DigiKonush долбоорунун санарип демилгелери менен стартаптарын колдоо үчүн гранттар сынагы жөнүндө Жобо

**Жалпы жоболор**

1.1. Бул Жобо Европа Биримдигинин финансылык колдоосунда [«Лидер» атуулдук демилгелер борбору](https://www.leaderkg.com/)» коомдук бирикмеси (Кыргыз Республикасы) жана [Эстония эл аралык өнүгүү борбору](https://eceap.eu/) (Эстония) тарабынан 2020-жылдан 2023-жылга чейин 30 айлык мөөнөт ичинде ишке ашырыла турган элет жерлеринин аярлуу топторунун: аялдардын, жаштардын санариптик сабаттуулугун өркүндөтүү боюнча «DigiKonush - Санариптештирүү аркылуу элет коомчулуктары үчүн таза, айкын келечек куруу» долбоорунун алкагында иштелип чыкты.

**Долбоордун максаты –** [4 «Сапаттуу билим берүү»](https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/education/), [5 «Гендердик теңчилик»](https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/gender-equality/), [10 «Теңсиздикти азайтуу»](https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/inequality/), [16 «Тынчтык, адилеттүүлүк жана күчтүү институттар»](https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/peace-justice/) [Туруктуу өнүгүү максаттарына](https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/) (ТӨМ) ылайык элеттик аялдар менен жаштардын санариптик сабаттуулугун жана көндүмдөрүн өркүндөтүү, санариптик ажырымды кыскартуу.

Долбоордун ишмердүүлүгү санарип технологияларды колдонууну жайылтууга, жаштарды, аялдарды, жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарын, жарандык коомдун уюмдарын, элет бизнесин санариптик трансформация процессине катыштырууга, ошондой эле билим берүү уюмдарынын потенциалын жогорулатууга багытталган.

Көптөгөн факторлорго байланыштуу, анын ичинен начар инфраструктура, мамлекеттик кызматтарды тийиштүү деңгээлде колдонуу мүмкүнчүлүгүнүн жетишсиздигинен улам, шаарда жашаган курдаштарына салыштырмалуу айылдык жаштар менен аялдардын абалы анча жакшы эмес. Алар билим берүү жана жумушка орношуунун перспективаларынын жоктугу менен байланышкан көйгөйлөргө көбүрөөк дуушар болушат. Айрыкча бул Баткен, Ысык-Көл жана Ош областтарынын географиялык жактан алыс жайгашкан аймактарына тийиштүү.

Бул Жобо DigiKonush санарип демилгелерди же стартаптарды колдоого чакан гранттардын сынагын (мындан ары – Сынак) уюштуруу жана өткөрүү тартибин аныктайт.

1.2 Сынак жөнүндө Жобо (мындан ары – Жобо) Сынакты өткөрүүнүн шарттарын жана тартибин аныктоочу, долбоордун уюштуруучулары менен катышуучуларынын ортосундагы өз ара мамилелердин жалпы эрежелерин белгилөөчү документ болуп саналат.

**2. Терминдер жана аныктамалар**

|  |  |
| --- | --- |
| **Өтүнмө** | Сынакка катышуу үчүн өтүнмө бул Жободо көрсөтүлгөн документтер тиркелген анкетанын жардамы менен толтурулат.  |
| **Гранттык комитет** | Потенциалдуу өтүнмөлөрдү алдын ала тандоо, Сынактын жеңүүчүлөрүн аныктоо милдеттерин аткарган эксперттик топ. Гранттык комитеттин мүчөлөрү Комитеттин ишине акысыз негизде катышып, жашыруун добуш берүү аркылуу көпчүлүк добуш менен долбоорлорду баалап чыгышат.  |
| **Ментор/Насаатчы** | Сынактын алкагында Катышуучуларга бизнес жүргүзүү, санариптик практикалар жана мүмкүнчүлүктөр боюнча консультация берүү үчүн тартылган тажрыйбалуу ишкер же жогорку квалификациялуу адис. |
| **Уюштуруучулар** | «Лидер» атуулдук демилгелер борбору» коомдук бирикмеси (мындан ары «Лидер» АДБ КБ), Эстония эл аралык өнүгүү борбору (ESTDEV) |
| **Сынактын өнөктөштөрү** | - Кыргыз Республикасынын Айыл чарба министрлигине караштуу Аймактык өнүгүү мамлекеттик агенттиги;- КР Маданият, маалымат, спорт жана жаштар саясаты министрлиги;- Креативдүү индустриялардын ассоциациясы;- «KGLABS» КФ;- «Accelerate Prosperity» ж.б. |
| **Питчинг** | Финансылык жана инвестициялык колдоону кошкондо ар тараптуу колдоо табуу максатында долбоордун оозеки жана көрсөтмөлүү презентациясы. |
| **Стартап-долбоор**  | Экономикалык же социалдык жаңылыгы бар, актуалдуулукка жана практикалык мааниге ээ, көйгөйлөрдү чечүүгө, киреше алууга багытталган, коомдун ичиндеги кишилердин жашоосун жакшыртуу үчүн шарттарды түзүп берген инновациялык бизнес же социалдык долбоор. |
| **Сынактын Катышуучулары** | - Индивидуалдуу өтүнмө берүүчүлөр (Кыргыз Республикасынын жарандары);- Юридикалык жактар.Сынактын Катышуучулары жекече да, өнөктөштөр менен команда түрүндө да (2 жана андан ашык субъект болуп) катыша алышат. Команда – жалпы максат менен биригип иш-аракет аткарган өнөктөштөрдүн/субъектилердин тобу. Команданын курамы Өтүнмөдө көрсөтүлүп, Сынакка катышуу үчүн бир же бир нече өтүнмө бере алат. |
| **Санарип демилге** | Адамдар менен коомчулуктардын жашоосунун ар кандай чөйрөлөрүндөгү көйгөйлөрдү чечүү үчүн IT-мүмкүнчүлүктөр колдонулган долбоор. |

