



**Кыргыз Республикасынын Коомчулукту
өнүктүрүү жана инвестициялоо
агентствосу**

**“Коомдоштуктардын демилгеси боюнча
улуттук долбоор”**

**9-ТЕМА «ИНВЕСТОРЛОР ЖАНА
ФИНАНСЫ ИНСТИТУТТАРЫ МЕНЕН
ИШТӨӨ»**



БӨЛҮМ 9. ИНВЕСТИТОРЛОР ЖАНА ФИНАНСЫ ИНСТИТУТТАРЫ МЕНЕН

ИШТӨӨ

Тема 9.1. Инвесторлор – алар кимдер?

Тема 9.2. Финансылык институттар менен пайдалуу байланыштарды түзүү

БӨЛҮМ 9. ИНВЕСТИТОРЛОР ЖАНА ФИНАНСЫ ИНСТИТУТТАРЫ МЕНЕН ИШТӨӨ

Тема 9.1. Инвесторлор – алар кимдер?

Жакшы ишкердик ойлордун ишке ашпай калуу себептеринин бири – баштап жаткан ишкерлердин жетиштүү каражаттарынын жоктугу. Бул чоң көйгөй, бирок өз бизнесин өнүктүрүү үчүн финансы тартууну билгендер үчүн эмес.

Кантсе да, кийинчерээк алардан киреше алуу үчүн, көптөр стартаптарга инвестиция салууга даяр. Сонун долбоорду баштагыңыз келеби, бирок акча жетишпей жатабы? Анда бизнести ачууга инвесторлорду кантип тапса болоорун карап чыгалы.

Инвестицияларды тартууга кантип даярдануу керек?

Алгач бизнестеги инвестор ким экендигин түшүнөлү. Анткени, бул терминди түшүнүүдөн инвестор менен мамиле түзүү стратегиясы түздөн-түз көз каранды. Көптөгөн жаңы ишкерлер жаш долбоорлорго каражат салууга даяр адамдарды альтруист катары кабыл алышат. Чындыгында, эч ким эң келечектүү стартапка "рахмат" үчүн демөөрчүлүк кылбайт.

Ар бир инвестордун чыныгы максаты – келечекте киреше алуу. Материалдык колдоо көрсөткөн адам эмне үчүн бул нерсе керек экендигин түшүнгүсү келет.

Ошондуктан, бизнес үчүн инвесторду кайдан алууну ойлоноудан мурун, бир катар даярдык кадамдары талап кылынат:

1. Акча сарптала турган керектүү сумманы жана максаттарды аныктоо. Бул стартапты өнүктүрүү планына конкреттүү маалымат берет.
2. Инвестициялык сунушту даярдаңыз. Долбооруңузду потенциалын толук ачып, бизнестин учурдагы абалын жана анын өсүү келечегин көрсөтүүгө аракет кылыңыз.
3. Ишкананын финансылык өнүгүү планын түзүңүз. Колдон келсе 3 вариант менен: оптимисттик, реалдуу жана пессимисттик. Ошентип, бизнес-инвесторлор мүмкүн болгон тобокелдиктерди эсептей алышат.
4. Презентацияны даярдаңыз. Милдеттүү слайддар: бизнес ой, рынокту талдоо, өнүмдүн артыкчылыктары, негизги атаандаштар, капиталды тартуу жана аны колдонуу багыттары.

Даярдыктан өткөндөн кийин, колуңузда керектүү документтер менен капиталдын булактарын издей баштаңыз.

Бизнес үчүн инвесторду кантип жана кайдан тапса болот?



Баштапкы ишкерлердин негизги катасы – бул инвесторлор өтө аз жана эч ким акча бербейт деп эсептешет. Бирок иш жүзүндө кирешелүү бизнеске инвестиция салгысы келген адамдар жетиштүү. Ошентип, долбоорго инвесторлорду кайдан тапса болот.

1. Достор жана туугандар

Эң ачык көрүнгөн нерсе. Жакын адамдар болбосо, сиздин бизнес ойлоруңуз менен тааныш жана ийгиликке ишенген адамдар кимдер? Албетте, алар келечектүү бизнести өнүктүрүүгө инвестиция салууга макул болушат. Долбоорго инвесторду кантип тартууну ойлонуунун кажети жок.

Бирок бул чоң плюс менен бирге ушул стратегиянын бир катар кемчиликтери бар:

- Достор менен кызматташуу салыштырмалуу аз суммага келгенде гана иштейт.
- Туугандар дайыма "манжасын кагып" турууну каалашат. Күнү-түнү каалаган убакта иштин кандай жүрүп жаткандыгы жөнүндө отчет берүүгө даярданыңыз.
- Эгер ийгиликсиз болсоңуз, жакын адамдарыңыз менен болгон мамиленизди бузуп алуу коркунучу бар.

