



# Биргелешип түзүү Хаб V: Финансылык Максаттар жана Туруктуулукту Чындоо

## Финансылык Максаттар жана Туруктуулукту Чындоо тууралуу сөз кылалы

**Финансылык менеджмент деген эмне:** Финансылык менеджмент киреше менен тобокелдин ортосундагы тең салмактуулукту табууга багытталган, анын жардамы менен бизнес оор убакта дагы көп мөөнөткө чейин киреше алып келе алат. Бизнеси башкаруунун бул түрү бизнеси пландаштырууну, жетектөөнү, бухгалтердик эсепти, инвестициялоону, банк операцияларын, камсыздандырууну, кепилдикти, активдерди жана башка финансылык иш-аракеттерди камтыйт. Финансылык менеджмент - чакан ишканаларды натыйжалуу жетектөөнүн негизги бөлүгү. Бирок микро, чакан жана орто ишканалардын ээлери өзүлөрүнүн финансылык иштерин көп учурда эске албай, аны көпчүлүгү аутсорсинг болгон бухгалтердик эсепканаларга тапшырышат. Бухгалтердик операцияларга көбүнчө салыктарды төлөө, эмгек акыларды даярдоо кирсе, финансылык менеджмент өзүнө көбүрөөк нерсени камтып, татаалыраак түзүлүшкө ээ. Ага бюджетти түзүү, прогноздоо сыяктуу маселелер кирет.

### Финансылык менеджмент, бизнестин башкаруу жана пландоо маселелери

- Расмий кагтоо, салыктар жана башка мыйзамдык талаптар
- Иш кагаздарды жана эсепти жүргүзүү
- Кыска мөөнөттүү финансылык башкаруу
- Кыска мөөнөттөн ары план куруу

Финансылык башкаруунун негизги үч элементи болуп: финансылык пландаштыруу, финансыларды көзөмөлдөө жана финансылык чечимдерди кабыл алуу саналат. Финансылык пландаштыруу - бул ишкердикке талап кылынган каражаттардын жана капиталдардын көлөмүн эсептөө, аны кандайча бөлүштүрүүнү чечүү, жана ошондой эле, бизнестин каржы саясатынын негиздерин түзүү процесси. Кыска мөөнөттүү каржылык менеджмент көбүнчө "учурдагы капиталды башкаруу" деп аталат жана акча каражаттарын, запастар менен карыздарды башкаруу менен байланыштуу болот. Финансылык чечимдерге баа берүү жана анын ыкмалары бизнестин башкаруунун ушул түрүнө кирет. Финансылык көзөмөл - бул уюм максаттарына жетип же жетпей жаткандыгын баалоо процесси. Финансылык көзөмөл ишканалардын активдери туура колдонулуп жатабы жана алар коопсузбу; жетектөө ишканалардын финансылык кызыкчылыктарын канааттандырып жатабы жана финансылык чечимдерди кабыл алуунун натыйжалары бизнестин туруктуулугун жана туруктуу өсүшүн камсыз кылып жатабы деген суроолорго жооп берет. Ага кошумча, финансылык чечимдерди кабыл алууга инвестициялар жана финансылык чечимдер кирет жана уюм каражаттарды кандайча табышы керек же кирешени кандайча колдонуу керектиги жөнүндө түшүнүк берет.

Эмне үчүн каржылык менеджментти эске алуу керек? Бизнес-планыңызды жана финансылык прогноздорду иштеп чыгууда бизнесинизди өнүктүрүүгө көмөк көрсөтө алган бухгалтер, юрист же банк менеджери сыяктуу квалификацияга ээ болгон кесипкөй бизнес-кеңешчи менен кеңешүү сунушталат. Ошондой эле, бизнесиниздин финансыларын башкарууда сиздин ишинизди жеңилдетүү үчүн каржы кызматтарын колдонушунуз керек болот. Банктар жана башка финансылык институттар бизнестин базалык төлөөлөрдү жасоодо, депозиттик кызматтарды алууда жана каражат

тартууда алардын бизнес менеджментине, өндүрүмдүүлүгүнө, инновациясына жана туруктуулугуна нарк кошо ала турган финансылык эмес өнүмдөрү аркылуу колдой алышат.

Старт-ап баштоо алдындагы этапта, сиз рынокту изилдөө жана өнүмүңүзгө же кызматыңызга болгон суроо-талапты аныктоо үчүн каражат (концепциянын далили) жана каржылык прогноздорду камтыган бизнес-планды түзүшүңүз керек болот. Старт-ап этабында, бизнес ээлери катары, сиз бизнесинизди өнүктүрүү үчүн каражаттарды даярдоону ойлонуштурушунуз зарыл. Жакшы кредиттик рейтинг жана жагымдуу шарттарда финансыларды алуу үчүн күчтүү финансылык менеджмент өтө маанилүү. Мындан тышкары, сиз каржылык прогноздорду эске алып, бизнес-планды ишке ашырууну баштооңуз керек болот, ага акча каражаттарын туура башкаруу дагы кирет. Бул сиздин бизнесиниздин жашап кетүү мүмкүнчүлүгүн арттырат, анын жоктугунан көптөгөн чакан ишканалар акчасы түгөнгөндө токтоп калышат. Старт-ап этабынан өткөндөн кийин, төмөнкү суроолорду эске алыңыз, бизнесинизди өркүндөтүү үчүн каржылоону баштоодон мурун, көзкарандысыз квалификациялуу финансылык адистерден кеңеш алыңыз:

1. Сиздин бизнесиниз үчүн эмки баскыч кандай? Сиздин бизнес планыңыз жана финансылык божомолдорунуз компаниянын өсүшүнүн кийинки этабын чагылдырабы? 2. Акча агымын көзөмөлдөп жатасызбы? Кардарлардын төлөмдөрүнө байкоо жүргүзүү үчүн кызматкериниз барбы? Кардарлардын төлөмдөрүнүн кечигүүлөрү менен иштөөнүн жол-жобосун таптыңызбы? 3. Сизде арзандатууларга жана чыгымдарга каражат бөлүү системасы иштелип чыкканбы? 4. Бизнес муктаждыктарын канааттандыруу үчүн жетиштүү каражатка ээсизби? Финансылардын абалына баа берүү сиз үчүн көйгөйбү? Эгер көйгөй болсо, сиз аны чечүү үчүн эмне кылып жатасыз? 5. Финансы-кредиттик мекемелер жана башка кредиттик мекемелер үчүн туруктуу башкаруу эсептерин жүргүзөсүзбү?

Жогоркудан улам, финансылык менеджмент бир нече себептен маанилүү деп айтсак болот:

- Ишканаларга финансыларын пландаштырууда жардам берет;
- Каражаттарды пландаштырууда жана сатып алууларда ишканаларга жардам берет;
- Ишканаларга тартылган жана табылган каражаттарды натыйжалуу пайдаланууга жана бөлүштүрүүгө жардам берет;
- Финансылык чечимдерди кабыл алууда ишканаларга жардам берет;
- Ишканалардын рентабелдүүлүгүн жогорулатууга жардам берет;
- Фирмалардын же ишканалардын жалпы наркын жогорулатат;
- Экономикалык жана финансылык туруктуулукту камсыз кылат.

Ийкемдүүлүктү күчөтүү деген эмне: Бизнестин туруктуулугу - бул ишканалардын стресс астында иштөө, каатчылык мезгилинде негизги иш-аракетти калыбына келтирүү жана өзгөрүлүп турган шарттарда өнүгүү жөндөмдүүлүгү. Бүгүнкү күндө ийкемдүүлүктү бекемдөө өзгөчө мааниге ээ, себеби бизнес чөйрөсү тез жана күтүүсүз өзгөрүп жатат, биз муну Covid-19 пандемиясынан улам пайда болгон экономикалык каатчылыктан көрө алдык. Ийкемдүүлүктү

өркүндөтүү ишкердүүлүктүн принципалдуу жаңы менталдык моделин талап кылат, ал татаалдыктарды, белгисиздикти, өз ара көз карандылыктарды, системалык ой жүгүртүүнү жана бир нече мөөнөткө пландоону эске алышы керек. Бул көбүнчө конкреттүү, белгилүү тобокелдиктерге туш болууну түшүнүүгө жана минималдаштырууга багытталган тобокелдиктерди башкаруудан бир аз айырмаланат. Ийкемдүүлүк, өз учурунда, белгисиз тобокелдиктер менен күрөшүп, ишкананын сырткы стресске туруштук берүүсү үчүн зарыл өзгөрүүлөрдү эске алып, ал тургай бул стрессти өз пайдасына айландырышы керек.

## Ишканаңыздын каржылык менеджментине киришүүдө эске алына турган практикалык кеңештер.

• **Бизнес каржылары менен жеке каражаттарыңызды чогуу кармоодон алыс болуңуз:** Жетекчини жалдоого каражаты жетишсиз болгон кичи ишкана ээлери, адатта, бизнес каржылары менен жеке каражаттарын аралаштырып, бардык финансылык операцияларын жүргүзүү үчүн бир гана банк эсебин колдонушат. Бирок, бул көзкарандылык бизнестин жана ишкердин жеке финансылары үчүн зыян. Демек, бизнес менен жеке каражат үчүн өз-өзүнчө банк эсептерин түзүү өтө маанилүү. Бул сизге финансылык максаттарыңыздарды жана акчалай агымдарыңызды көзөмөлдөөнү гана жеңилдетпестен, банктардан жана башка насыя берүүчүлөрдөн бизнес насыяларын алууга кошумча жардам берет.

