

У. ГАФУРОВ, К. ШАРИПОВ

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Учебник
для 11-х классов школ общего среднего образования
и средних специальных, профессиональных образовательных
учебных учреждений

*Утвержден Министерством народного образования
Республики Узбекистан*



ТАШКЕНТ
«УЗБЕКИСТАН»
2018

УДК 338.22(075.32)
ББК 65.290-2
Т 14

Рецензенты:

методист по предмету «Основы экономических знаний» Республиканского
научного центра **А.Н. Сатаров;**

доцент кафедры «Экономическая теория» Национального университета
имени Мирзо Улугбека **Ш.О. Олимджанова;**

старший преподаватель кафедры «Бизнес и предпринимательство»
Ташкентского финансового института **У.К. Мухтарова.**

Условные обозначения:



– *Мотивирующие вопросы и задания*



– *Проверьте свои знания!*



– *Практические задания и упражнения к пройденной теме*



– *Это интересно...*



– *Знаете ли вы?*

Аббревиатура:

АИКБ	Акционерно-инновационный коммерческий банк
АО	Акционерное общество
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
ЗРУ	Закон Республики Узбекистан
СП	Семейное предприятие
ИП	Индивидуальное предприятие
ЧП	Частное предприятие

**Издано на средства Республиканского целевого
книжного фонда**

ISBN 978-9943-25-609-5

© У. Гафуров, К. Шарипов, 2018
© ИПТД «Узбекистан», 2018

Наша другая важная задача – поддерживать и поощрять малый бизнес и предпринимательство, наращивать экономическую мощь страны, мир и стабильность в стране, укреплять социальную гармонию и создавать благоприятные условия для дальнейшего роста этого сектора. Предприниматель не только заботится о себе и своей семье, но и о людях и государстве. Хотя я повторяю, я никогда не устаю говорить: «Если люди богаты, государство будет богатым и могучим».

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев



США

Мадагаскар

Малайзия



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Чем отличаются социально-бытовые условия жизни людей, изображенных на фотографиях 1–3?
2. Какая из стран, чьи флаги изображены на рисунках 4–6, характеризуется высоким уровнем развития предпринимательства? Почему?
3. Какая связь между уровнем развития предпринимательства, окружающей средой и социально-бытовыми условиями?

ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО?

Вы ознакомились с понятием «предпринимательство» в 9 классе в процессе изучения дисциплины «Основы экономических знаний». Итак, под предпринимательством следует понимать род хозяйственной деятельности человека с целью извлечения выгоды из вложенных средств, собственности и знаний. Рассматриваемая деятельность (производство товаров и оказание услуг) сопряжена с риском (утратой вложенных сил и средств). Предпринимательство является также деятельной частью современной рыночной экономики.

Предпринимательской деятельностью (предпринимательством) является инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» (новая редакция) от 2 мая 2012 года, № ЗРУ-328, статья 3

Предприниматель, как правило, в самом начале производственной деятельности опирается на природные ресурсы (земля, вода, лес и т.д.), на начальный капитал (средства производства) и трудовые ресурсы. Умело распоряжаясь перечисленными выше ресурсами, предприниматель приступает к производству товарной продукции или к оказанию услуг, пользующихся спросом.

Предприниматель – владелец предприятия, фирмы, деятель в экономической и финансовой сфере, личность, которая, опираясь на знания и опыт, занимается производством продукции или оказанием услуг.

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Желающие стать предпринимателями должны обладать определенными качествами или предпринимательским талантом, такими как:

1. Предприимчивость. У предприимчивого человека возникает идея, которая, на его взгляд, сулит в будущем выгоду. Умело рас-

поряжаясь начальным капиталом, предприниматель приступает к реализации идеи, т.е. к производству новой продукции или услуг.

2. Рискованность. Предприниматель расчетлив. Тем не менее, это обстоятельство не гарантирует будущего успеха. Следовательно, риск не исключен, причем по разным причинам, в том числе по не зависящим от предпринимателя. Вот почему предпринимателя причисляют к личностям, связавшим свою деятельность с риском.

3. Ответственность. Предприниматель, приступая к реализации бизнес-плана, осознает бремя ответственности. Ответственность, в свою очередь, продиктована риском. В случае неудачи предприниматель расплачивается принадлежащим ему имуществом и капиталом.

4. Новаторство – важная черта предпринимателя. Стремление предпринимателя к новшеству и совершенствованию производства не случайно. Оно мотивировано не только эволюцией сознания, но и желанием жить сегодня лучше, чем вчера.

ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Каждая семья желает обустроить свою жизнь так, чтобы избавиться от дискомфорта либо свести неудовлетворенность социально-бытовыми условиями к минимуму. Задумывались ли вы о том, что можете при желании и старании резко изменить жизнь к лучшему за счет предпринимательской деятельности?

Предпринимательство способно обеспечить не только постоянным заработком (доходом), но и удовлетворять растущие потребности, вплоть до подготовки для перехода из одного класса бизнеса в другой. Там, где процветает предпринимательство и возрастает численность предпринимателей, государство обретает устойчивость, а народ – благополучие. Есть и другая зависимость. Уровень духовной культуры общества не может быть низким в устойчивом и процветающем государстве. Эта связь базируется на реальности, а именно на следующем. Предпринимательство вносит весомый вклад в бюджет страны в виде налогов и различных взносов. Государство, пополняя казну, в том числе за счет предпринимательства, укрепляет и расширяет социально-экономическую инфраструктуру (строительство современных больниц, образовательных центров, транспортных артерий, жилья и т.д.). Таким образом, предпринимательство благо-

творно сказывается на жизни не только отдельной личности, но и всего общества в целом. Именно поэтому наше государство поддерживает и оберегает предпринимателей.

КТО МОЖЕТ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ?

Предпринимателем может стать каждый гражданин по достижении восемнадцати лет.

Несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, может быть объявлен полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору или, с согласия родителей, усыновителей или попечителя, занимается предпринимательской деятельностью.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан, статья 28

Вместе с тем существуют и ограничения. Не имеют права заниматься предпринимательством:

- государственные органы;
- лица, занимающие руководящие должности в государственном аппарате;
- лица, которым, согласно действующему законодательству, запрещено заниматься предпринимательством.

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ?

Желающие заняться предпринимательством должны отвечать следующим требованиям:

- иметь бизнес-идею;
- иметь четко изложенный и обоснованный бизнес-план;
- владеть начальным капиталом для реализации бизнес-плана;
- иметь доступ к необходимым ресурсам при наличии условий для налаживания производства.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

В 1997 году группа студентов, проходивших обучение в одном из колледжей и состоявших в дружеских отношениях, решила создать специальную компьютерную программу. Цель программы –

предоставление любой информации лицу, имеющему доступ к Интернету. Молодые люди в ту пору и не предполагали, во что это может вылиться. Из-за недостатка времени им пришлось приостановить работу и обратиться к компании «Yahoo» с предложением выкупить разработку за 1 миллион долларов. Компания предложила друзьям 500 тысяч долларов. Сделка не состоялась. Студенты завершили работу над своим детищем и основали компанию «Google», капитал которой в настоящее время оценивается в 250 миллиардов долларов.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под термином «предпринимательство»?
2. Почему предпринимательство причисляют к деятельной силе рыночной экономики?
3. Какими чертами должен обладать человек, избирающий стезю бизнеса?
4. Почему предпринимательство относят к одному из важнейших факторов производства?
5. Прокомментируйте основные стороны предпринимательства.
6. Что дает предпринимательство отдельной личности, обществу и государству?
7. Кто может стать предпринимателем?
8. Что необходимо предпринимателю, прежде чем он приступит к делу?



ТЕСТ НА ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Данный тест поможет определить наличие у вас способностей к предпринимательству. На вопросы отвечайте односложно: *да* или *нет*.

1. Сможете ли вы довести начатое дело до конца, несмотря на возникшие препятствия?
2. Сможете ли вы принять твердое решение и не изменить ему?
3. Нравится ли вам брать на себя ответственность и управленческие функции?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием в коллективе?
5. Здоровы ли вы?