Ошондуктан, бул жерде дароо бардык "плюс" менен "минустарды" таразалаш керек. Эгер досторуңуз жана үй-бүлөңүз турмушу бакыбат адамдар болсо жана инвестицияңызды жоготуп алсаңыз, алар стресске кабылбаса, анда баары жакшы. Болбосо, инвесторду таба турган башка варианттарды карап көрүңүз. Алар дагы эле жетиштүү.

2. Бизнес-акселераторлор

Эгерде сиз стартап үчүн инвесторлорду кайдан издөөнү билбесеңиз, анда бизнес акселераторлорунун биринен өтүңүз. Бул жаш долбоорлорду колдоо программалары. Алардын негизги максаты-жаңы ишкерлерди окутуу жана ишканаларды мүмкүн болушунча кыска мөөнөттө өнүктүрүү. Эреже катары, жаңы продукт 3-5 айдын ичинде рынокко чыгарылат.

Чындыгында татыктуу билим бере турган жана стартапка кесипкөй насаатчы боло турган акселераторду тандап алуу маанилүү.

Бизнес акселерация программаларына катышуунун шарттары:

- Практикалык тапшырмалардан турган акысыз 2-3 айлык интенсивдүү бизнес программасы;
- Мыкты насаатчылар, конок тренерлер жана ички эксперттер тарабынан окутулган тренингдер;
- Ийгиликтүү ишкерлер/ практиктер, үйрөнгөн сабактары жана практикалык кеңештери менен бөлүшүшөт;
- Инвестицияларды тартуу жана өнөктөштөрдү табуу көндүмдөрүн үйрөтүү.

3. Мамлекеттик колдоо

Эгерде сиздин максатыңыз айыл чарбасына, шаардын инфраструктурасын өнүктүрүүгө же илим жана технология тармагына инвестор табуу болсо, өкмөттөн колдоо алууну ойлонуп көрүңүз. Бюджеттин эсебинен жеңилдиктерди жана субсидияларды берүүдө дал ушул багыттар артыкчылыктуу деп эсептелет.

Бул жерде белгилүү бир нюанстар бар экендигин унутпаңыз. Ошентип, ар бир мамлекеттик тыйын көзөмөлдө. Жана бизнести өнүктүрүү менен байланышкан чыгымдар



документтештирилиши керек. Жана үзгүлтүксүз негизде. Отчетту кечиктирип же бюджеттик чыгымдар максатсыз болгон деп табылса, эмне болорун элестетүү коркунучтуу.

4. Инвестициялык брокерлер

Жөнөкөй сөз менен айтканда, ортомчулар. Келишимдин белгилүү бир пайызы үчүн алар сизге ылайыктуу демөөрчү табышат. Брокерлер бизнес чөйрөсүндө айланышат, ошондуктан ар кандай долбоор үчүн инвесторду кантип тез табууну билишет.

Ортомчулардын арасында да абийирсиз адамдар көп кездешет. Адегенде алар аванс сурашат, андан кийин – атайын убакыт созуп, жаш ишкеден мүмкүн болушунча көбүрөөк акча алганды каалашат.

5. Краудфандинг платформалары

Краудфандинг платформаларын ыктыярдуу долбоорлор менен салыштырууга болот. Бул жерде стартаптар кызыктуу идеяларды колдоого даяр карапайым адамдардан өз бизнесин өнүктүрүү үчүн кайрымдуулук чогултушат.

Бизнес үчүн инвестицияларды кантип табууну билбей жатсаңыз – краудфандинг аянтчаларынын бирине катталып көрүңүз.

Финансылык жардам алуу үчүн платформага долбоордун презентациясын коюу талап кылынат. Аны жактырган колдонуучулар акча которо алышат.

6. Онлайн инвестициялык кызматтар

Бүгүнкү күндө көптөгөн онлайн платформалар ийгиликтүү иштеп жатат, анда потенциалдуу демөөрчүлөр жана жаңы ишкерлер жолугушат. Ал жерде сиз өз долбоорунуздун жарнамасын коюп, жеке инвестордун же атайын фонддун кызыгуусун күтө аласыз.

Эсиңизде болсун, жайгаштыруу үчүн акы төлөшүңүз керек. Чоң акча болбосо да, ошентсе да төлөм бар.