**Санарип демилгелер менен стартаптар сынагынын максаты** - санарип көндүмдөрдү, мүмкүнчүлүктөрдү жана инструменттерди колдонуу аркылуу элеттик аялдардын, жаштардын, ДМЧАлардын, жарандык коомдун аймактык уюмдарынын, элет бизнесинин мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү.

Өзгөчө көңүл жумуш орундарын түзүүгө, санарип экономика, жергиликтүү өз алдынча башкаруу, кесиптик даярдоо боюнча көндүмдөрдү калыптандырууга, туруктуу жергиликтүү өнүгүүгө арналган кызматтар, айыл чарбасы, туризм, кол өнөрчүлүк жана башка чөйрөлөргө, ошондой эле аялдар менен жаштарын өзүн-өзү реализациялоосуна бурулмакчы.

**Сынакка төмөнкү багыттар боюнча ишмердүүлүк жүргүзгөн өтүнмө ээлери катыша алат:**

**2.1. Стартаптар жана санарип демилгелер** (камтуу менен, бирок чектелбестен):

* Маалымат технологияларын колдонуу менен айыл чарба, туризм, кайра иштетүү, соода, кол өнөрчүлүк, тигүү ж.б. чөйрөлөрдө, ошондой эле жергиликтүү өз алдынча башкарууда, кесиптик даярдоодо инновациялык чечимдер;
* Ишкерлердин, тургундардын жана ЖӨБОлордун жашоо сапатын жакшыртуу жана ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугун жогорулатууга арналган санарип (IT) чечимдер.

**2.2.** Стартаптар сынагына көбүнчө Ысык-Көл, Ош, Баткен областтарынан өтүнмө бергендер, же болбосо долбоорду пилоттук муниципалитеттердин биринин аймагында жергиликтүү демилгелүү топ1 менен өнөктөштүк ичинде ишке ашыруу ниети барлар катыша алат.

**2.3. Чектөөлөр.** Саясий жана диний ишмердүүлүк менен байланышкан стартаптар жана демилгелер Гранттык комитет тарабынан каралбайт.

Өтүнмөлөрдү кабыл алуу

Өтүнмөлөр толтурулган форма боюнча кабыл алынат (Жобонун 1-тиркемеси). Форманы толтурган соң, Сынакка Өтүнмө берүүчүлөр өтүнмөнүн электрондук көчүрмөсүн 2022-жылдын 20-июлунан баштап 2022-жылдын 20-августу, Бишкек убактысы боюнча саат 23:59га чейин «DigiKonush» сынагына өтүнмө» деп белгилөө менен leader.org.kg@gmail.com электрондук почта дарегине жиберүүгө тийиш.

Өтүнмө жибергендердин баарына 24 сааттын ичинде электрондук почта аркылуу өтүнмө алынгандыгы жөнүндө билдирүүнү камтыган жооп келет.

Сынакка берилген өтүнмөлөр кайтарылбайт жана рецензияланбайт.

Өтүнмө топтомунда төмөнкү документтер камтылууга тийиш:

**3.1.1.** Өтүнмөнүн формасы (1-тиркемени караңыз);

**3.1.2.** Долбоордун бюджети. Өтүнмө бергендер тиркелген форма боюнча бюджеттин толук негиздемесин көрсөтүүгө милдеттүү (2-тиркеме). Чыгымдар мүмкүн болушунча толук көрсөтүлүүгө тийиш;

**3.1.3.** Физикалык жактар үчүн:

* Өтүнмө ээсинин жана стартап же демилгенин негизги катышуучуларынын резюмелери;
* Долбоорду ишке ашырууга терс таасирин тийгизиши мүмкүн болгон карыз же башка милдеттенмелердин жок экендиги жөнүндө билдирүү;
* Өнөктөштөрдөн 2 сунуштама кат.