6. Способны ли вы работать от рассвета до заката, несмотря на отсутствие результата?
7. Нравится ли вам работать и общаться с коллективом?
8. Можете ли вы убедить других в правильности принятого вами решения?
9. Сумеете ли вы понять идею и прислушаться к иному мнению?
10. Имеете ли вы опыт в деле, которое намерены осуществить?
11. Знакомы ли вам процедуры налогообложения и бухгалтерского учета?
12. Пользуется ли спросом товар или услуга, к реализации которой вы намерены приступить, по месту проживания?
13. Владете ли вы начальными знаниями в области маркетинга и финансов?
14. Успешно ли работают предприниматели в вашем городе (в вашей области) в направлении, которому вы собираетесь посвятить свою деятельность?
15. Присмотрели ли вы сдаваемое в аренду здание?
16. Располагаете ли вы достаточным капиталом для того, чтобы ваше предприятие проработало год без перебоев?
17. Сможете ли вы привлечь к своей деятельности родственников или друзей?
18. Сможете ли вы обеспечить бесперебойную поставку сырья для производства?
19. Можете ли вы рассчитывать на помощь специалиста в случае необходимости?
20. Уверены ли вы в том, что выбранная вами деятельность совпадает с вашей главной мечтой?

Ключ: За каждый правильный ответ начисляется один балл. Подсчитайте общее количество набранных баллов.

Итоговый результат: 17 и более баллов – Вы обладаете всеми качествами, необходимыми для предпринимателя. Воля и вера в успех помогут вам достичь заветной цели; **13–17 баллов** – Вы не уверены в успехе своей предпринимательской деятельности, но из вас может получиться деловой человек; **13 и менее баллов** – Маловероятно, что из вас получится предприниматель. Постарайтесь набраться опыта. Оцените объективно свои возможности и знания.

Когда мы говорим «активные предприниматели», мы подразумеваем деловых людей, способных производить конкурентоспособную продукцию, самое важное – создающих новые рабочие места, приносящих пользу не только себе и своей семье, но и всему обществу.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие виды предпринимательства представлены на фотографиях?
2. Можно ли заниматься одновременно различными видами предпринимательской деятельности?

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экономическая деятельность разнообразна. Различают сферу материального производства (товары) и сферу нематериального производства (услуги). К сфере материального производства относятся: выпечка хлеба, пошив одежды, изготовление канцелярских товаров, автомобилей, строительство и т.п. К сфере нематериального производства относятся бытовые, образовательные, медицинские, транспортные услуги и др. На аналогичные сферы подразделяется и предпринимательская деятельность. Каждой сфере присущи свои виды, которые отличаются по содержанию и форме, т.е. по структурно-функциональным особенностям. В предпринимательстве заметное место занимает сфера услуг, в частности, посредничество. Пользуется спросом предоставление транспортных, финансовых, операционных услуг и т.д. Деление предпринимательства на виды напоминает отраслевое деление в экономике.

Вид предпринимательства определяется назначением, результатом и сферой, в которую вкладывается капитал.

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Прежде чем приступить к предпринимательству, необходимо сделать выбор. Заниматься надо тем видом предпринимательства, который вам по душе. Допустим, у вас есть тяга к производству кондитерских изделий. Для того чтобы открыть цех и наладить производство, в вашем распоряжении должны находиться подходящее здание, соответствующее оборудование, финансы. Избранное вами направление деятельности относится к числу производственного предпринимательства.

Производственное предпринимательство – это выпуск и продажа продукции для удовлетворения потребностей населения.

Производственное предпринимательство включает в себя и оказание услуг. К нему относятся предприятия автосервиса, химчистки, различные образовательные курсы и т.п.

Выбор того или иного вида производственного предпринимательства зависит полностью от личности и ее финансовых возможностей. Естественно, выбор опирается на маркетинговое исследование, потребительский спрос, его актуальность и объемы, не упускаются из виду и факторы влияния. Оцениваются приблизительно расходы и предполагаемый доход.

КОММЕРЦИЯ (ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО)

Предположим, что вы стеснены в финансовых возможностях. В этом случае вам стоит обратить внимание на предпринимательство, подобное торговому, которое не требует больших капитальных вложений, где быстрее происходит оборот капитала.

Коммерция (торговое предпринимательство) – деятельность, основанная на продаже и перепродаже товаров, а также на предоставлении товарно-денежных услуг посредством доставки их к точкам, удобным для потребителя.

Примерами торгового предпринимательства являются розничная и оптовая продажа приобретенных различных товаров, посредничество при торговле недвижимостью.

Торговое предпринимательство сопряжено с ростом цен на товар, поэтому тщательный анализ рынка крайне необходим.

ФИНАНСОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Человек, вступающий в финансовое предпринимательство, должен обладать специальными знаниями и навыком работы с денежными средствами.

Финансовое предпринимательство – это кредитование и перепродажа ценных бумаг.

Финансовому предпринимательству присущи свои черты, поскольку перепродажа ценных бумаг (акции, облигации и т.п.), а также иностранной и национальной валюты имеет свои нюансы. Создание торговых банков, финансово-кредитных компаний, фондов, валютных бирж и др. входит в сферу финансового предпринимательства.

СТРАХОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Жизнь полна непредсказуемости, форс-мажорных обстоятельств. У предпринимателя может резко ухудшиться здоровье, могут произойти природные катаклизмы (ураган, сель, извержение вулкана и т.д.), в результате чего предприниматель частично или полностью теряет свой капитал. Кроме того, ни одно из предприятий не гарантировано от ущерба в случае экономического кризиса глобального масштаба. Отсюда и потребность в страховом предпринимательстве.

Страхование – предпринимательская деятельность, гарантирующая возмещение нанесенного ущерба непредвиденными обстоятельствами.

Страхование относится к особому типу предпринимательства. Различают страхование имущества, жизни, здоровья, риска и др. В целом страховое предпринимательство сродни торговому предпринимательству, т.е. купле и перепродаже.

ОБЩИЙ АНАЛИЗ ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

При выборе предпринимательской деятельности следует обратить внимание на аналитические критерии, которые представлены в табличной форме. Каждый из критериев опирается на одну и ту же трехбалльную систему. Самый низкий балл (1) присваивается слабой стороне предпринимательства, а самый высокий (3) – сильной стороне.

Критерии	Виды предпринимательства			
	производственное	торговое	финансовое	страховое
потребность в ресурсах	высокая (3)	низкая (1)	низкая (1)	низкая (1)
потребность в финансах	значительная (2)	высокая (3)	высокая (3)	высокая (3)
степень риска	низкая (1)	значительная (2)	значительная (2)	высокая (3)
потребность в спец. знаниях и оформлении документов	значительная (2)	низкая (1)	высокая (3)	высокая (3)
Итого	8	7	9	10

Например, потребность в материальных ресурсах (здание, оборудование, сырье и материалы) в производственном предпринимательстве высока. Потребность в финансах значительная, но невысокая, в отличие от торгового, финансового и страхового предпринимательства. В этой связи каждый тип предпринимательства, в зависимости от присущих ему черт, представляет собой деятельность с той или иной

степенью сложности. Поэтому бизнесмен, исходя из своих возможностей, знаний и сил, выбирает то, что подходит ему.

ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

При выборе предпринимательской деятельности важно уделить внимание не только виду, но и форме.

Формы предпринимательства отражают связь между компаниями, другими товаропроизводителями и государственными организациями. Известно, что предприниматель находится в зависимости от состояния рынка капитала, которым владеет.

Основными формами предпринимательства являются индивидуальное, коллективное и корпоративное предпринимательства. Каждой форме предпринимательства свойственны свои особенности, об этом мы поговорим позже.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

Братья Берто и Джон Джекобсы пришли к выводу, что продаже подлежит все, в том числе и уважительное отношение. И вот что из этого получилось. В начале 1984 года на 48 футболках появилась надпись – логотип «Life is good». Их стали распродавать прямо с автофургона в городе Бостоне. В течение 45 минут маек не осталось. Братья доказали, что оптимизм, воплощенный в слове, можно продать и таким образом разбогатеть. Сегодня продукция под брендом «Life is good» только в США продается в 4 500 сетях. Филиалы бренда размещены в 27 странах мира, а число магазинов приблизилось к цифре 100. В 2007 году компания получила прибыль в размере 100 миллионов долларов.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что такое вид предпринимательства?
2. Что принимается во внимание, когда речь заходит о виде предпринимательства?
3. Какие черты присущи производственному предпринимательству?
4. В каких случаях выбор останавливается на производственном предпринимательстве?
5. Расскажите о чертах, свойственных коммерции.



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Рассмотрите фотографии. Какой вид деятельности относится к индивидуальному предпринимательству?
2. Какие виды деятельности приемлемы для индивидуального предпринимательства?
3. Как вы думаете, кто может стать индивидуальным предпринимателем?

СОДЕРЖАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Вы можете многое выяснить для себя, прежде чем остановите свой выбор на той или иной форме предпринимательства. Наука рекомендует начать предпринимательство с простой и доступной формы, к которой относится единоличное предпринимательство.

Индивидуальное предпринимательство (ИП) может принадлежать только физическому лицу. Для этого достаточно пройти регистрацию как индивидуальный предприниматель в государственных юридических органах.

Индивидуальное предпринимательство – осуществление физическим лицом предпринимательской деятельности без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель).

Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» (новая редакция) от 2 мая 2012 года, № ЗРУ-328, статья 6

ФИЗИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

При изучении индивидуального предпринимательства постоянно приходится сталкиваться с понятиями «физическое лицо» и «юридическое лицо». Для того чтобы прояснить вопрос, обратимся к содержанию и форме предпринимательства.

Юридическое лицо – согласно законодательству Республики Узбекистан, это зарегистрированная в установленном законом порядке организация, фирма, компания, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Физическое лицо – отдельное физическое лицо, наделенное юридическими правами согласно действующему законодательству. Оно отличается от юридического лица. Физическое лицо выступает от своего имени. Физическому лицу и принадлежащей ему фирме или учреждению нет необходимости в регистрации.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Положительные	Отрицательные
Индивидуальный предприниматель наделен правом самоличного руководства. Он не нуждается в таких штатных единицах, как директор, бухгалтер. Индивидуальный предприниматель сам является одновременно и директором, и бухгалтером, и кассиром.	Неограниченная ответственность за результаты своей предпринимательской деятельности. Скажем, вы, индивидуальный предприниматель, понесли ущерб. Вне зависимости от причины никто вам не возместит этот ущерб. Вам придется расплачиваться собственным капиталом или имуществом.
Относительная простота в осуществлении деятельности. Например, юридические лица при необходимости не могут приостановить на время свою деятельность. Индивидуальному пред-	Ограниченность производственных рамок, т.е., согласно действующему законодательству, единоличный предприниматель, в зависимости от типа предпринимательства, не мо-

принимателю достаточно известить налоговые органы о временной приостановке своей деятельности, что экономит обязательные платежи.	жет привлечь к своей деятельности более трех человек. Это обстоятельство затрудняет внедрение передовых технологий.
Для индивидуального предпринимателя не обязательно оформление уставного фонда. К примеру, вы, вне зависимости от начального капитала, можете приступить к осуществлению своей деятельности.	Ограниченность при выборе формы предпринимательской деятельности. Установлен перечень форм индивидуального предпринимательства, рамки которого запрещено преступать.
Для индивидуального предпринимателя не обязательно извещать о месте своего постоянного пребывания.	Запрет на осуществление крупных проектов из-за отсутствия капитала. Индивидуальному предпринимателю, в отличие от акционерных компаний, запрещен выпуск акций и привлечение к своей деятельности владельцев крупного капитала.
Упрощенная форма отчетности. Например, индивидуальный предприниматель предоставляет информацию в установленном порядке лишь налоговым органам и органам статистического учета.	



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

В Узбекистане действуют многочисленные общественные организации, которые поддерживают и защищают интересы предпринимателей. Мы ознакомимся с некоторыми из них.

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан



Торгово-промышленная палата (ТПП) Республики Узбекистан учреждена Указом Президента Республики Узбекистан от 7 июля 2004 года. Создание благоприятных условий для развития предпринимательства – главная миссия, возложенная на торгово-промышленную палату. Отсюда и вытекающие задачи, одна из которых нацелена на становление и развитие малого и среднего бизнеса. Частный сектор, согласно принятой доктрине, должен занять достойное место в экономике нашей страны.

Членство в Палате предоставляет определенные льготы. В частности, ТПП предоставляет правовую помощь; оказывает поддержку экспортерам товаров и услуг. Кроме того, содействует поиску иностранных инвесторов с целью привлечения капитала и современных технологий, а также принимает активное участие в подготовке и переподготовке кадров для бизнеса. Более подробная информация содержится на электронной страничке <http://www.chamber.uz>

Объединение «Hunarmand»

Объединение «Hunarmand» создано специальным Указом Президента Республики Узбекистан (№ 1741) от 31 марта 1997 года. Цель данного объединения – сохранение и приумножение богатого наследия народного промысла. Наше государство решительно выступило в пользу разработки комплекса мер, направленных на поддержку представителей традиционного народного творчества. Оказание государственной помощи малоимущим слоям народных умельцев встретило всестороннее одобрение нашего народа.



В Узбекистане в каждой области и в каждом районе открыты филиалы объединения «Hunarmand».

Желающие могут получить более подробную информацию на электронной страничке <http://handicraftman.uz>

Ассоциация Деловых женщин Узбекистана

Ассоциация Деловых женщин создана в Узбекистане в 1991 году. Ассоциация занимается защитой и расширением экономических и социальных прав женщин.



Поддержка женщин, вовлеченных в предпринимательскую деятельность, отвечает интересам политического и экономического развития государства и общества. Поэтому женщины-предприни-

матели в нашей стране пользуются финансовой поддержкой; для них упрощен доступ к финансовым и материально-техническим ресурсам и др.

Более подробную информацию об Ассоциации Деловых женщин Узбекистана вы сможете почерпнуть с электронной странички <http://adju.uz>

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Деятельность индивидуального предпринимателя облагается налогом, измеряемым минимальной заработной платой, суммарная величина которого зависит от типа, места дислокации.

Минимальная заработная плата – предельно низкая заработная плата, установленная государством за тот или иной промежуток времени, измеряемый в часах, сутках, неделях, месяцах или годом.

К примеру, в Ташкенте для индивидуальных предпринимателей, занятых продажей продовольственных и непродовольственных товаров, величина налога составляет 7 минимальных заработных плат. Обязательное страхование обходится в одну минимальную заработную плату. Минимальная заработная плата на 1 января 2018 года равна 172 240 сумам. Таким образом, суммарная сумма налога для упомянутых выше налогоплательщиков равна 1 205 680 сумов ($172\,240 \times 7$).

Количество наемной силы регламентировано Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 31 июля 2015 года № 219. За каждого наемного работника индивидуальный предприниматель выплачивает государству налог, равный 30% от ставки работника.

Индивидуальные предприниматели, осуществляющие ремесленную деятельность, вправе привлекать для изготовления товаров (работ, услуг) не более пяти учеников с выплатой им соответствующего вознаграждения.

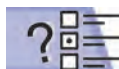
Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» (новая редакция) от 2 мая 2012 года, № ЗРУ-328, статья 6

Индивидуальный предприниматель может одновременно заниматься несколькими видами деятельности. Согласно Налоговому кодексу Республики Узбекистан (ст. 375), каждый вид деятельности облагается налогом, размеры которого установлены законодательством.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под индивидуальным предпринимательством?
2. Чем отличается физическое лицо от юридического?
3. Перечислите положительные и отрицательные стороны индивидуального предпринимательства.
4. Можно ли индивидуальному предпринимателю заниматься одновременно несколькими видами деятельности?
5. Что означает термин «минимальная заработная плата»? Дайте разъяснение.
6. Что вы понимаете под обязательными платежами?
7. Какими законодательными актами руководствуется индивидуальный предприниматель при найме рабочей силы?
8. Расскажите о порядке налогообложения индивидуального предпринимателя.



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Рассмотрите фотографии. Какие ресурсы могут найти применение в семейном бизнесе?
2. Какими экономическими ресурсами располагает ваша семья, для того чтобы приступить к семейному предпринимательству?

ЧТО ОЗНАЧАЕТ СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО?

Познание нередко опирается на сравнение. Сравните отрицательные стороны семейного и индивидуального предпринимательства. **Семейное предпринимательство** (семейный бизнес) – деятельность, организованная членами одной семьи или ближайшими родственниками.

Семейным предпринимательством является инициативная деятельность, осуществляемая членами семьи, в целях получения дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Закон Республики Узбекистан «О семейном предпринимательстве» от 26 апреля 2012 года, № ЗРУ-327, статья 3

Семейный бизнес относится к числу привлекательных видов предпринимательства, поскольку им можно заниматься по месту жительства. Там же можно сбывать произведенную продукцию. При этом территория сбыта и производства не ограничена. Если вы используете собственное жилье для предпринимательской деятельности, то оплачиваете расходы за коммунальные услуги и ресурсы (газ, электроэнергия, вода и др.) по установленному тарифу. На этом вы экономите приличную сумму, в отличие от иных производственных предприятий.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

Деятельность многих компаний основана на семейном бизнесе, например, таких крупных, как «Walmart» (США), «Samsung Group» (Южная Корея) и «Tata Group» (Индия).