Белгилей кетчү нерсе, Сиз долбоор жарыялангандан кийин дароо кызматташуу сунушун ала албайсыз. Эреже катары, жаңы бизнес ойго инвестиция салгысы келген адамды издөө 3 айдан 6 айга чейин созулат.

7. Экономикалык жана инвестициялык форумдар

Эгерде сиздин пландарыңызга кошумча чыгымдар кирбесе, анда түздөн-түз инвесторду кантип акысыз табууга болоорун сунуштайбыз. Кошумча чыгымсыз өз бизнесиңизди ачуунун ишенимдүү жолдорунун бири – экономикалык жана инвестициялык форумдар сыяктуу бизнес иш-чараларга катышуу. Ал жерден сиз көптөгөн кызыктуу адамдар менен, анын ичинде долбооруңузду каржылоого даяр адамдар менен тааныша аласыз.

Түз демөөрчүгө жолукпасаңыз да, бизнес өкүлдөрү инвестицияны кайдан табууга жардам беришет. Мындай иш-чараларга жөн гана куру кол менен баруунун кажети жок. Бизнес ойду ийгиликтүү жайылтуу үчүн деталдуу бизнес планыңызды дайыма даяр кармоо талап кылынат.



8. Венчурдук фонддор

Алардын активдери көптөгөн инвесторлордон алынган каржылоо аркылуу түзүлөт. Венчурдук фонддор ишканадагы үлүштүн ордуна стартаптарга акча салат. Продукция өзүн актаганда, алар өз акцияларын сатышат.

Венчурдук фондго кайрылуу – материалдык колдоо алуунун эң тез жана натыйжалуу жолдорунун бири. Ошондуктан, чакан бизнес үчүн инвесторду кайдан табууга кызыкдар болгондор ушул сыяктуу уюмдардын бирине кайрылышса болот.

Бул венчурдук фонддордон колдоо бардык каалоочулар ала бербестигин белгилей кетүү керек. Алгачкы тандоо этабынан өтүү үчүн тыкан жазылган арыз жана негизделген бизнес план түзүү керек, ошондой эле керектүү документтердин пакетин чогултуу талап кылынат.

9. Бизнес-периштелер

Бул жеке каражаттардын эсебинен кызыктуу долбоорлорго көмөк жана жеке салым кошкондор болуп саналат. Адатта, бизнес-периштелер стартапты өнүктүрүүнүн баштапкы баскычтарында гана колдоо көрсөтүшөт. Алардын негизги артыкчылыгы жаңы баштаган ишкерлерге финансылык гана эмес, консультациялык да колдоо көрсөтүүгө даяр экендиги эсептелет.

10. Өз сайтында жарнама кампаниясы

Эми биз өз сайтыңыздын жардамы менен инвесторлорду кантип издөөнү түшүнөбүз. Бул эң сонун ыкма, анткени адамдар убактысынын көбүн Интернетте өткөрүшөт. Ошондуктан, сиздин долбоор потенциалдуу демөөрчүлөрдүн көзүнө илиниши керек.

Инвестицияларды издөө боюнча пайдалуу кеңештер

Эми сиз инвесторду кайдан издөөнү билесиз. Издөө узак айларга созулбашы үчүн, төмөнкү сунуштарды колдонуңуз:

- Колуңузда бардык негизги документтер бар экенине ынаныңыз: бизнес план, финансылык талдоо, долбоордун презентациясы, инвестициялык сунуш, керектүү сумманы эсеби.
- Инвестицияларды издөөнү толук бизнес милдети катары караңыз. Аракеттердин башаламандыгына жана боло беретке жол бербейиз. Каражат чогултуу боюнча иш-аракеттердин так схемасын түзүңүз.
- Аз өлчөмдөгү каражат болсо, банктан алыңыз. Эгер сизге 1-2 миллион сом керек болсо, инвесторлорду издөөгө убакыт жана күч жумшагандан көрө, насыя алуу оңой.
- Маанайды түшүрбөңүз. Четке кагуу же баш тартууларга даяр болуңуз. Бул кадимки практика. Эмнеси болсо да, жаңы стратегияларды колдонуп көрүңүз.

Эсиңизде болсун, инвесторлор күчтүү долбоорлорго жана өзүнө ишенген адамдарга гана инвестиция салышат. Андыктан позицияңыздын үстүндө иштеңиз. Сиз алтын кенин демөөрчү менен бөлүшүүгө даяр ийгиликтүү адам катары ойлоп жана көрүпүп турушуңуз керек, колун сунуп турган кайырчыдай болбой.