• **Каржы планын түзүңүз:** Ишкерлерге, чакан жана орто ишкана ээлерине, ар бир инвестициялык план, менен бирге, бардык бир жолку же регулярдуу каражат агымдарын жана чыгым статьялары үчүн талап кылынган ишканага жеткиликтүү болгон каражаттарды жана капиталды эсептеп, ички механизмдердин, эрежелердин жана мөөнөттөрдүн негизинде, жеткиликтүү жана жаңы алынган каражаттарды туура бөлүштүрүү жолдорун аныктоо жөнүндө түшүнүккө ээ болуу үчүн, ар бир квартал сайын каржылык планды иштеп чыгуу сунушталат.

• **Дайыма белгиленген мөөнөттөрдү сактаңыз:** Салык төлөмдөрүн, эсеп-фактураларды, кредит боюнча карыздарыңызды же насыяларды дайыма өз убагынан кечиктирбей төлөңүз. Карыздар административдик, финансылык айып пул жана кошумча чыгымдар менен коштолот, бул

**Бул сессияда биз төмөнкүлөрдү өтөбүз:**

1. Бизнес менеджментинин көптөгөн тараптарын изилдөө
2. Каржылоонун салттуу жана жаңычыл методдорун изилдөө
3. Каржылоонун түрлөрү менен таанышуу (мисалы, краудфандинг)
4. Каржылоо өнүмдөрүн жана кызматтарын башкаруу үчүн керектүү куралдарга ээ болуу
5. Бизнеси пландаштырууга ишкана тарабынан тобокелчиликтерге (антикризистик жана кризистик) туруктуулук чараларын киргизүү

сиздин чыгымыңызды көбөйтүп, бизнес жүргүзүүнү кымбаттатат. Ага кошумча, дайыма карызга түшүү кредиттик упайыңызга дагы, кредиттик тарыхыңызга дагы терс таасир тийгизет. Бул сизге бизнесиңизди өнүктүрүү пландарыңыз үчүн жаңы тышкы каражаттарды табууну кыйындатат.

• **Чыгымдарды көзөмөлдөңүз:** Бизнесиңиздин ар бир чыгым статьясын жакшылап ойлоноштуруңуз жана чыгым/пайда анализин колдонуп, бул чыгашалар чын эле зарыл болгондугун текшериниз. Пайда чыгымдан көп боло тургандыгы аныктагандан кийин, керектөөнүздү канааттандыруучу альтернативдүү булактарды, өнүмдөрдү, кызмат көрсөтүүчүлөрдү карап чыгып, аларды салыштырыңыз. Адатта, чакан бизнесте ишкердин тандоосуна жана чечимдерине эч ким шек келтирбейт. Ошондуктан, ишкерлер өз чечимдерин сынап, акча каражаттарын үнөмдөп, аны ыкчам каржылоону талап кылган жана маанилүүрөөк болгон иш-чараларга жумшоого тийиш.

• **Каржылоонун башка ыкмаларын издениз жана алар жөнүндө билип туруңуз:** Кошумча капитал жана тышкы каржылоо керек болгон оор кырдаалдарда, көп учурларда чакан жана орто ишканалар банктан насыя ала албай, бейрасмий каналдардан каражат алышат. Мындай жол менен табылган каражатка коюлган пайыз бир топ жогору болушу мүмкүн. Бул кырдаалдын алдын алуу үчүн чакан жана орто ишканалар жүгүртмө каражаттары, рынокто жеткиликтүү болгон лизинг, факторинг жана краудфандинг сыяктуу бизнес насыялары жөнүндө билимин тереңдетиши керек.

## Кылдаттык менен жүргүзүлгөн финансылык чечим чыгаруу процессин жүргүзүп, тышкы каржылоону алууну чечкенден кийин кандай кадамдарды жасоо керек?

• **Бизнес-планды жана акча агымынын моделин жакшыртуудан баштаңыз:** Сизге жүгүртмө капиталыңызды башкаруу, компанияңыздын эсептерин, кызматкерлердин эмгек акысын төлөө кыйынчылык жаратабы? Балким, жүгүртмө капитал сиздин компанияңыз үчүн чоң кыйынчылык туудурган жок, бирок сиз бизнесиңизди өнүктүрүүнү каалап жатасыз. Мындай учурда, сиздин бизнесиңиз каалаган секирикти жасашына алып келе турган инвестициялык идеяңыз барбы? Ал инвестициялык идеяны ишке ашыруу планыңыз кандай? Инвестициялык идеяңызды чыныгы инвестицияга айландыруу үчүн сиздин бизнесиңизге кандай ресурстар керек? Сизге кошумча адам ресурстары, жаңы кызматкерлер керекпи? Жабдууларды сатып алуу үчүн каражат керекпи? Бул инвестиция качан жасалышын каалайсыз? Аны жүзөгө ашыруу үчүн кандай көлөмдөгү каржы керек? Бул инвестиция качан

сиздин бизнесиңиздин кирешесин жана пайдасын жогорулата баштайт? Ушул суроолорго жоопторду бизнес жана инвестиция планыңызда жана жөнөкөй акча агымынын моделинде чагылдырыңыз.