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

Известны ли вам требования, предъявляемые к семейному бизнесу?

Для организации отдельных видов семейного бизнеса требуется специальное разрешение (лицензия).

Семейное предприятие не имеет права заниматься деятельностью, которая облагается акцизным налогом, связанной с добычей полезных ископаемых. Семейному бизнесу запрещено заниматься деятельностью, которая облагается единым земельным налогом, и тем, что свойственно крупному бизнесу.

Семейное предприятие не имеет права заниматься производством, связанным с использованием радиоактивных материалов, и использованием оборудования, потенциально опасным для населения и окружающей среды. Список материалов и оборудования регламентирован постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13 сентября 2012 года № 269.

Семейному бизнесу запрещено заниматься деятельностью, которая представляет опасность для соседей и жильцов многоквартирного жилого дома.

http://qoraqalpoq.adliya.uz/qoraqalpoq/uz/interaktivnye-uslugi/sizning-savolingiz/questions.php?ELEMENT_ID=12342

ФОРМЫ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Семейное предпринимательство может принять форму физического или юридического лица.

Семейное предпринимательство в форме физического лица называется **семейным предпринимательством**, а в форме юридического лица – **семейным предприятием (СП)**.

У семейного бизнеса есть свои положительные стороны и недостатки. Рассмотрим их.

СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	
Положительные стороны	Отрицательные стороны
Сплоченность и доверие, характерное для семьи благодаря семейным узам. Сплоченность способствует успеху.	Семейные отношения могут оказать негативное влияние на деловые отношения между членами семьи.
Умственные и физические силы каждого из членов семьи не являются секретом, что немаловажно для успешной деятельности.	В отдельных случаях недостаточный объем знаний и отсутствие опыта у того или иного члена семьи может стать причиной сбоев.
Дополнительные ресурсы, которыми, как правило, располагает семья, имеют немаловажное значение в бизнесе.	Препятствия, осложняющие переход от семейного бизнеса к более крупному производству.
Раскрываются деловые качества каждого из членов семьи.	
Семейный бизнес обеспечивает будущее наследников.	

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Семейное предпринимательство отличается от прочих форм предпринимательства характерными чертами. Семейному бизнесу запрещено подключать к работе посторонних лиц. Членами семьи считаются супруги, их дети, а также братья и сестры супругов.

Один из членов семьи, зарегистрированный в качестве семейного предпринимателя, выступает в роли налогоплательщика. Ежемесячный страховой взнос семейного предпринимателя равен одной минимальной заработной плате. Остальные члены семьи выплачивают за ежемесячное страхование 50% от минимальной заработной платы.

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Семейное предприятие приобретает статус юридического лица с даты его государственной регистрации. Участников семейного предприятия, вовлеченных в трудовую деятельность, должно быть не менее двух человек. Глава семьи, его супруга, дети и внуки имеют право быть членами семейного предприятия. Данное право распространяется на дееспособных родителей главы семьи и его супруги. Члены данного семейного предприятия не имеют права быть членами иного семейного предприятия.

Общее количество членов семейного предприятия ограничено действующим законодательством.

Семейным предприятием является субъект малого предпринимательства, создаваемый его участниками на добровольной основе на базе общего имущества, находящегося в долевой или совместной собственности участников семейного предприятия, а также имущества каждого из участников семейного предприятия для осуществления производства и реализации товаров (работ, услуг). Деятельность семейного предприятия основывается на личном труде его участников. Семейное предприятие является одной из организационно-правовых форм субъектов предпринимательства.

Закон Республики Узбекистан «О семейном предпринимательстве» от 26 апреля 2012 года № ЗРУ-327, статья 4

Устав семейного предприятия является одновременно уставным договором. Минимальный уставный фонд семейного предприятия равен десяти минимальным заработным платам.

Семейное предприятие наделено ответственностью отдельно взятого налогоплательщика. Сумма, оставшаяся после выплаты налогов и прочих обязательных взносов, не облагается налоговым бременем.

Виды деятельности семейного предприятия ограничены. К примеру, семейным предприятиям запрещено заниматься деятельностью, которая облагается акцизным налогом. Семейным предприятиям нельзя заниматься добычей полезных ископаемых и др.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. В каких формах существует семейный бизнес?
2. Какие положительные и отрицательные черты свойственны семейному предпринимательству?
3. Чем отличается семейное предпринимательство от семейного предприятия?
4. Расскажите о чертах, присущих семейному предпринимательству.
5. Какие черты присущи семейному предприятию?
6. Чему равен минимальный уставный фонд семейного предприятия?
7. Кто имеет право быть членом семейного предприятия?
8. Чему равно минимальное количество членов семейного предприятия?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. Братья Анвар и Аскар Саттаровы являются членами семейного предприятия «SEHRLI BO‘YOQ». С целью увеличения капитала они решили привлечь к своему бизнесу постороннее лицо – Акмаль Собирова. На каком основании Акмаль Собиров может стать членом семейного предприятия?

2. Самат Файзуллаев и его три сына организовали семейное предприятие. Какими документами они будут руководствоваться при выплате налогов и обязательных взносов? В какую сумму обернутся итоговые платежи (налоги и страховые взносы)?



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Рассмотрите фотографии. Какой вид (виды) производства может стать предметом деятельности малого предпринимательства?
2. На каком основании выбранный вами вид (виды) производства подходит для малого бизнеса?
3. Какой вид производств (из числа представленных на фотографиях) наиболее приемлем для малого бизнеса или микрофирмы?

СУБЪЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мировая практика, пользуясь своим мерилom, легко распознает субъекты с ограниченными возможностями. Данные субъекты нуждаются в государственной поддержке. Они не устоят в конкурентной борьбе с крупными производителями, если им не предоставить жизненно важных условий. Субъекты с ограниченными возможностями называют в обиходе **малым предпринимательством**, или **малым бизнесом**.

Малый бизнес выделяется с помощью следующих критериев:

- незначительное число участников;
- объем основного и оборотного капитала;
- объем дохода;
- привязанность к розничной торговле.

В Узбекистане субъекты малого бизнеса определяются видом деятельности и числом участников.

Основной вид деятельности предприятия – деятельность, которая, судя по годовой итоговой отчетности, приносит наибольшее поступление.

К примеру, некое малое предприятие занимается производственной деятельностью, оказанием транспортных услуг и предоставлением имущества в аренду. По итогам года поступления распределились следующим образом:

Виды деятельности	Поступления (в тыс. сумов)	Доля (в %)
производство	250 000	53,2
транспортные услуги	135 000	28,7
предоставление в аренду имущества	85 000	18,1
Итого	470 000	100

Из таблицы видно, что основным видом деятельности малого бизнеса является производство.

МИКРОФИРМА

В Узбекистане одной из разновидностей малого бизнеса является **микрофирма**.

Микрофирма – это субъект малого бизнеса, юридическое лицо, ориентированное на тот или иной вид производства с минимальным числом участников.

Количество (среднегодовое) членов микрофирмы ограничено. К примеру:

Производственный сектор	20 человек
Оказание услуг и пр. непродовольственная деятельность	10 человек
Оптовая, розничная торговля и сектор общественного питания	5 человек

Таким образом, если вы открыли книжный магазин, в котором работает не более трех человек, то ваше предприятие называется микрофирмой.

МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Малое предприятие – субъект предпринимательства, который отличается от микрофирмы количеством работников. В малом предприятии участников больше, чем в микрофирме.

Количество (среднегодовое) членов малого предприятия ограничено. К примеру:

Предприятия легкой, пищевой промышленности и сектор строительных материалов	200 человек
Металлообработка, производство инструментов, деревообработка и производство мебели	100 человек
Машиностроение, металлургия, топливно-энергетическая и химическая отрасли, а также производство и переработка сельхозпродукции; прочие производства	50 человек
Наука, научные услуги, транспорт, связь, торговля, общепит и прочие непроемственные виды деятельности (за исключением страховых компаний)	25 человек

Таким образом, достаточно подсчитать количество работников, чтобы отличить микрофирму от малого предприятия.