***Эскертүү: долбоордук өтүнмө жактырылган учурда физикалык жактар МСИден ЖИ каттоо процедурасынан өтүүгө милдеттүү.***

**3.1.4.** Юридикалык жактар үчүн:

* Уюмдун юридикалык жак катары мамлекеттик каттоодон өткөндүгү тууралуу күбөлүктүн көчүрмөсү;
* Уюмдун уставынын көчүрмөсү;
* МСИден салыктар жана мамлекеттик социалдык камсыздандыруу боюнча камсыздандыруу төгүмдөрүнө байланыштуу карызы жок экенин көрсөткөн маалымкат;
* Долбоорду ишке ашырууга терс таасирин тийгизиши мүмкүн болгон карыз же башка милдеттенмелердин жок экендиги жөнүндө билдирүү;
* Мурда ишке ашырган долбоорлорунун жана/же демилгелеринин кыскача сыпаттамасы;
* Өнөктөштөрдөн 2 сунуштама кат;
* Юридикалык документтер PDF форматында сканерленген түрдө электрондук почта аркылуу жиберилет.

**3.2. Белгиленген мөөнөттөн кийин алынган өтүнмөлөр.** Жобонун 3-пунктуна ылайык, өтүнмөлөрдү кабыл алуунун акыркы мөөнөтүнөн кийин алынган бардык өтүнмөлөр кабыл алынбайт;

**3.3. Өтүнмөлөрдү даярдоого байланышкан чыгымдар.** Өтүнмө ээси өтүнмөнү жана коштоочу документтерди даярдоого байланышкан чыгымдардын бардыгын өзү төлөйт; «Лидер» АДБ КБ жана ESTDEV өтүнмөнү даярдоо менен байланышкан чыгымдарды төлөө боюнча эч кандай жоопкерчилик жана милдеттенме алышпайт;

**3.4.** Өтүнмөлөр Жобонун жалпы талаптарына толугу менен жооп бериши керек. Өтүнмө ээси бул Жободо камтылган нускамалар, формалар жана шарттар менен таанышып чыгууга тийиш. Документтердин баяндалган талаптарга шайкеш келбөөсүнө байланыштуу келип чыккан тобокелдиктер Өтүнмө ээсине жүктөлөт жана өтүнмөнүн бааланышына терс таасирин тийгизиши ыктымал**.**

**3.5. Өтүнмө үчүн колдонулган тил.** Өтүнмө ээлери тарабынан даярдалган өтүнмөлөр, ошондой эле Өтүнмө ээси менен «Лидер» АДБ КБнин ортосундагы Сынакка байланыштуу корреспонденциянын баары орус же кыргыз тилинде даярдалат.

**3.6. Өтүнмөнүн валютасы.** Бардык чыгымдар жана Өтүнмөнүн бюджетинде суралган жыйынтык сумма Евро менен көрсөтүлөт.

**3.7.** Төмөнкү пункттар сакталган өтүнмөлөргө артыкчылык берилет:

**3.7.1.** DigiKonush гранттык сынагынын багыттарына, максаттарына жана шарттарына шайкештик;

**3.7.2.** Проблеманы жана сынак өтүнмөсүнүн милдеттерин так көрсөтүү;

**3.7.3.** Так жана туура жазылган бизнес-пландын (стартаптар үчүн – **Тиркеме 3А**) жана санарип демилгелер үчүн иш планынын (**Тиркеме 3Б**) болушу;

**3.7.4.** Долбоордун гендердик теңдикти сактоого багытталышы, экономикалык компоненттин жана инклюзивдүүлүктүн болуусу;

**3.7.5.** Долбоордун туруктуулугун камсыздоо;

**3.7.6.** Стартапты же санарип демилгени башка аймактарга мультипликациялоо жана масштабдоо мүмкүнчүлүгү;

**3.7.7.** Жеке салымынын болуусу (ыктыярдуу жумушчу күч, финансы каражаттары, жеке менчик жер, орунжай, жабдуу, транспорт ж.б. түрүндөгү салым).

Тандоо процедурасы:

Өтүнмөлөрдү тандоодо жооптуу орган болуп, DigiKonush долбоорунун Гранттык Жобосунун негизинде иш алып барган Гранттык Комитет эсептелет.

«Лидер» АДБ КБ өтүнмөлөрдү чогултуу жана каттоо жүргүзүү, керектүү бардык документтердин камтылышын жана өтүнмөлөрдүн Жобонун 2-пунктунда белгиленген Сынактын талаптарына шайкештигин текшерүү, ошондой эле Европа Биримдигинин [**https://sanctionsmap.eu/**](https://sanctionsmap.eu/) санкциялык тизмеси боюнча текшерип чыгуу үчүн жооптуу.

**4.1. Стартаптарды тандоо этабы.** Стартаптар менен санарип демилгелерди гранттык колдоого берилген өтүнмөлөрдү тандоо процедурасы 4 этаптан турат.