• **Каржылык муктаждыктарыңызды аныктаңыз:** Төмөнкү суроолор үстүндө ойлонуп көрүңүз: Акча агымынын модели сизге каржылык муктаждыктарыңыз тууралуу эмнени айта алат? Инвестицияларды чындоо үчүн сизге банктан насыя керекпи? Бул инвестиция сиздин киреңизге кандай таасир тийгизет? Банк насыясын качан төлөп баштай аласыз? Бул инвестиция сиздин бизнесиңиздин кирешесин жогорулата тургандыгын эске алып, ай сайын банкка канча акча кайтара аласыз?

• **Каржы булактарын издеп баштаңыз:** Төмөндө бул процессте жасала турган кадамдар келтирилген.

о **Кызыкдар тараптардын картасын түзүңүз:** Өлкөнүздөгү микро, чакан жана орточо ишканалардын (МЧОИ) өнүгүүсүн активдүү колдогон бардык жергиликтүү, улуттук, эл аралык, финансылык жана финансылык эмес кызыкдар тараптар жөнүндө билүү үчүн интернеттен маалымат издеңиз жана өз тааныштарыңыз арасында изилдөө жүргүзүңүз. Сиздин өлкөнүздө кичи, чакан жана орточо ишканаларды (айрыкча аялдар жетектеген ишканаларды) каржылаган кайсы мекемелер бар?

- Банк сектору - коммерциялык банктар, жеке/мамлекеттик/тематикалык банктар
- Микрофинансылык мекемелер
- Лизинг жана факторинг жүргүзүүчү компаниялар
- Мамлекеттик же жеке инвестициялык жана өнүктүрүү фонддору
- Сиздин секторунуздун, аялдар жетектеген бизнести, инновацияларды ж.б. колдогон тиешелүү министрликтер.
- Эл аралык финансылык мекемелер, көп тараптуу жана эки тараптуу донорлор

о **Колдоо механизминин картасын түзүңүз:** Өлкөнүздөгү МЧОИлерге жеткиликтүү болгон жана аялдар жетектеген МЧОИлерге багытталган ар кандай финансылык жана финансылык эмес жергиликтүү, улуттук жана эл аралык механизмдердин картасын түзүңүз. Финансылык жана финансылык эмес муктаждыктарыңызга жана максаттарыңызга ылайыктуу колдоо механизмдерине көңүл бурууга аракет кылыңыз.

о **Сунушталган финансылык жана финансылык эмес өнүмдөрдүн жана кызматтардын кайсы түрү сиздин бизнесиңиздин финансылык муктаждыктарына жооп бергендигин чечиңиз:**

1. Насыялар жана овердрафттар
2. Күрөө негизинде берилген насыялар
3. Микрокредиттер
4. Гранттар
5. Сооданы каржылоо өнүмдөрү (кепилдиктер жана аккредитивдер)
6. Лизинг жана факторинг механизмдери
7. Мамлекеттик жана эл аралык кызыкдар тараптар сунуш кылган колдоо схемалары боюнча берилген каражаттар
8. Бизнес консультация кызматтары жана техникалык колдоо

о **Сиз тандаган финансылык жана/же финансылык эмес өнүмдөрдүн талаптарын, шарттарын кылдаттык менен карап чыгыңыз:** Насыя берүү, гранттар тууралуу маалымат алыңыз; алардын пайыздык чендери жана жыйымдары; төлөө жана жеңилдетүү берилген мөөнөттөрү; төлөө графиги; күрөө талаптары ж.б.

о **Тандалган өнүмгө каржы чогултуу үчүн талап кылынган маалыматты топтой баштаңыз:** Сиздин жана өз ишкердигиңиздин төлөө мүмкүнчүлүгүн көрсөтүү үчүн бизнесиңиз жөнүндө мүмкүн болушунча көп маалымат топтоого аракет кылыңыз. Банктар жана башка каржы мекемелери, адатта, бизнестин насыяны төлөө мүмкүнчүлүгүн баалоодо кандай маалыматка көңүл бургандыгын түшүнүңүз.

## **Каржылоо алуу үчүн арызыңызды даярдап жатып, өзүңүздү банктын насыялар боюнча адисинин ордуна койуп көрүңүз. Насыяны төлөөгө бизнестин мүмкүнчүлүгүн өлчөө үчүн эмнени караш керек? Кайсы маалыматты берүү аркылуу алардын ишин жеңилдетип, арызыңыздын ийгиликтүү кабыл алынышын камсыз кыла аласыз?**

Маалыматтын түрү/булагы?

Бул МЧОИнин кайсы сегментине же насыянын өлчөмүнө туура келиши мүмкүн?

Банктар жана башка каржы уюмдары эмнени жана эмне себептен текшерешет?