СРЕДНЕГОДОВОЕ КОЛИЧЕСТВО РАБОТНИКОВ

Количество работников микрофирмы и малого предприятия меняется в течение года. Среднегодовое количество работников подсчитывается с помощью простой формулы. Ежедневное количество работников регистрируется. Суммарное ежемесячное число работников

подсчитывается и делится на продолжительность месяца. Получаем среднемесячное количество работников. Допустим, с 1 января по 25 января на предприятии работали 22 человека. 26 января предприятие покинули 4 человека, осталось 18 человек. Следовательно, среднемесячное количество работников составило:

$$\frac{22 \times 25 + 18 \times 6}{31} = 21 \text{ (человек)}$$

Аналогичным образом подсчитывается среднегодовое количество работников.

Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
21	41	50	89	87	88	120	118	90	45	32	16

$$\frac{21 + 41 + 50 + 89 + 87 + 88 + 120 + 118 + 90 + 45 + 32 + 16}{12} = 66 \text{ (человек)}$$

Итак, среднегодовое количество работников составило 66 человек.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

В Соединенных Штатах Америки зарегистрировано более 30 млн малых предприятий, это на 2000 больше, чем средних и крупных фирм и компаний. Более 70% населения США работает на предприятиях малого бизнеса. Данный показатель свидетельствует о том, что каждый американец имеет возможность открыть свое предприятие.

Деятельность 55% предприятий малого бизнеса ограничивается четырьмя годами. В течение пяти лет около 55% зарегистрированных предприятий малого бизнеса закрывается. Происходит это по разным причинам, главная из которых – высокий уровень конкуренции и просчеты. Наиболее тяжелый период малый бизнес переживает после трех лет работы и до семи лет. Малый бизнес, переживший данный отрезок времени, как правило, процветает.

<http://www.xn-e1atfhn.xn--j1amh/8-faktov-o-biznese/>



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

В Узбекистане на 1 января 2018 года насчитывалось 229 666 малых предприятий и микрофирм.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. По каким критериям определяются предприятия малого бизнеса?
2. Чем отличается малое предприятие от микрофирмы?
3. Каким количеством работников ограничивается деятельность микрофирм в Узбекистане?
4. Как подсчитывается среднегодовое количество работников предприятия?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ ПО ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. До 20 марта на малом предприятии работало 30 человек, а начиная с 21 марта количество работников сократилось на 4 человека. Чему равно среднемартовское количество работников?
2. Предприятие за отчетный период занималось несколькими видами деятельности, поступления от которых распределились следующим образом:

Виды деятельности	Поступления (в млн сумов)	Доля (в %)
производство	900	
транспортные услуги	600	
предоставление имущества в аренду	500	
Итого		

1. Как распределилось долевое участие?
2. Назовите основной вид деятельности предприятия.

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ



Создается и управляется:

одним физическим лицом



Уставный фонд:

не ограничен



Учредительные документы:
устав



Привлечение компаньонов:

запрещено



Налоги:

оплачивает предприятие



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какой из инфографических символов имеет самое важное значение для частного предприятия?
2. Какое качество привлекает вас в частном предприятии?
3. Приведите примеры частного предпринимательства из числа тех, что вам известны.

ПОНЯТИЕ О ЧАСТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Отдельные предприниматели предпочитают управлять (принимать решения, распределять доход и прибыль) своей организацией самостоятельно. Такие предприниматели избирают полем своей деятельности частное предприятие.

Частным предприятием признается коммерческая организация, созданная и управляемая собственником – одним физическим лицом. Частное предприятие является организационно-правовой формой субъектов предпринимательства.

Закон Республики Узбекистан «О частном предприятии» от 11 декабря 2003 года № 558-П, статья 3

Частное предприятие принадлежит отдельно взятому лицу, который вкладывает в дело личный капитал и утверждает устав предприятия. Следовательно, предприятие принадлежит физическому лицу, оно же является единственным учредителем. Продукцию частного предприятия легко отличить от продукции иных предприятий по аббревиатуре «ЧП», что означает «частное предприятие».

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для частного предприятия характерны свои особенности, главная из которых, как упоминалось, – принадлежность предприятия отдельно взятой личности – физическому лицу. Частному предприятию дозволено принимать участие в деятельности иных предприятий.

Частное предприятие вправе выступать учредителем или иным образом участвовать в уставном фонде других юридических лиц, открывать представительства и создавать филиалы в порядке, определяемом законодательством.

Закон Республики Узбекистан «О частном предприятии» от 11 декабря 2003 года № 558-И, статья 9

Уставный фонд частного предприятия принадлежит конкретному физическому лицу, поэтому говорить о его распределении не приходится.

Уставный фонд включает в себя не только денежные средства, но и имущество, ценные бумаги и т.д.

Прибыль частного предприятия, подобно семейному предприятию, после уплаты им налогов и других обязательных платежей поступает в распоряжение его собственника и не подлежит налогообложению.

Собственник частного предприятия в качестве руководителя единолично управляет предприятием, без доверенности действует от его имени, представляет его интересы, распоряжается денежными средствами и иным имуществом частного предприятия, заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает счета в банках, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для всех работников предприятия.

Закон Республики Узбекистан «О частном предприятии» от 11 декабря 2003 года № 558-II, статья 14

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Положительные	Отрицательные
Частное предприятие создается и управляется частным физическим лицом.	Владелец частного предприятия лишен возможности выступать в качестве юридического лица. Следовательно, его возможности в области расширения производства ограничены.
Владелец частного предприятия, он же руководитель, имеет возможность принимать то или иное оперативное решение.	Владелец частного предприятия рассчитывается с долговыми обязательствами не только капиталом предприятия, но и собственным имуществом.
Если по тем или иным обстоятельствам владелец частного предприятия вынужден отстраниться от руководства, он может назначить временным руководителем постороннее лицо.	Владелец частного предприятия несет личную ответственность по долговым обязательствам и в случае банкротства возмещает ущерб как единственный учредитель.
Сумма, оставшаяся после выплаты налогов и обязательных взносов, остается в распоряжении частного предприятия и не облагается долговым (налоговым) бременем.	Когда предприятие подвергается банкротству, долги и другие платежи владелец оплачивает сам. А это возлагает на предпринимателя большую ответственность.
Частное предприятие подвергается упрощенной системе налогообложения (единый налог).	

Владелец частного предприятия может продать, подарить, прекратить деятельность своего учреждения согласно действующему законодательству.	
--	--



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

Одним из успешных частных предприятий в Узбекистане является ЧП «Murad Buildings». Основным видом деятельности компании является проектирование и строительство многоэтажных домов, включая инфрасистему. Строительство осуществляется на основе единой архитектурной концепции, с учетом финансовых возможностей широких слоев населения.



Компания «Murad Buildings» отвечает за все этапы строительства, т.е. «от и до», начиная от проектирования и до приобретения устаревших домов, на месте которых вырастут современные здания.

<https://www.goldenpages.uz/company/?Id=80592>



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под частным предприятием?
2. Кто является учредителем частного предприятия?
3. Какие черты присущи частному предприятию? Поясните.
4. Какие действия предпринимает владелец частного предприятия при вынужденном временном отсутствии?
5. Какое предприятие сродни частному по форме налогообложения?
6. Какими имущественными правами наделено частное предприятие?
7. Какие отрицательные стороны свойственны частному предприятию?
8. Какую ответственность за свою деятельность несет частное предприятие?

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ



Владелец:

физическое или юридическое лицо, не исключая иностранных граждан. Учредителем может быть отдельно взятое лицо



Уставный фонд:

минимальная величина уставного фонда – 40 минимальных заработных плат



Документы, подаваемые на регистрацию:

устав и договор



Привлечение участников:

с согласия учредителей и вноса в уставный фонд, в размере, предусмотренном уставом



Численность:

не более 50 человек



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какая информация, из той, что размещена на инфографике, встречается вам впервые?
2. Чем отличается общество с ограниченной ответственностью от частного предприятия или единоличного предпринимательства?
3. Чему равна сумма 40 минимальных зарплат?

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Вероятно, вам встречалась аббревиатура ООО или LTD, что означает «общество с ограниченной ответственностью» на русском и английском языках соответственно.

Члены общества с ограниченной ответственностью отвечают перед обязательствами в размере долевого участия.

В роли учредителей ООО могут выступать физические и юридические лица. Общество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный фонд (уставный капитал) которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Закон Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 6 декабря 2001 года, № ЗРУ 310-II, статья 3

Общество с ограниченной ответственностью формируется за счет средств уставного фонда, состоящего из вноса учредителей. Установлены ограничения. Величина уставного фонда не должна быть меньше 40 минимальных заработных плат. В членах общества с ограниченной ответственностью должно состоять не более 50 человек. Число членов ООО может возрасти при условии смены формы, т.е. после принятия статуса акционерного общества.