**4.1.1. Биринчи этап** баштапкы консультациялык жолугушууларды жана өтүнмө берүүчүлөргө өтүнмө формасын толтурууга жардамдашууну (2022-жылдын 20-июлунан 20-августуна чейин), өтүнмөлөрдүн келип түшүүсүнө жараша бизнес-диагностиканы камтыйт;

**4.1.2. Экинчи этап** идеялык деңгээлдеги бардык өтүнмөлөрдү тандоону (2022-жылдын 20-августу) жана окууга кабыл алууну камтыйт;

**4.1.3. Үчүнчү этап** 20дан ашык өтүнмөнү тандап алууну жана Бишкек шаарында өтүнмөлөрдү мыктылоо жана конкреттештирүү максатында окуп-үйрөтүүчү тренингдерди өткөрүүнү (2022-жылдын август-октябрь айлары) камтыйт;

**4.1.4. Төртүнчү этап** жыйынтыктоочу презентация/питчингден кийингранттык сынактын алкагында каржылана турганболжолдуу 10 өтүнмөнү тандап алууну камтыйт;

**4.2.** Стартап же санарип демилгени гранттык колдоого келип түшкөн өтүнмө Комитеттин ар бир мүчөсү тарабынан жекече бааланып чыгат;

**4.3.** Өтүнмө бул Жобонун 2 жана 3-пункттарында белгиленген критерийлерге шайкеш келүүсүнүн негизинде бааланат, ошондой эле суралган бюджеттин реалдуулугу, физикалык же юридикалык жактын ушул сыяктуу стартаптарды же санарип демилгелерди ишке ашыруудагы тажрыйбасы да эске алынат;

**4.4.** Комитет өтүнмөлөрдү бул Жобонун 4-пунктунда көрсөтүлгөн өтүнмөлөрдү баалоо формасынын негизинде баалап чыгат;

**4.5.** Өтүнмөлөрдү баалап чыгууда орундарды бөлүштүрүүнүн автоматтык системасы иштеген баллдык система колдонулат (4-тиркемени караңыз). Ар бир баалоо критерийи боюнча баллдар ар бир өтүнмөнү талкуулап чыккан соң дароо эсептелип, ар бир критерий боюнча берилген баллдар көрсөтүлгөн баалоо формасына киргизилет;

**4.6.** Баа коюудан мурун Комитеттин мүчөлөрү «Лидер» АДБ КБ аркылуу өтүнмө ээсинен стартап тууралуу кошумча маалымат же түшүндүрмө берүүсүн талап кылышы мүмкүн. Сурамдар менен аларга карата жооптор сөзсүз берилет жана стартап же санарип демилгени гранттык колдоо боюнча бардык маселелерге байланыштуу болушу ыктымал; Өтүнмө ээси сурамды алгандан кийин түшүндүрмөсүн мүмкүн болушунча эң кыска убакыттын ичинде, бирок 3 (үч) календардык күндөн кеч эмес мөөнөттө берүүгө тийиш. Комитеттин мүчөлөрү өтүнмөлөрдү баалоо учурунда бул эскертүүлөр менен комментарийлерди эске алышат.

**4.7.** Комитеттин тандоо жыйындары аяктаган соң, үч тандоо этабынын ар биринде баалоонун протоколу Комитеттин бардык мүчөлөрүнө жиберилүүгө тийиш;

**4.8.** Эгерде сынактын жеңүүчүсү келишимдеги милдеттерин аткарбаса, «Лидер» АДБ КБ аны менен келишимди бузуп, келишимди баалоо процессинде жеңүүчүдөн кийинки позицияга ээ болгон өтүнмө ээсине ыйгарууга укуктуу.

Келишимди ыйгаруу жана кол коюу

**5.1.** Стартаптар жана санарип демилгелер боюнча гранттык сынактын жеңүүчүлөрүн жарыялоо Гранттык Комитеттин мүчөлөрү жана инвесторлор үчүн өтүнмөлөрдүн финалдык презентациясында (2022-жылдын 1-октябрында) ишке ашат.

**5.2. Каржылоонун көлөмү.** Гранттык колдоонун суммасы стартаптын өлчөмү менен көлөмүнө жана санарип демилгенин өзгөчөлүгүнө жараша аныкталат. Стартаптар менен санарип демилгелердин линиясы боюнча максималдуу грант 5000 евро суммасында берилет.

**5.3 Келишимге кол коюу.** Сынактын жеңүүчүлөрү менен келишимдерге 2022-жылдын 21-октябрынан тарта кол коюла баштайт. «Лидер» АДБ КБ өтүнмө ээсине келишимди эки нускада жиберет. Келишимди алгандан кийин сынактын жеңүүчүсү 5 жумуш күнүнүн ичинде келишимге кол коюп, датасын көрсөтүп жана бир нускасын «Лидер» АДБ КБга жөнөтүүгө тийиш. Эгерде сынактын жеңүүчүсү бул пункттун талаптарын 5 жумуш күнүнүн ичинде аткарбаса, анда мындай жагдай келишимди бузуу үчүн негиз боло алат. Мындай абалда «Лидер» АДБ КБ баалоо процессинде жеңүүчүдөн кийинки позицияга ээ болгон өтүнмө ээси менен келишим түзүүгө укуктуу;

**5.4.** Өтүнмө ээсинин өтүнмөсүндө көрсөтүлгөн керектүү сатып алуулар (1,2-тиркемелер) өтүнмөлөрдүн келип түшүүсүнө жараша долбоорлордун бюджетинин суммасынын чегинде «Лидер» АДБ КБ бухгалтериясы менен грант-менеджер тарабынан ишке ашырылат.