МЧОИ жөнүндө маалымат

Компаниянын тарыхы, иштеген сектору, акционерлери/ээлери/жетектөөчүлөрү, негизги бизнес өнөктөштөрү, компаниянын киреше булактары жана негизги чыгым элементтери, компаниянын акча агымы же финансылык отчеттору

МЧОИнин кредиттик маалыматы (төлөнбөгөн же мурунку насыялары жөнүндө маалымат)

Бардык сегменттер; бардык насыя көлөмдөрү

Ишкананын/анын ээсинин банктык эсептерин анализдөө менен коштолгон транзакциялык маалымат, кирешелердин жана чыгашалардын деталдуу статьялары, мисалы, кыскача финансылык отчеттор жана жеткиликтүүлүк коэффициенттери

МЧОИнин акча которуулар эсеби боюнча маалымат

Насыя, насыянын түрү, насыянын төлөнүү мөөнөтү, кепилдиктер жана күрөөнүн наркы, буга чейинки төлөм көрсөткүчтөрү, мисалы, алгачкы маалымат, карыздар боюнча төлөмдөр, карыздар, кредит тарыхынын узактыгы, жаңы насыя жана насыянын түрлөрү, күрөөлөр

Коомдук документтер

Банкроттук, сот чечимдери жана мажбурлап төлөтүү буйруктары сыяктуу документтер

Кредиттик бюродон маалымат

Насыялардын саны жана финансы системасына болгон жалпы карыз көлөмү, карыздын деңгээли, дереги жана кредиттик тарыхынын узактыгы, жаңы кредиттик эсептердин саны

Маалыматтын түрү/булагы?	Бул МЧОИнин кайсы сегментине же насыянын өлчөмүнө туура келиши мүмкүн?	Банктар жана башка каржы уюмдары эмнени жана эмне себептен текшершет?
Төлөөлөр боюнча маалымат	Микро жана чакан ишканалар; майда насыялар; жүгүртүү каражаттарына алынган насыялар	Өз убагында төлөөлөр жөнүндө маалымат насыя төлөө жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчү катары каралышы ыктымал
Мобилдик тиркемелер жана Интернет аркылуу транзакциялар		Ишкердин жүрүм-турумун жана транзакциялык маалыматты мыйзамдуу колдонушун көрсөткөн схемалар менен коштолгон мобилдик төлөм системалары жана чыгымдоо көрсөткүчтөрү боюнча болжолдуу маалымат
Коммерциялык маалымат	Орто/ири ишканалар; ири насыялар; инвестициялык насыялар	Финансылык отчеттуулук, жүгүртүү каражаттарына берилген насыялардын саны жана башка маалымат
Коомдук тармактагы баракчалар (ишкананын жана ээсинин баракчалары)		Соц-тармактардагы маалыматты мыйзам алкагында колдонуу жана бизнес ээсинин жашоо образы же компания тууралуу болжолдуу маалымат алуу

## Краудфандингди тышкы каржылоо булагы катары тандагандар үчүн, төмөндө краудфандинг платформалары аркылуу каржылоо боюнча бир нече кеңештер жана мүмкүн тобокелчиликтер көрсөтүлдү.

**Краудфандинг:** бул интернетте краудфандинг платформасы же социалдык медианын жардамы менен акча чогултуу кампаниясын баштоо аркылуу жалпы калктан МЧОИге каражаттарды тартуунун жаңы жолу. Процесс адамдарга алар кичи салымдар менен колдоону каалай турган идеяны сунуш кылуудан башталат. Эгер сиздин идеяңызды көп адам сатып алса, коюлган максатыңызга/суммага жете аласыз. МЧОИлер краудфандингди колдонуп, көп сандагы инвесторлордон аз көлөмдөгү капиталды алууга мүмкүнчүлүк алышат. Краудфандинг өтө жеткиликтүү болуусу менен мүнөздөлөт. Бул технологияга негизделген платформа ишкер менен инвестордун ортосундагы ортомчунун ролун аткарып, инвестициялоо мүмкүнчүлүктөрү жөнүндө маалымат берип турат.

Көптөгөн мамлекеттерде краудфандинг концепциясы дагы деле өнүгүп келе жатат, адатта, краудфандингдин өнүгүшүнүн алгачкы этабында краудфандинг аянтчалары аркылуу коомдук көйгөйлөргө байланыштуу долбоорлор кеңири каржыланат. Ошенткени менен, краудфандинг чакан бизнеске каражат табууга да жардам бере алат, ошондой эле, аны колдонгон бизнестин идеяларын же инновацияларын чагылдырат. МЧОИни кеңейтүү үчүн көбүнчө краудфандингди төмөндөгүлөр үчүн колдонушат: жаңы жабдууларды/техниканы сатып алуу; кызматкерлерди жалдоо; кыймылсыз мүлк сатып алуу; жаңы өнүмдү чыгаруу; коммерциялык эмес уюмдар үчүн кайрымдуулук каражаттарын тартуу; венчурдук капиталды тартуу.