Член ООО может передать или продать свою долю с согласия учредителей. Учредители отвечают за долги компании в размере, не превышающем размер учредительного вноса.

Прибыль распределяется между учредителями в строгом соответствии с размерами долевого участия. Согласно законодательству Республики Узбекистан, учредители ООО платят налоги с дивидендов в установленной норме.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Общество с ограниченной ответственностью отличается от единичного предприятия и частного предприятия тем, что приступает к деятельности со значительным капиталом, который в течение короткого времени формируется за счет учредительского вноса.

Учредителем частного предприятия является физическое лицо, в то время как учредителями ООО могут быть и физические, и юридические лица.

Ответственность членов ООО ограничена их долевым взносом.

НЕДОСТАТКИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Количество членов общества с ограниченной ответственностью ограничено законом, что служит препятствием для увеличения уставного фонда за счет новых членов.

Учредители не имеют права передать или продать долю своего актива кому-либо без согласия учредителей. Покидая общество, член ООО теряет часть вложенных средств. Данное обстоятельство сказывается отрицательно на привлекательности общества с ограниченной ответственностью.

Как упоминалось, член ООО может покинуть предприятие с согласия всех учредителей, что может затянуть время вследствие бюрократического процесса. Кроме того, та же причина мешает оперативному принятию решений и увеличивает риск.

НАЛОГ НА ДИВИДЕНДЫ ООО

Члены общества с ограниченной ответственностью выплачивают налоги в размере 10% от вырученной суммы.

Пример. ООО «САМАР СУМБУЛА» в 2017 году получило прибыль в размере 47 млн сумов. Учредителями общества являются четыре человека, долевое участие которых выглядит следующим образом:

- первый учредитель – 45%;
- второй учредитель – 25%;
- третий учредитель – 18%;
- четвертый учредитель – 12%.

Прибыль между учредителями распределилась следующим образом:

- первый учредитель – $47\,000\,000 \times 45\% = 21\,150\,000$ сумов;
- второй учредитель – $47\,000\,000 \times 25\% = 11\,750\,000$ сумов;

– третий учредитель – $47\,000\,000 \times 18\% = 8\,460\,000$ (сумма налога $8\,460\,000 \times 10\% = 846\,000$) сумов;

– четвертый учредитель – $47\,000\,000 \times 12\% = 5\,640\,000$ (сумма налога $5\,640\,000 \times 10\% = 564\,000$) сумов.

После оглашения полученных дивидендов каждый учредитель выплатил налоги:

– первый учредитель – $21\,150\,000 \times 10\% = 2\,115\,000$ сумов;

– второй учредитель – $11\,750\,000 \times 10\% = 1\,175\,000$ сумов;

– третий учредитель – $8\,460\,000 \times 10\% = 846\,000$ сумов;

– четвертый учредитель – $5\,640\,000 \times 10\% = 564\,000$ сумов.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Разъясните, чем общество с ограниченной ответственностью отличается от других видов предпринимательской деятельности.
2. Почему ООО – одна из самых распространенных форм бизнеса?
3. Могут ли юридические лица быть членами ООО?
4. Каким количеством людей ограничено членство в ООО?
5. Чему равен минимальный уставный фонд ООО?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. ООО «УМИДА–НИГОРА» по итогам 2017 года получило прибыль в размере 90 млн сумов. Учредителями общества являются четыре человека, доля которых в уставном фонде следующая:

- первый учредитель – 40%;
- второй учредитель – 25%;
- третий учредитель – 18%;
- четвертый учредитель – 17%.

Как распределится прибыль между учредителями и во что обойдутся им налоги с дивидендов?

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО



Учредители и члены:

более двух человек. Среди акционеров обязательно присутствие иностранных граждан. Доля учредителей в уставном фонде не должна составлять менее 15%



Уставный фонд:

уставный фонд – не менее 400 тыс. долларов США. Номинальная цена одной акции – не менее 5 000 сумов



Регистрационные документы:

устав



Привлечение капитала:

выпуск дополнительных акций



Налогообложение:

налоги выплачиваются всеми учредителями, в зависимости от их долевого участия



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие черты акционерного общества из числа изображенных на инфографических рисунках свойственны для других форм предпринимательства?

УЧРЕЖДЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Акционерное общество – одна из наиболее распространенных и крупных форм предпринимательской деятельности. Акционерное общество в отдельных случаях называют корпорацией. К известным акционерным обществам относятся Apple, Microsoft и им подобные.

Акционерное общество – форма бизнеса, основанная акционерами или вкладчиками.

К числу известных компаний, размещенных на территории нашей страны, относятся «O‘zbekiston havo yo‘llari», «O‘zbekiston temir yo‘llari» и др.

Акционерным обществом (далее – общество) признается коммерческая организация, уставный фонд (уставный капитал) которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих права акционеров по отношению к обществу.

Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 6 мая 2014 года, № ЗРУ-370, статья 3

ТИПЫ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Акционерные общества могут быть как открытыми, так и закрытыми. В открытом акционерном обществе может состоять неограниченное количество членов. Закрытое акционерное общество не может состоять из менее трех человек и более 50 человек. Учредители акционерного общества (АО) обязаны быть одновременно акционерами. В открытом АО количество акционеров не ограничено. Акции, выпускаемые открытым акционерным обществом, свободно продаются и покупаются в установленном законом порядке. В закрытом акционерном обществе (ЗАО) акции распространяются в узком кругу среди «своих», т.е. учредителей и заранее очерченного круга лиц. Поэтому рассматриваемый тип называется закрытым.

Владельцы акций **открытого акционерного общества** имеют право продавать и покупать акции без согласия остальных акционеров.

В **закрытом акционерном обществе** акции распространяются среди учредителей и заранее очерченного круга лиц.

Закон Республики Узбекистан «Об акционерном обществе и защите прав акционеров» в новой редакции от 6 мая 2014 года предостав-

ляет право акционерам распространять акции по своему усмотрению. Закрытые акционерные общества, схожие по форме с ООО, не подразделяются на открытые и закрытые акционерные общества, а считаются акционерными обществами. Таким образом, в Узбекистане по законодательству акционерные общества не делятся на открытые и закрытые.

УЧРЕЖДЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Акционерное общество создается на базе либо нового капитала, либо путем трансформации (слияния, реформирования, распада) юридических лиц. Нижняя граница уставного капитала равна 1 600 млн сумов. Уставный капитал формируется за счет распродажи акций по номинальной стоимости.

Акция – ценная бумага, владелец которой автоматически становится членом акционерного общества и вправе рассчитывать на дивиденды.

Номинальная стоимость акции – цена, указанная на акции.

Акции по номинальной стоимости выпускает и распространяет акционерное общество. Номинальная стоимость акции стабильна. Акция, на которой значатся имя и фамилия владельца, называется эмиссионной ценной бумагой, причем либо простой (обычной), либо привилегированной. Владелец акции может быть физическое или юридическое лицо, которое называют акционером.

Акционер – физическое или юридическое лицо, владеющее акциями акционерного общества.

Простая (обычная) акция наделяет владельца правом голоса, приносит дивиденды. Акционер участвует в собраниях компании, а следовательно, принимает посильное участие в управлении акционерным обществом.

В случае роспуска акционерного общества владельцы привилегированных акций первыми получают сумму вложенного капитала. Кроме того, независимо от результатов деятельности

акционерного общества владельцам привилегированных акций выдаются дивиденды.

Простая (обычная) акция приносит владельцу дивиденды в том или ином размере, в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и вложенного капитала.

Привилегированная акция отличается от обычной тем, что приносит дивиденды вне зависимости от результатов деятельности акционерного общества.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА	
положительные	отрицательные
Способность аккумулировать крупный капитал в течение короткого времени.	Многочисленность акционеров препятствует принятию оперативных решений и неоправданно усложняет процесс управления.
Допуск владельца акций к управлению акционерным обществом.	Принятие решений проходит на собрании акционеров. В обсуждении вопросов и деловых предложений может принять участие любой акционер. В результате теряется драгоценное время.
Деление акций на обычные (простые) и привилегированные.	
Наделение владельца обычных акций правом голоса, что открывает доступ к управлению акционерным обществом.	
Владельцы привилегированных акций получают дивиденды независимо от результатов деятельности акционерного общества, а при роспуске им в первую очередь выдается вложенный капитал.	
Привилегированные акции также предоставляют право на получение определенных дивидендов независимо от наличия прибыли общества.	