Грант алуучунун пайдасына товарлар менен башка материалдык ресурстар сатып алынган учурда, ал товарлар менен материалдык ресурстар кабыл алуу-өткөрүү актылары боюнча өткөрүлүп берилет.

Грант алуучунун пайдасына жумуштар менен кызматтар сатып алынган учурда, «Лидер» АДБ КБ тийиштүү сумманы түздөн-түз подрядчикке төлөп берет, ал эми жумуштар менен кызмат көрсөтүүлөрдү кабыл алуу үч тараптуу актынын негизинде ишке ашат.

Грант алуучу долбоорду ишке ашыруу жөнүндө финансылык жана сыпаттама отчёт берүүгө милдеттүү.

**5.5.** Каражаттарды максаттан тышкары пайдалануу, отчёттогу маалыматтарды бурмалоо же отчёттун жоктугу каржылоону токтотууга негиз боло алат.

**5.6. Валюта.** «Лидер» АДБ КБ төлөмдөрдү Кыргыз Республикасынын улуттук валютасы менен конвертация жөнүндө келишимге ылайык иш жүзүндөгү валюта алмаштыруу курсу боюнча жүргүзөт. Төлөм товарлардын же кызматтардын сатуучуларынын банктык эсебине которулат.

Конфиденциалдуулук жана кызыкчылыктардын кагылышы

**6.1.** Гранттык сынактын алкагында өтүнмө ээси тарабынан берилген бардык маалыматтар менен документтер, алардын ичинде паспорттук маалыматтар жана банк реквизиттери, «Лидер» АДБ КБ реестринде сакталат;

**6.2.** Алынган маалыматтар менен документтер өтүнмө ээсине алдын ала кабар бербестен жарыяланбайт;

**6.3.** Өтүнмөлөрдү карап чыгуу, тандоо учурундагы бардык маалыматтар жана финалдык чечимдер башка кишилерге жарыя кылынбайт;

**6.4.** Гранттык Комитеттин мүчөлөрү сынактын алкагында ар кандай маселелер боюнча өтүнмө ээси менен түздөн-түз байланыша албайт. Гранттык Комитеттин мүчөлөрү кошумча маалыматты «Лидер» АДБ КБ аркылуу гана ала алышат;

**6.5.** Гранттык Комитеттин мүчөсү менен Өтүнмө ээсинин ортосунда кызыкчылыктардын кагылышы келип чыккан учурда (туугандык, кесиптик байланыштар, жеке финансылык кызыкчылык), Гранттык Комитеттин мүчөсү бул тууралуу «Лидер» АДБ КБга билдирүүгө тийиш.

Автордук укуктар

**7.1.** Ар бир катышуучу Сынакка катышуу үчүн сунушталып жаткан долбоордун автору экенин, ошондой эле долбоорунун Сынактын алкагында колдонулуусу башка катышуучулардын укуктарын же башка кишилердин кайсы бир укуктарын (анын ичинен автордук жана байланыштуу укуктарын, ошондой эле индивидуалдаштыруу каражаттарына болгон укуктарды) бузбай турганын кепилдейт.

**7.2.** Сынактын катышуучусу автордук укуктарды бузгандыгы үчүн Кыргыз Республикасынын аракеттеги мыйзамдарына ылайык жарандык-укуктук, административдик жана кылмыш-жаза жоопкерчилигине тартылат.

**Тиркеме №1**

DigiKonush стартаптар менен санарип демилгелер сынагына катышуу үчүн

**Ө Т Ү Н М Ө**

Алдыңыздарга сунуштап жаткан Өтүнмөнү карап чыгып, Сынактын катышуучуларынын катарына кошуп коюңуздарды өтүнөм

|  |  |
| --- | --- |
| Өтүнмө ээсинин толук аты-жөнү, туулган күнү/айы/жылы |  |
| Команда (Команда мүчөлөрүнүн ар биринин толук аты-жөнү, туулган күнү/айы/жылы) |  |
| Өтүнмө ээсинин жашаган дареги (иш жүзүндөгү)Команданын лидери – өтүнмө берүүчүсүнүн жеке маалыматтары (паспортунун №) |  |
| Өтүнмө ээсинин почта дареги |  |
| Өтүнмө ээсинин E-mail  |  |
| Байланыш телефону (моб.) |  |
| **Долбоордун аталышы** |  |
| Мен Сынак жөнүндө Жободо баяндалган Сынактын шарттары менен таанышып чыкканымды жана алар менен макул экенимди тастыктайм. Мен бул Өтүнмөдө көрсөтүлгөн маалыматтардын баары туура жана чындыкка дал келгендигин тастыктайм.Мен Сынактын катышуучуларын жана жеңүүчүлөрүн аныктоо боюнча Гранттык Комитеттин чечими бүткөн чечим экендиги менен макулмун. Өтүнмө ээсинин толук аты-жөнү: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Дата: |