### Салттуу каржылоо

Large amounts from one, or a few, sources



### Краудфандинг

Many small sums from a large group of individuals

## Краудфандингдин түрлөрү

**1. Кайрымдуулукка негизделген краудфандинг:** Бул ыкма расмий катталган коммерциялык эмес уюмдарда колдонулат да, өзүнө кайрымдуулукка негизделген долбоорлорго инвесторлордон кайрымдуулук каражаттарын тартууну камтыйт. Мындай долбоорлор коомго пайда алып келет, каражат чогулткан кайрымдуулук суммасы менен байланыштырылышы же байланыштырылбашы мүмкүн. Бул ыкма кээ бир бир изилдөөлөргө жардам берүү үчүн, табигый кырсыктан жапа чеккендерге же коомдук миссиянын үстүндө иштеген уюмдарга акча чогултуу үчүн колдонулат. Айрым учурларда, коммерциялык уюмдар дагы бул жол менен кайрымдуулук каражаттарын ала алышат.

**2. Сыйлык/демөөрчүлүк негизинде краудфандинг:** Бул модель демөөрчүлөргө алардын инвестициялары үчүн сыйлык берүү аркылуу иштейт. Каражат тартып жаткан ишкер/МЧОИ тарабынан белгиленген сыйлык ар кандай формада болушу мүмкүн. Эгерде потенциалдуу инвесторлор/демөөрчүлөр прототип өнүмдү жактырышса, алар аны белгилүү бир деңгээлде арзандатуу менен сатып алуучулардан же башкалардан мурун ага ээ болуу мүмкүнчүлүгүн алышат (алдын-ала сатуу же алдын ала заказ кылуу модели). МЧОИнин логотиптери түшүрүлгөн футболкалар, билдирүү басылган стикерлер же МЧОИнин ээсинин колу менен жазылган ыраазычылык кат сыяктуу нерселер сыйлык боло алышат.

**3. Карыз алууга негизделген краудфандинг:** Карызга негизделген краудфандинг банк насыясы сыяктуу болот. Ал кээде төмөнүрөөк пайызды жана шарттардын жогорураак ийкемдүүлүгүн сунуштай алат. Краудфандингдин бул түрүндө демөөрчүлөр инвестициялаган ишкердигинен акция алууну каалашат, бул аны акцияларга негизделген краудфандингге бир аз окшош кылат, бирок экөөсүнүн ортосунда айырмачылыктар бар. Мында чакан жана орто ишканалар өзүлөрүнүн акцияларынын баасынын көлөмүндөгү төлөмдү алышат, жана кирешеси аркылуу төлөөнүн ордуна, карызга алынган акчанын пайызын төлөп беришет. Бул ыкма үлүштүк негизде каржылоо сыяктуу татаал келет, ошондуктан мындай краудфандинг уюштуруп жатканда МЧОЙлер аны квалификациялуу финансылык консультанттын жардамын колдонуп, бардыгын кылдаттык менен текшерип чыгышы керек.

**4. Үлүштүк негиздеги краудфандинг:** Бул моделде каражат издеп жаткан бизнес, келечекте акциялардын баасы көтөрүлөт деп үмүттөнгөн инвесторлорго акцияларын берет жана аларга краудфандинг үчүн онлайн платформаны колдонуп, компаниянын акционерин болууну сунуш кылат. Алгач, компания жеке үлүшү, периште-инвесторлору жана каржы институттары менен насыялык келишимдери аркылуу каражат топтойт. Бизнес пайда алып келип баштаганда, өзүнүн акцияларын коомчулукка ача алат. Бул ыкма өтө опурталдуу болгондуктан, бир нече эрежелерди талап кылат. Чакан жана орто бизнес ишканалары өз өлкөлөрүндөгү тиешелүү ченемдик укуктук базаны карап чыгып, үлүштүк краудфандинг платформалары жөнүндө мыйзамдарды окуп, квалификациялуу финансы боюнча консультанттын жардамы менен бул вариантты кылдаттык менен изилдеши керек.

## Краудфандингдин артыкчылыктары

- **Альтернативдик каржылоо булагы:** Краудфандинг, тобокелчиликтер эске алынып, максаттар так коюлганда, сизди бизнесинизге кызыкдар болгон көптөгөн адамдарга байланыштырып, бизнес-идеяңызды же долбоорлорунузда каржылоо жолдорунун бири болушу мүмкүн.
- **Концепцияны текшерүү:** Краудфандинг сиздин бизнес идеяңыздын реалдуулугун текшерип, башкалар сиздин долбоорунуздагы ишенимиңизди жана баалуулуктарыңызды колдоорун көрүүгө мүмкүнчүлүк берет.
- **Каржылоонун башка түрлөрүнө толуктоо:** Ийгиликтүү кампания сиздин өнүмдөрүңүзгө жана кызматтарыңызга адамдар ишенип, аларга суроо-талап бар экендигин көрсөтө алат, сиз банктар, венчурдук системалар, периште инвесторлор сыяктуу башка финансылык мекемелерден кошумча каржы издегениңизде пайдалуу болушу мүмкүн. Бул сизге рекорддук көрсөткүчтөрдү алып келип, финансылык мекемелер үчүн сизди ишенимдүү ишкер катары көрсөтүшү ыктымал.
- **Потенциалдуу кардарлардын жана инвесторлордун жаңы тармагына жолдомо алуу:** Технологияларга негизделген платформалар аркылуу сиз адамдардын кеңири тобу менен таанышсаңыз болот, алардын айрымдары сиздин ишкерлигиңиздин өсүшү үчүн баалуу тажрыйбага жана пикирлерге ээ болушу мүмкүн. Краудфандинг сизге инвесторлордун жана кардарлардын жаңы топтору менен иштешүүгө жол ачат жана баалуу пикирлерди жеңил чогултууга мүмкүнчүлүк түзөт.
- **Мыкты маркетинг инструменти:** Краудфандинг сиздин келечектеги кардарларыңызга санариптик жол аркылуу жаңы бизнес, идея же өнүмдөрдү сатуунун жана сунуштоонун эффективдүү жолу боло алат.