Акционеры после оглашения дивидендов облагаются налогом. При продаже акций физическим или юридическим лицом акционер выплачивает налог государству. Налог на прибыль учитывает разницу между номинальной и реальной ценой акции. К тому же акционер избавляется от своих акций и расстается с обществом с согласия акционеров. Словом, вступление в акционерное общество и расставание с ним протекает в порядке, установленном Законом Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров».

Дивиденд – (лат. *dividendus* – «подлежащий разделу») – часть прибыли, полученной акционерным обществом, подлежащая распределению среди акционеров.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. В каких формах существует акционерное общество?
2. Чем отличается открытое акционерное общество от закрытого, с точки зрения количественного состава?
3. Какое ограничение в уставном капитале предписано законодательством Узбекистана?
4. Что такое акция? Чем отличается обычная акция от привилегированной?
5. В чем выражается привлекательность акционерного общества?
6. Какие недостатки присущи акционерному обществу?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. Инвестор располагает капиталом в размере 100 000 сумов. Банк предлагает инвестору 20% годовых. Акционерное общество выпустило 8 привилегированных акций, номинальная цена которых 25 000 сумов под 10% ежегодной прибыли, а также 80 обычных акций по 20 000 за каждую. Акционерное общество выделило 800 000 на дивиденды. Куда вы, как инвестор, вложили бы свой капитал?

Как вы знаете, сегодня более 51 процента нашего населения проживает в сельской местности. Однако доля сельскохозяйственной продукции в ВВП страны не превышает 17 процентов. Объем переработки сельскохозяйственной продукции не превышает 10 процентов. Однако в развитых странах этот показатель составляет более 50 процентов. В этой связи необходимо разработать комплексную программу дальнейшей реформы сельскохозяйственного сектора.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какое место занимает сельское хозяйство в экономике Узбекистана? Какие изменения произошли в рассматриваемой отрасли за последние годы?
2. Какая часть населения Узбекистана проживает в сельской местности?
3. Какими возможностями располагает село, чтобы увеличить доходность сельскохозяйственной деятельности?

ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Большая часть населения нашей страны проживает в сельской местности. Сельское население занимается главным образом производством сельскохозяйственной продукции, поэтому значение сельскохозяйственного предпринимательства в экономике Узбекистана трудно переоценить.

Житель сельской местности, как известно, наделен приусадебным хозяйством, на котором основана одна из самых распространенных форм сельского предпринимательства.

Приусадебное хозяйство – земельный надел, принадлежащий жителю сельской местности, на котором он вместе со своей семьей занимается производством сельскохозяйственной продукции.

Приусадебное хозяйство передается по наследству. На рассматриваемом участке находятся и строения, предназначенные для проживания и разведения домашних животных. Владелец подсобного хозяйства и его семья занимаются земледелием и животноводством. Большая часть произведенной продукции покрывает потребности семьи или близких семей, например родительской семьи и семьи сына. Оставшаяся часть продукции реализуется на базаре, что считается предпринимательством.

ДЕХКАНСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

При желании можно использовать личное подворье для предпринимательской деятельности и приобрести статус дехканского хозяйства.

Дехканское хозяйство – мелкое товарное производство, размещенное в пределах приусадебного участка земли, где семья производит, а затем реализует произведенную продукцию.

Дехканскую предпринимательскую деятельность можно осуществлять в двух формах:

- 1) физического лица;
- 2) юридического лица.

Дехканское хозяйство – одна из форм мелкотоварного производства. Как упоминалось, большая часть произведенной дехканином продукции покрывает потребности семьи.

Дехканское хозяйство – семейное мелкотоварное хозяйство, осуществляющее производство и реализацию сельскохозяйственной продукции на основе личного труда членов семьи на приусадебном земельном участке, предоставленном главе семьи в пожизненное наследуемое владение.

Деятельность в дехканском хозяйстве относится к предпринимательской деятельности и может осуществляться по желанию членов дехканского хозяйства как с образованием, так и без образования юридического лица.

Дехканское хозяйство не может использовать в своей деятельности наемный труд на постоянной основе.

Закон Республики Узбекистан «О дехканском хозяйстве» от 30 апреля 1998 года, № 604-I, статья 1

ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Другая, более крупная и распространенная на селе форма предпринимательской деятельности называется фермерским хозяйством.

Фермерское хозяйство – одна из форм сельскохозяйственного предпринимательства по производству сельскохозяйственной продукции на арендованном у государства наделе земли.

Фермер арендует у государства землю, которую имеет право наследовать один из членов семьи, сроком на 50 лет. Фермерскому хозяйству дозволено использовать наемный труд.

Фермерское хозяйство занимается производством товарной продукции, которая реализуется на рынке.

Фермерское хозяйство является юридическим лицом, имеющим право вступать в экономические отношения с другими предпринимателями.

Фермерское хозяйство – самостоятельный хозяйствующий субъект, ведущий товарное сельскохозяйственное производство с использованием земельных участков, предоставленных в аренду.

Фермерское хозяйство является основным субъектом сельскохозяйственного производства в Республике Узбекистан.

Закон Республики Узбекистан «О фермерском хозяйстве» от 26 августа 2004 года, № 692-П, статья 3

АГРОФИРМА

Сельский труженик, который стремится извлечь максимальную прибыль из предпринимательской деятельности, рано или поздно обращается к вторичной переработке производственной продукции, что возможно на базе создания агрофирмы.

Агрофирма – предприятие, которое занимается вторичной переработкой сельской продукции, произведенной в подсобном, деханском и фермерском хозяйствах.

Агрофирма является юридическим лицом. Цель агрофирмы – производство и транспортировка продукции, хранение и вторичная переработка, а также реализация на внутреннем и внешнем рынках.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

Первое место в мире по количеству теплиц занимают Нидерланды (Голландия). Теплицы оснащаются либо пластиком, либо стеклом. Теплицы в Нидерландах занимают площадь, равную 110 500 га.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

Организовать малый бизнес можно в самых разных условиях. Яркий пример тому – выращивание огурцов, которые можно выращивать на балконе и даже на подоконнике.

Огурцы – полезный и неприхотливый продукт. Правильно подобранный сорт огурцов приносит приличный урожай с одного

квадратного метра. Вы можете поставлять продукцию на рынок, затратив минимум сил и средств. Организуйте сбыт, и за короткое время вы окупите вложенный в дело капитал.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Какие черты свойственны сельскохозяйственному предпринимательству?
2. В каких формах существует сельское предпринимательство?
3. Какие черты присущи подсобному хозяйству?
4. Чем отличается дехканское хозяйство от прочих сельских форм предпринимательства?
5. Расскажите о качествах, присущих дехканскому хозяйству как физическому и юридическому лицу.
6. Какие черты присущи фермерскому хозяйству?
7. Можно ли фермера назвать субъектом самостоятельного товаропроизводителя? Поясните.
8. Какие черты присущи агрофирме?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

Алишер Саттаров решил приобрести 500 кур на личные средства. Постатейные расходы распределились следующим образом:

№	Наименование статьи расхода	Затраты (в млн сумов)
1	приобретение кур-несушек	15 (500×30 000)
2	строительство курятника	2
3	прочие расходы	1
	Итого	18

Содержание кур-несушек подчиняется строгому режиму, рациону питания и уходу за птицей.

При правильном уходе каждая несушка становится товаропроизводителем.

Ежедневные затраты на одну курицу представлены в таблице:

№	Наименование расходов	Ежедневные расходы на одну курицу	
		(в сумах)	(в %)
1	приобретение корма	280	87,5%
2	коммунальные	15	4,7%
3	прочее	25	7,8%
	Итого	320	100%

Заполните пустующие ячейки итоговой таблицы расчетными сведениями.

Количество кур	Яйценоскость (в %)	Ежемесячное количество яиц (в шт.)	Количество яиц за год	Себестоимость* (в сумах)	Рыночная стоимость одного яйца (в сумах)	Доход от реализации (в тыс. сумов)	Общие расходы на содержание кур (в тыс. сумов)	1-й год	2-й год
								Чистая прибыль за 1-й год деятельности (в тыс. сумов)	Чистая прибыль за 2-й год деятельности (в тыс. сумов)
1	80				500				
500	80				500				

* В себестоимость не включены расходы на строительство курятника.