Долбоордун (идеянын) инновациялык, экономикалык жана социалдык жаңылыгынын кыскача сыпаттамасы (1000 сөздөн ашпоого тийиш):

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Практикалык маанилүүлүгүнүн сыпаттамасы (500 сөздөн ашпоого тийиш):

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Социалдык-экономикалык көйгөйлөрдүн чечимдеринин сыпаттамасы: (500 сөздөн ашпоого тийиш)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Долбоордун сметасы (Евро менен)

Кошумча маалыматтар жана комментарийлер: (500 сөздөн ашпоого тийиш)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сынактык Өтүнмөгө төмөнкү документтер тиркелет:

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 дата Толук аты-жөнү

**Тиркеме 2**

**DigiKonush стартаптар менен санарип демилгелер сынагына катышуу үчүн долбоордун**

**БЮДЖЕТИ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Долбоор боюнча чыгымдардын аталыштары**  | **Ченем бирдиги** | **Бирдиктердин саны** | **Бирдик үчүн баа****ЕВРО менен** | **Жалпы баасы****Евро менен** | **ЭСКЕРТҮҮ** |
|  |  |  |  |  |  |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|  |  |  |  |  |  |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|  |  |  |  |  |  |
| **Долбоор боюнча ЖАЛПЫ чыгым** |   |  |  |  |  |

**Тиркеме 3A**

**Бизнес-модель (**бир гана ***стартаптар үчүн*)**

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

*Бизнес-модель – бул бизнесиңизди ийгиликтүү түзүүнүн пайдубалы.* Бизнес-модель –атаандаштардын алдында бизнеске артыкчылык берип турган негизги бизнес-идеянын, бизнестин форматынын концептуалдык сыпаттамасы.

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

**(бизнес-модель иштелип чыккан мезгилди көрсөтүү)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Өнөктөштөр** | **Негизги процесстер** | **Баалуу сунуш** | **Байланыш каналдары** | **Кардарлардын сегменти** |
| **Негизги ресурстар** | **Сатуу каналдары** |
| **Чыгымдардын агымы (айына сом менен)**Ай сайын сарпталуучу туруктуу чыгымдардын орточо суммасы: Жалпы: \_\_\_\_\_\_\_ сом | **Кирешелердин агымы (айына сом менен)**Ай сайын алына турган кирешенин пландалган суммасы:Жалпы \_\_\_\_\_\_\_ сом |

#### Өнөктөштөр:

Бул блокто бизнес-моделиңиз аларсыз ишке ашпай турган болжолдуу сатуучулар менен өнөктөштөрүңүзгө сыпаттама берилет. Өнөктөштүк мамилелердин негизги төрт тибин бөлүп көрсөтүүгө болот:

* Атаандаштык мамилелерине кирбеген компаниялар менен кызматташуу;
* Атаандаш компания менен стратегиялык өнөктөштүк;
* Жаңы бизнес-долбоорлорду баштатуу үчүн биргелешкен ишкана;
* «Сатуучу-өндүрүүчү» тибиндеги мамилелер.

Өнөктөштүк мамилелерди уюштуруунун башкы максаттары:

* Өндүрүштү оптимизациялоо;
* Тобокелдиктер менен белгисиздикти азайтуу;
* Ресурстарды сатуу жана биргелешкен ишмердүүлүк.

Ошентип, бизнес-моделдин бул элементин аныктап, чечип алуу үчүн төмөнкү суроолорго жооп берүүңүз талап кылынат:

* Негизги өнөктөштөрүңүз кимдер?
* Негизги сатуучуларыңыз кимдер?
* Өнөктөштөрүңүздөн кандай негизги ресурстарды сатып аласыз?
* Өнөктөштөрүңүз кандай негизги активдүүлүктөрдү жүргүзүшөт?

#### Негизги процесстер:

Бул блок бизнес-моделди ишке ашыруу үчүн зарыл болгон иш-аракеттерди сыпаттайт. Булар бизнесиңиздин иштөөсү үчүн өтө маанилүү иш-аракеттер. Ишмердүүлүктүн негизги түрлөрү:

* Өндүрүш;
* Көйгөйлөрдү чечүү (консалтинг);
* Тармак/платформа түзүү.

Мындагы өзөктүү суроолор төмөнкүдөй:

* Сунуштун баалуулугун ачып көрсөтүү үчүн кандай иш-аракеттер талап кылынат?
* Сиздин сатуу каналдарыңыз кандай?
* Кардарларыңыз менен өз ара мамилеңер кандай?
* Киреше кайдан алынышы керек?