## Краудфандингден жакшы пайда табуу жана тобокелчиликтен алыс болуу үчүн кадамдар жана кеңештер

- Биринчиден, каржылык муктаждыктарыңызды анализдеп, альтернативдүү каржылоо каражаты катары краудфандинг сиздин талаптарыңызга жооп берээрин текшериниз. Көпчүлүк учурларда, бул банктын каржылоосунун ордуна колдонулбай, ага кошумча каражат болуп саналат. Краудфандинг платформасында акча чогултууну чечкенде, бюджетинизди жана каржылоо планыңызды жакшылап анализдеңиз. Максатыңызга жетүү үчүн бюджетке платформанын үлүшүн жана белгисиз чыгымдарды кошуңуз.
- Илхам алуу үчүн болушунча көп колдонмолорду, блогдорду окуп жана учурдагы кампаниялар жөнүндө билиңиз, башка кампаниялардын тажрыйбасын үйрөнүңүз. Сиз платформаларды жана ийгиликтүү кампания ээлерин байланыштырышыңыз мүмкүн.
- Сиздин өлкөңүздөгү максаттуу инвесторлордун демографиясына анализ жүргүзүңүз. Краудфандинг долбоорлордун негизги бөлүгүн миллениалдар түзөөрү анык. Андыктан сиздин сунуш/суроо жана кампанияңыздын максаты сиздин максаттуу аудиторияңызга жагышы керек.
- Краудфандинг бир топ күчтү жана эмгекти талап кылаарын эске алыңыз. Краудфандинг канча убакытты жана каражатты талап кыларын унутпаңыз. Сиз жумшаган аракет толугу менен каржылоо муктаждыктарыңызды жабабы же жаппайбы деп ойлоноштуруңуз. Краудфандингге жумшаган күч-аракеттериниз банк менен мамиле курууда жана салттуу жолдор менен каржы табууга жумшоо жакшыраак натыйжага алып келүү мүмкүн экени тууралуу ой жүгүртүңүз.
- Өлкөңүздө белгилүү жана ишенимдүү платформаларды тандаңыз. Альтернативдүү краудфандинг сайттарын/платформаларын, сунуштаган шарттарын, алардан кандай акы алаарын жана кандай чектерди койгондугун текшериниз. Краудфандинг аянтчаларынын ар биринин төлөмдөрүн кошкондогу жалпы чыгымдарын салыштырып, бюджетинизди карап чыгып, ошол параметрлерге ылайык платформаларды бири-бирине салыштырып, муктаждыктарыңызга ылайыктуусун тандаңыз. Ар кайсы акы төлөө жана ийгиликке жетүү шарттары сиздин краудфандинг кампанияңыздын ийгиликтүү же ийгиликсиз болушуна алып келиши мүмкүн.
- Каржы топтоо боюнча максатыңызга жетүү үчүн мөөнөттү тандаңыз да, реалдуу эмес максаттарды коюудан жана аброюңузга шек келтирүүдөн алыс болуңуз. Максатыңызды өтө бийик коюп, керексиз акча суроо - туура эмес. Көпчүлүк платформалардын эрежеси боюнча сиз белгиленген мөөнөткө чейин гана акча чогултуп, каржылоо максатыңызга жете аласыз. Кээ бир башка учурларда, сиз чогулткан акчаңызды сактап калсаңыз болот, бирок көздөлгөн суммага жетпесеңиз, платформа анын акысын көбөйтөт, бул сиздин чыгым боюнча прогноздоруңузга терс таасир тийгизиши мүмкүн. Ошондуктан, келишимдеги макулдашуулар каржы боюнча койгон максатыңызга жетпей калган учурда катышкан тараптардын укуктары жана милдеттери сакталгандыгын текшериниз.