Тема 9.2. Финансылык институттар менен пайдалуу байланыштарды түзүү



Ишкердикте пайдалуу байланыштарды жолго коюу, мүмкүн болгон өнөктөштөрдү аныктоо, башка жеткиликтүү кызматтарды ишке киргизүү абдан маанилүү.

Финансы институттары экономикалык субъекттердин ортосундагы финансылык жана коммерциялык операцияларга ортомчулук кылат жана акчаны натыйжалуу өткөрүп берүү, кредиттөө, инвестициялоо, акча каражаттарын карызга алуу үчүн шарттарды түзөт. Финансылык институттар финансы-кредиттик мекемелер жана банктык эмес кредиттик мекемелер болуп бөлүнөт.

Финансы-кредиттик уюм (ФКУ) – бул юридикалык жак, өз ишинин негизги максаты катары, Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына ылайык жана Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын атайын уруксатынын негизинде пайда алуу үчүн банктык (же болбосо белгилүү бир түрдөгү) операцияларды жүзөгө ашырууга укуктуу.

Кыргыз Республикасында ФКУнун төмөнкүдөй түрлөрү бар:

- коммерциялык банктар;
- микрофинансы уюмдары;
- кредиттик союздар.

Коммерциялык банктар

Кыргыз Республикасынын банк системасы Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынан жана коммерциялык банктардан турат. Банктардын иши Кыргыз Республикасынын "Кыргыз Республикасынын Улуттук банкы, банктар жана банк иши жөнүндө" Мыйзамы менен жөнгө салынат.

Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын ыйгарым укуктарына жана функцияларына төмөнкүлөр кирет:

- Кыргыз Республикасында акча-кредит саясатын аныктоо жана жүргүзүү;
- банк операцияларынын бардык түрлөрүн жүзөгө ашырууга лицензияларды берүү;
- Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына ылайык чет өлкө валютасы менен операцияларды, ошондой эле чет өлкө валюталарын сатып алуу, сатуу жана алмашуу боюнча операцияларды жөнгө салуучу ченемдерди чыгарууну кошо алганда валюталык жөнгө салууну жүзөгө ашыруу;
- Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына ылайык башка функцияларды жана ыйгарым укуктарды жүзөгө ашыруу.

Банк-бул юридикалык жактардын жана жеке адамдардын депозиттерин, башка акча каражаттарын тартуу жана аларды кайтарып алуу, төлөөгө жөндөмдүүлүк, мөөнөттүүлүк шарттарында өз атынан жайгаштыруу, ошондой эле кардарлардын тапшырмалары боюнча эсептешүүлөрдү жүзөгө ашыруу үчүн түзүлгөн ФКУ, жеке жана юридикалык жактардын банктык эсептерин ачууну жана жүргүзүүнү жүзөгө ашырат.

Микрофинансы уюмдары

Микрофинансылык уюмдардын иши "Кыргыз Республикасындагы микрофинансылык уюмдар жөнүндө" мыйзамы тарабынан жөнгө салынат:

- Жеке адамдар жана юридикалык жактар үчүн, анын ичинде ислам банк иши жана каржылоо принциптерине ылайык микрофинансылык кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштоо максатында юридикалык жак катары түзүлгөн адистештирилген финансы-кредиттик же кредиттик мекеме **микрофинансылык уюм** болуп саналат.



- **Микрокредиттер** – бул микрофинансы уюму тарабынан жеке адамдарга же алар тарабынан түзүлгөн жамааттарга, юридикалык жактарга микрофинансы уюмунун уставына ылайык берилүүчү акча каражаттары.

Микрофинансылык уюмдардын төмөнкүдөй түрлөрү бар:

- **микрофинансы компаниясы** – акционердик коом формасында түзүлгөн, Улуттук банктан лицензия алган жана юридикалык жактарга жана жеке адамдарга микрокредиттөөнү жана операциялардын башка түрлөрүн, анын ичинде жеке адамдардан жана юридикалык жактардан мөөнөттүү аманаттарды тартууну жүзөгө ашырган адистештирилген финансы-кредиттик мекеме;
- **микрокредиттик компания** – ар кандай уюштуруу-укуктук формада түзүлгөн, Улуттук банктан күбөлүгүн алган жана жеке адамдарга жана юридикалык жактарга микрокредиттөөнү жана операциялардын башка түрлөрүн жүзөгө ашыруучу адистештирилген финансы-кредиттик мекеме;
- **микрокредиттик агенттик** – коммерциялык эмес уюм түрүндө түзүлгөн, Улуттук банктан күбөлүгүн алган жана уюмдун уставдык максаттарына ылайык жеке адамдарга жана юридикалык жактарга микрокредиттөөнү жүзөгө ашырган адистештирилген кредиттик мекеме.