#### Баалуу сунуш:

Бул блок бизнес-моделди тандоо жана андан ары өнүмдү же кызматты позициялоо процессинде өзөктүү мааниге ээ. Атаандаштардын алдында өнүмүңүздүн артыкчылыктарын так жана ачык-айкын туюндуруңуз. Мындан тышкары толугу менен уникалдуу өнүм болбой турганын, же мындайлар саналуу гана экенин, ал эми көпчүлүк учурда дээрлик бардык эле бизнестин тике болбосо да, кыйыр атаандаштары бар экенин эстен чыгарбоо зарыл.

Башкы суроолор:

* Сиз кардарга кандай баалуулукту сунуштап жатасыз?
* Кардардын кайсы көйгөйүн чечүүгө жардам берип жатасыз?
* Керектөөчүлөрдүн ар бир сегментине өнүмдөр менен кызматтардын кандай топтомдорун сунуштап жатасыз?
* Кардарлардын кайсы муктаждыктарын канааттандырып жатасыз?

Бул жерде «кардарлардын көйгөйлөрү» жана «кардарлардын муктаждыктары» деген түшүнүктордү ажырата билүү зарыл. Өнүмдүн баалуулугу эмне менен байланыштуу:

* Жаңылык;
* Өндүрүмдүүлүк;
* Буйрутма менен даярдоо (индивидуалдуулук);
* Эмгек шарттарын жакшыртуу;
* Дизайн;
* Макам;
* Нарк;
* Чыгымдарды азайтуу
* Тобокелдиктерди азайтуу
* Мурда жеткиликтүү болбой жүргөн буюмдардын жеткиликтүүлүгү
* Ыңгайлуулук

#### Байланыш каналдары:

Бул блокто сатып алуучулардын айрым сегменттери менен түзүлгөн мамилелердин типтери сыпатталат. Мамилелердин типтеринин ичинен төмөнкүлөрдү бөлүп көрсөтүүгө болот:

* Жеке колдоо;
* VIP жеке колдоо;
* Өзүн-өзү тейлөө;
* Автоматташтырылган тейлөө;
* Баалуулукту биргелешип жаратуу.

Блок үчүн негизги суроолор төмөнкүдөй болот:

* Сатып алуучулардын ар бир сегменти менен аларды колдоп туруу үчүн кандай мамиле түзүү керек (же сатып алуучулардын күтүүлөрү кандай)?
* Сиз кандай мамилелерди түзө алдыңыз?
* Алар бизнес-моделиңиздин калган бөлүгү менен кандайча интеграцияланган?
* Алар канчалык деңгээлде баалуу?

Мындан тышкары, жогорудагы пунктта сунушталган өнүмдүн же кызматтын кардарлардын күтүүлөрүнө шайкештик деңгээлин чагылдыруу зарыл. Эгерде сапат кардарлардын күтүүлөрүнө жооп бербесе, анда аны жогорулатуу боюнча иш-аракеттерден сырткары, альтернативалуу саясат жүргүзүү, маселен, нарктык саясатка же позициялоого оңдоолорду киргизүү талап кылынат.

#### Кардарлардын сегменттери:

Бул блок – бизнес-моделдин түйүндүү элементтеринин бири. Максаттуу аудиторияны тандап алуудан моделди долбоорлоонун башка өңүттөрү да көз каранды. Өнүм кимдер үчүн иштелип чыкканын/сатылып жатканын так белгилөө зарыл. Анткен менен, максаттуу аудиторияны дароо түшүнүү мүмкүн болбогон долбоорлор да бар, ал эми кээ бир учурларда долбоордун өнүгүүсүн чектей турган алкактар да келип чыгышы мүмкүн болгондуктан, муну аткаруу кооптуу деп эсептелет. Кардарларды сегменттерге бөлүштүрүү жаңыларга караганда, өнүккөн рыноктордо кыйла натыйжалуу иштейт.

Башкы суроолор:

* Баалуулукту кимдер үчүн өндүрүп жатасыз?
* Көбүрөөк маанилүү деп эсептеген кардарларыңыз кимдер?

#### Негизги ресурстар:

Бул блок бизнес-моделдин иштөөсү үчүн зарыл болгон маанилүү активдерди камтыйт.

Ресурстардын негизги түрлөрү:

* Материалдык ресурстар;
* Интеллектуалдык ресурстар;
* Персонал;
* Финансы.

Мында, эң эле биринчи кезекте, өнүмдү илгерилетип, жайылтууга жардам берген ресурстарды көрсөтүү зарыл. Булар бренд, технология ж.б. болушу мүмкүн.

* Сиздин Баалуулук боюнча сунушуңуз кандай негизги ресурстарды талап кылат?
* Жайылтуу каналдарыңыз кайсылар? Кардарларыңыз менен өз ара мамилелериңер кандай?
* Киреше булактарыңыз кайсылар?