- Сиз тандаган краудфандинг платформасынын насыяларды баалоо тобу менен берген маалыматыңыз боюнча байланышта болуп, алардын баары жайында экендигин текшерип туруңуз. Краудфандингдин түрүнө жана чогултууңуз келген суммага жараша, каржы эсептериңизди жана насыя тарыхыңызды көрсөтүшүңүз талап кылынышы мүмкүн. Алар керек учурунда даяр болушун камсыздаңыз.
- Сиздин арызыңыз кабыл алынса, платформа, адамдар сунуштаган баалардын негизинде, сизди тобокел категориясына бөлүштүрүшү мүмкүн.
- Максатка жетүү үчүн каражаттарды этап-этабы менен чогултуп, чогултулган акчаны ишкердүүлүгүңүздүн баштапкы талаптарына ылайык пайдаланыңыз жана отчеттуулукту жүргүзүүнү унутпаңыз.
- Инвесторлордун ар бир категориясы үчүн тиешелүү сыйлыктарды сунуштаңыз. Кайсы сыйлык өзүн жакшы көрсөтөөрүн жана сиз канчалык деңгээлде креативдүү боло алаарыңызды түшүнүү үчүн, өз өлкөңүздө краудфандинг колдонгон чакан ишканаларын таап, алар кампанияларын жайылтуу үчүн эмне кылып жатышканын билиңиз. Көпчүлүк краудфандинг сайттары сыйлыктардын ар бир баскычын жана кайсы баскычтардын тез сагылып жаткандыгын көрсөтүп, негизги инвестициялардын суммасын жана тиешелүү сыйлыктарды көрүүгө мүмкүнчүлүк берет.
- Ашыкча убада кылбоо жана убадаланган сыйлыктарды бербей калуудан алыс болуу үчүн бюджеттиңизди кылдаттык менен түзүңүз. Сиздин колдоочуларыңыз чет өлкөдөн сизди колдой ала тургандыгын билиңиз жана бул учурда жеткирүү чыгымадрын эске алыңыз жана мындай чыгымдарды бюджеттиңиз көтөрө ала тургандыгын кампанияны баштоодон мурун аныктаңыз.
- Алгач, краудфандинг кампанияңызды кандайча башкарууну каалап жаткандыгыңыз боюнча кампаниянын стратегиясын түзүңүз. Тааныштар тармагын колдонуңуз жана мүмкүн болушунча көп пайдалуу тааныштарыңызды маалымдаңыз. Контакттарыңыз менен социалдык медиа платформалар аркылуу байланышыңыз жана алардан сиздин потенциалдуу инвесторлоруңуз менен тааныштырууну сураныңыз. Сиздин кампанияңыздагы жана акча чогултууңуздагы кандай ийгиликтерге жетишкендигиңиз тууралуу колдоочуларыңыз/инвесторлоруңуз менен социалдык тармактарда маалымат бөлүшүңүз, мунун жардамы менен сиз жакынкы тааныш тармагыңыздан жана социалдык чөйрөңүздөн тышкары чыга аласыз.
- Сиздин максаттуу колдоочулар тобуңузга багытталган анык жана так санариптик билдирүү даярданыз. Потенциалдуу инвесторлорду жетиштүү маалымат менен камсыз кылып, топтолгон акча эмне үчүн керек болуп жаткандыгын жана аны бизнесиңизди өркүндөтүү үчүн кандайча колдоо тургандыгыңызды айтып бериңиз. Бизнес планыңыз боюнча ачык маалымат бөлүшүңүз. Бирок, ошондой эле бизнес-идеяларыңыздын жана интеллектуалдык менчигиңиздин корголушун камсыздаңыз. Потенциалдуу инвесторлорго берген материалдарда эч кандай купуя маалымат болбоосун текшериңиз. Атаандаштарыңыз салыштырмалуу арзан баада бизнес-планыңызга ээ болуп аны көчүрө аларын эстен чыгарбаңыз. Интеллектуалдык менчик укугуңузду коргоо боюнча краудфандинг платформасынан, жергиликтүү соода палатасынан же тиешелүү өкмөттүк агенттиктен кеңеш алыңыз.
- Сиз каражат чогултууну баштаганда, ар бир инвестор/насыя берүүчү тандаган суммасын жана пайыздык ставкасын сунуштайт. Максатыңызга жеткенде кампания бүтө электигин унутпаңыз. Инвесторлор/насыя берүүчүлөр бааларын коюуну улантып, пайыздык чендер төмөндөй берет, ошондуктан сиздин кампанияңыздын популярдуулугу канчалык өсүп, көбүрөөк сумма чогулса, ошончолук сиздин шарттарыңыз жакшырышы мүмкүн. Кампания ийгиликтүү аяктагандан кийин, краудфандинг платформасы акыркы орточо пайыздык ченди ырастоо үчүн сиз менен байланышып, макулдашылган мөөнөттө акча каражатын сиздин банк эсебиңизге жөнөтөт. Жеңилдетүү мөөнөтүнөн кийин, платформа менен макулдашканыңыздай, насыя менен пайыздардан кутулганга чейин насыя төлөнөт.