИЯЛАРДЫ ЖАНА УРУКСАТТАРДЫ АЛУУГА ӨТҮНМӨ БЕРИҢИЗ

8



Мыйзамдуу талаптарды сактоо менен бизнесиңиздин үзгүлтүксүз иштешин камсыз кылыңыз. Сиздин бизнес үчүн талап кылынган лицензиялар жана уруксаттар тармакка, жайгашкан жерине жана башка факторлорго жараша өзгөрүлүп турат.

Иштин, аракеттердин жана операциялардын айрым түрлөрүн лицензиялоо менен байланышкан мамилелерди жөнгө салуучу негиз салуучу ченемдик укуктук акт “Кыргыз Республикасындагы лицензиялык-уруксат берүү тутуму жөнүндө” Кыргыз Республикасынын Мыйзамы (мындан ары – лицензия жөнүндө мыйзам) болуп саналат.

Лицензиялоо жөнүндө мыйзам документтердин эки түрүн карайт, аларды алуучуларга мыйзам менен аныкталган ишти же болбосо иш-аракеттердин/операциялардын айрым түрлөрүн жүзөгө ашырууга укук берет:

лицензия анын ээсинин ага карата мамлекеттик лицензиялоо киргизилген ишти жүзөгө ашыруу укугун күбөлөндүрөт;

уруксат анын ээсинин өзүнүн иш процессинде белгилүү бир аракеттерди жүзөгө ашыруу укугун тастыктайт.

Лицензия жөнүндө мыйзам лицензиялардын жана уруксаттардын толук тизмесин белгилейт. Лицензия жөнүндө мыйзамда белгиленген тизмеге киргизилбеген иштер (же аракеттер) лицензияларды же уруксаттарды алуунун зарылдыгы жок жалпы башталышта жүзөгө ашырылат.

Лицензиялар жана уруксаттар менчигинин түрүнө карабастан бардык жеке жана юридикалык жактарга (анын ичинде чет өлкөлүк жактарга) бирдей негизде жана шарттарда берилет.

БИЗНЕС ҮЧҮН БАНКТЫК ЭСЕП АЧУУ



Чакан бизнес үчүн эсептешүү эсеби юридикалык, салык жана күнүмдүк маселелерди чечүүгө жардам берет.

Сизде зарыл болгон катталуулар жана документтер болуп, аны ачуу оңой болсо – бул жакшы жаңылык.

Бизнес үчүн банктык эсептердин артыкчылыктары

Акчаны өз бизнесиңиз катары кабыл алып же коротуп баштагандан кийин, бизнес банк эсебин ачышыңыз керек. Жалпы бизнес эсептерине текшерүү эсеби, аманат эсеби, кредиттик карта эсеби жана соода кызматтарынын эсеби кирет. Сатуучу эсептери кардарларыңыздан кредиттик жана дебеттик карта транзакцияларын кабыл алууга мүмкүндүк берет.

Бизнес үчүн эсептешүү же аманат эсебин ачууда эмнени эске алуу керек:

- Кириш коммерциялык сунуштар
- Аманат жана эсептешүү эсеби үчүн пайыздык чендер
- Кредиттик линиялар боюнча пайыздык чендер
- Транзакциялар үчүн комиссиялар
- Мөөнөтүнөн эрте токтотуу үчүн төлөм
- Эсептик баланс үчүн минималдуу комиссия



Бул методикалык колдонмо “Региондорду өнүктүрүү боюнча социалдык өнөктөштүк фонду” Коомдук фондунун алдындагы долбоордук кеңсе тарабынан даярдалган

Иштеп чыгуу процессинде бизнес-пландоо жаатындагы мыкты практикалар жана сунуштар, ошондой эле региондук бизнестин өзгөчө шарттары жана муктаждыктары эске алынган. Бул колдонмо өз долбоорлорун ийгиликтүү өнүктүрүүгө жана аймактардын экономикалык гүлдөп-өнүгүшүнө салым кошууга умтулган ишкерлер үчүн пайдалуу курал болот деп ишенебиз.

Байланыш маалыматтары:

Дареги: Токтогул көч. 125/1,8-кабат, Бишкек
Телефон: +996 312 88 66 68 +996 880 00 04 30
Эл. почта: project.office.kr@gmail.com

БИЗ МЕНЕН БАЙЛАНЫШЫҢЫЗДАР