Кредиттик союздар

Кредиттик союздардын иши "Кредиттик союздар жөнүндө" Кыргыз Республикасынын Мыйзамы менен жөнгө салынат, ага ылайык **кредиттик союз** – бул кредиттик союздун катышуучуларынын жеке аманаттарын бириктирүү жана аларды өз ара кредиттөө үчүн пайдалануу жолу менен өз катышуучуларына (мүчөлөрүнө) жардам көрсөтүү, ошондой эле башка финансылык кызмат көрсөтүүлөрдү, анын ичинде ислам банк иши жана каржылоо принциптерине ылайык кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштоо максатында кооператив түрүндө түзүлүүчү финансы-кредиттик уюм.

Банктык эмес финансылык институттар

Микрофинансылык уюмдар, кредиттик союздар, адистештирилген финансы-кредиттик мекемелер, ломбарддар, ошондой эле камсыздандыруу компаниялары, инвестициялык фонддор, пенсиялык фонддор жана фондулук биржалар банктык эмес кредиттик мекемелер болуп саналат.

"Инвестициялык фонддор жөнүндө" Кыргыз Республикасынын Мыйзамында каралган өзүнүн баалуу кагаздарын чыгаруу жана ачык жайгаштыруу аркылуу акча каражаттарын тартуу жана тартылган каражаттарды инвестициялык активдерге кийин диверсификацияланган инвестициялоо үчүн түзүлгөн жамааттык инвестициялоонун формалары **инвестициялык фонддор** болуп саналат.

Камсыздандыруу компаниясы – камсыздандыруучунун ролун аткарган, б. а. камсыздандыруу учуру келгенде камсыздандырылуучуга келтирилген зыяндын ордун толтуруу милдетин өзүнө алган камсыздандыруу кызматтарын көрсөтүүчү уюм.

Мамлекеттик эмес пенсиялык фонддор – бул жеке компаниялар, алардын ресурстары иштеп жаткандардын үзгүлтүксүз төгүмдөрүнүн жана ишканалардын чегерүүлөрүнүн эсебинен түзүлөт.



Инвестициялык финансылык институттар өзүнчө топко бөлүнөт, алар өз ишин баалуу кагаздар рыногунда иштин башка түрлөрүсүз жүргүзүшөт.

Ломбард – күрөө алдында турган жарандардын кыймылдуу мүлкүнүн ордуна кыска мөөнөттүү насыяларды берүүнү ишке ашыруучу адистештирилген уюм.

Фондулук рынок

Жарандардын жана юридикалык жактардын акча каражаттарын инвестициялоо жолу менен жүргүзүлүүчү рынок институту. Фондулук рынокто баалуу кагаздар менен соода жүргүзүлөт, алардын негизгилери акциялар жана облигациялар. Акция-бул компаниянын капиталындагы үлүш. Башкача айтканда, акцияны сатып алуу менен сиз компаниянын бир бөлүгүн жана андан келип чыккан бардык укуктарды, мисалы, компанияны башкаруу укугун аласыз. Облигация – депозиттер жана кредиттер сыяктуу кайтарымдуулук, төлөө жана мөөнөттүүлүк принциптерине негизделген карыздык инструмент. Облигацияны сатып алганда, сиз карызга акча бересиз. Акциялар жана облигациялардан тышкары, рынокто өз ара фонддор (Паевые Инвестиционные Фонды), ишенимдүү башкаруу (Доверительное Управление) сыяктуу көптөгөн финансылык инструменттер бар.

Фондулук биржа



Азыркы учурда "Кыргыз фондулук биржасы" ЖАК – бирдиктүү фондулук биржа жана "Борбордук депозитарий" ЖАК – бирдиктүү депозитарий формасында баалуу кагаздарды, акцияларды, облигацияларды ж.б. сатып алуу – сатуу боюнча уюшулган жана үзгүлтүксүз иштеген рынок бар.

Азыркы учурда баалуу кагаздар рыногунда иштин төмөнкүдөй түрлөрү жүзөгө ашырылууда:

- брокердик иш;
- дилердик иш;
- инвестициялык активдерди ишенимдүү башкаруу иш-аракеттери;
- депозитардык иш;
- баалуу кагаздарды кармоочулардын реестрин жүргүзүү боюнча иш;
- баалуу кагаздар рыногунда сооданы уюштуруу боюнча иш-чаралар;