#### Сатуу каналдары:

Бул жерде керектөөчүгө өзүңүздүн баалуулук боюнча сунушуңузду кантип жеткире турганыңызды, продукция же кызматтарды кантип сата турганыңызды, кардарлардан кайтарым байланышты кантип ала турганыңызды жана аларга үнүңүз жетиши үчүн кантип сүйлөшө турганыңызды сыпаттап беришиңиз керек. Сиз жеке дилердик тармакты түзө аласыз, жергиликтүү дистрибьюторлордун мүмкүнчүлүктөрүнөн пайдалана аласыз, аларды рынокко «баш багып көрүүгө» чакыра аласыз…

* Кардарлар менен өз ара аракеттешүү мамилеси кайсы каналдар аркылуу түзүүнү пландап жатасыз?
* Азыр сиз муну кантип аткарып жатасыз?
* Каналдарыңыз бизнес-моделге кандайча интеграцияланган?
* Алардын ичинен кайсылары натыйжалуу иштейт?
* Кайсылары азыраак чыгымдарды талап кылат?

#### Чыгымдардын агымы:

Бул блок бизнес-моделдин иштөөсү менен байланышкан чыгымдарды сыпаттайт.

Блокко карата негизги суроолор:

* Сиздин бизнес-моделиңизге кандай негизги чыгымдар мүнөздүү?
* Кайсы негизги ресурстар эн кымбат болуп саналат?
* Кайсы негизги активдүүлүктөр эң кымбат болуп саналат?

Ошондой эле бул жерде бизнес-моделдин мурда тандалып алынган компоненттерин болжолдуу альтернативалуу варианттар менен чыгымдардын деңгээли боюнча салыштыруу туура болот.

#### Кирешелердин агымы:

Бизнес-моделди иштеп чыгуунун башкы себеби. Бизнес-моделде кирешелердин эки агымы болушу мүмкүн:

* Бир жолку келишимдерден түшкөн киреше;
* Мезгил-мезгили менен аткарылган төлөмдөрдөн түшкөн үзгүлтүксүз киреше.

Негизги суроолор:

* Кардарларыңыз кандай баалуулук үчүн акы төлөөгө даяр?
* Алар азыр эмне үчүн төлөп жатышат?
* Учурда алар кантип төлөп жатышат?
* Алар кантип төлөөнү каалашат?
* Ишмердүүлүктүн өзүнчө ар бир багытынан алынган кирешенин жалпы киреше структурасына кошкон салымы кандай?

**БИЗНЕС-ПЛАН**

негизги элементтер

* Бизнестин, өнүмдүн/кызматтын сыпаттамасы;
* Сатуу рыногунун сыпаттамасы;
* Сатуулар жана маркетинг;
* Өндүрүш планы;
* Уюштуруунун структурасы;
* Финансылык план;
* Тобокелдик фактору.

**Тиркеме 3Б**

**Долбоордун максаттары, милдеттери, иш планы**

(бир гана ***санарип демилгелер үчүн***)

1. *Милдеттерди, мөөнөттөрдү, аткаруучуларды жана ишке ашыруу тобокелдиктерин сыпаттоо менен ишмердүүлүктүн Методологиясын жана ийне-жибине чейин баяндалган Ишке ашыруу планын, ошондой эле финансылык тиркемеси менен өтүнмөнүн толтурулган формасын берүү.*
2. Санарип демилгенин максаты
3. Милдеттери

**Ишке ашыруу планы**

|  |
| --- |
| **Милдет 1**  |
| №п/п | Иш-чара | Индикаторлор |  Мөөнөтү жана жооптуулар |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Милдет 2.  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Милдет 3.  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Милдет 4.  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Тиркеме 4**

**Баалоо формасы**

Долбоордун коду \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Жюри мүчөсүнүн толук аты-жөнү \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерийдин аталышы** | **Критерийди баалоо/ критерийдин мааниси** | **Жалпы балл**  |
| Абдан начар/1 | Начар/ 2 | Канаат./3 | Жакшы/4 | Мыкты/5 |  |
| Долбоордун (идеянын) темасынын актуалдуулугу  |  |  |  |  |  |  |
| Негиздүү бизнес-план (эсептөөлөр) |  |  |  |  |  |  |
| Долбоордун (идеянын) инновациялык, экономикалык жана социалдык жаңылыгы |  |  |  |  |  |  |
| Долбоордун (идеянын) практикалык маанилүүлүгү |  |  |  |  |  |  |
| Долбоорду (идеяны) ишке ашыруу мүмкүндүгү |  |  |  |  |  |  |
| Сунуш кылынган чечимдерди негиздөөнүн сапаты |  |  |  |  |  |  |
| Ой жоруулардын жана тыянактардын оригиналдуулугу  |  |  |  |  |  |  |
| **Бардыгы:** |  |

**Сиздин долбоор жана аны ишке ашыруу боюнча маанилүү эскертүүлөрүңүз менен сунуштарыңыз: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Кошумча комментарийлер:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**