За минувшие два года яйценоскость кур снизилась, и Алишер Саттаров решил продать мясо кур на рынке. Тушки он реализовал в среднем по 15 000 сумов. Вопросы:

1. Какой доход получил предприниматель от реализации куриных тушек?

2. Какую прибыль получил предприниматель за 2 года деятельности?



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Рассмотрите фотографии. На какой (на каких) изображены молодые предприниматели?
2. Должно ли государство защищать и поддерживать молодых предпринимателей? Обоснуйте свое мнение.
3. Известны ли вам меры, предпринимаемые нашим государством в поддержку молодежного предпринимательства?

ЗНАЧЕНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предпринимательской деятельностью может заниматься каждый склонный к бизнесу человек, вне зависимости от возраста. Тем не менее, государство по мере возможности должно поддерживать и стимулировать молодежное предпринимательство. Молодежь, как известно, энергична, полна сил и здоровья и всегда готова подхватить новаторскую мысль. Привлечение молодежи к предпринимательству решает одновременно вопросы о занятости населения, подъеме экономики и внедрении инноваций. Из молодых предпринимателей вырастает новое поколение более предприимчивых бизнесменов.

Молодежное предпринимательство – слой общества в возрасте от 18 до 35 лет, который занимается предпринимательской деятельностью.

МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Указ Президента «О дополнительных мерах по вовлечению выпускников образовательных учреждений в предпринимательскую деятельность» и ряд других решений имеют большое значение для пробуждения у молодежи интереса к предпринимательской деятельности.

Особого внимания заслуживают следующие меры: обучение молодежи основам *предпринимательской* деятельности; массовое вовлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность; профильное обучение с целью привития молодым людям навыков ведения бизнеса; финансирование идеи *предпринимательства*; оказание всесторонней поддержки молодежи, вступившей в рыночные отношения.

КЛАСТЕРЫ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кабинет Министров Республики Узбекистан 16 октября 2017 года принял постановление «Об организационных мерах по созданию кластеров молодежного предпринимательства».

Кластер – это объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определенными свойствами.

Кластер молодежного предпринимательства – территория, включающая производственные площади, обеспеченные инженерно-техническими коммуникациями, передаваемые субъектам молодежного предпринимательства в пользование на правах долгосрочной аренды.

Кластеры молодежного предпринимательства создаются во всех районных центрах и городах в форме юридического лица. Руководство их деятельностью возлагается на районные и городские советы Союза молодежи Узбекистана.

Молодым предпринимателям – членам Союза молодежи Узбекистана – кластеры предоставят площадь для бизнеса. В течение 5 лет арендаторы (молодые бизнесмены) будут освобождены от арендной платы, что является неплохим подспорьем для наладки и запуска своего предприятия.

Кластер напоминает бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до ее коммерциализации.

Не менее 70 процентов сотрудников субъектов предпринимательской деятельности, объединенных в кластере, должны составлять лица в возрасте до 35 лет.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Источниками финансирования кластеров являются:

- доходы от услуг, предоставляемых участникам кластеров;
- денежные средства, поступающие от предпринимательской деятельности участников кластера;
- прочие источники, дозволенные законом.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

Тринадцатилетняя жительница штата Пенсильвания (США) Неха Гупта (Neha Gupta) в 9 лет запустила в дело свое предприятие «Empower Orphans», занимающееся продажей открыток, изготовленных вручную. За короткое время основанное ею предприятие собрало 30 тысяч долларов для сирот Индии.

В настоящее время перед ней стоит задача – собрать 20 тысяч долларов. Неха решила посвятить свою жизнь благотворительности.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

Бизнес-инкубаторы появились в середине прошлого века в Великобритании. Первый бизнес-инкубатор, под названием Batavia Industrial Center, основал в 1959 году Джозеф Манкузо (Joseph Mancuso) в Батавии в Америке на складе, выкупленном у одной из фабрик города. Целью послужило создание рабочих мест в городе, переживающем кризис.

Динамика бизнес-инкубаторов впечатляет. В 1985 году в мире их насчитывалось 70, в 1992 году – 470, а в 1995 году – 1100. В настоящее время они объединены в Национальную ассоциацию.

Наибольшее количество бизнес-инкубаторов сосредоточено в США. Инкубационные бизнес-центры размещаются в городах, вблизи университетов, для того чтобы стимулировать инновационную и предпринимательскую деятельность. Кроме того, бизнес-инкубаторы создают благоприятные условия для частных инвесторов.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Каковы значение и необходимость молодежного предпринимательства?
2. «Развитие молодежного предпринимательства позволит национальной экономике пойти по инновационному пути развития». Из чего исходит данная мысль? Поясните.
3. Какие меры предпринимает наше государство для развития молодежного предпринимательства?
4. Каково содержание и значение кластера с точки зрения экономики?
5. Почему в кластере наблюдается тенденция возрастания результатов деятельности?
6. Что такое кластер молодежного предпринимательства?
7. Как создается кластер молодежного предпринимательства?
8. Из чего состоит кластер молодежного предпринимательства?
9. Что такое бизнес-инкубатор?
10. Назовите источники финансирования кластеров молодежного предпринимательства.

БИЗНЕС-ПЛАН

Неоднократно подчеркивалось, что предпринимательская деятельность сопряжена с риском. Поэтому перед принятием окончательного решения необходимо взвесить все «за» и «против» и сесть за составление сметы. В смете должна найти отражение последовательность предпринимаемых шагов, например сумма кредита и его процентная ставка, приобретение оборудования и сырья, расходы на коммунальные и прочие услуги. Спланированная и тщательно разработанная смета называется бизнес-планом.

Бизнес-план – это документ, где помимо описания проектной деловой деятельности представлены перечень затрат и ожидаемая прибыль.

Практика свидетельствует о большом значении и необходимости бизнес-плана. Если предприниматель начинает свою деятельность, не располагая бизнес-планом, то степень риска значительно возрастает.

Сравнивая результаты предпринимаемых шагов со сметой или бизнес-планом, предприниматель имеет возможность внести те или иные коррективы в свою деятельность и обойти «подводные камни» бизнеса.

Составление бизнес-плана требует определенных знаний. Предприниматель должен быть в курсе новых технологий, требований рынка и т.д. Ошибка или пренебрежительное отношение к бизнес-плану может иметь весьма нежелательные последствия.

Разработка бизнес-плана совместно с опытными специалистами (технологами, бухгалтерами, экономистами и др.) отвечает интересам предпринимателя.

ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Бизнес-план нацелен на решение трех основных задач:

- во-первых, обозначить основную цель предприятия (фирмы, компании и пр.) и распределить обязанности между ее членами;
- во-вторых, содержать сведения о поэтапном построении предприятия, предстоящих расходах и затратах, необходимых для реализации основополагающей идеи или проекта;
- в-третьих, обозначить источники финансирования (банки, инвесторы и др.) и бесперебойное вложение капитала в предприятие.

СОСТАВЛЕНИЕ И СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Каждый предприниматель составляет бизнес-план, а затем приступает к реализации своей идеи. Разнообразие проектов и идей исключает стандартизацию бизнес-плана, хотя его основные черты неизменны. Вам предлагается обобщенный или близкий к нему бизнес-план:

Раздел	Содержание
1	Резюме
2	Идея предлагаемого проекта
2.1	Общие сведения
2.2	Описание товара, запускаемого в производство
2.3	Оценка предпринимательского опыта
3	Оценка рынка и конкурентоспособности
3.1	Оценка потребительского спроса на новую продукцию
3.2	Оценка конкурентов
3.3	Сравнительная оценка продукции с продукцией конкурентов

4	Маркетинговый план
4.1	Маркетинговая цель
4.2	Маркетинговая стратегия
4.3	Финансирование маркетинговых мероприятий
5	Производственный план
5.1	Изготовитель новой продукции
5.2	Требуемые силы и средства на новую продукцию
5.3	Материалы, необходимые для производства
5.4	Описание производственного процесса
6	Организационные меры
6.1	Организационно-правовая форма предприятия
6.2	Организационная структура предприятия
6.3	Распределение обязанностей
6.4	Информация о компаньонах
6.5	Характеристика окружающих условий
6.6	Трудовые ресурсы предприятия
6.7	Информация о штатном расписании руководящего состава
7	Финансовый план (смета)
7.1	Доходы и расходы
7.2	Поступления и затраты (расходы)
7.3	Баланс между активом и пассивом
7.4	График безубыточного производства
7.5	Стратегия финансирования
7.6	Страхование и оценка риска
8	Примечания



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

В настоящее время на территории нашей республики действует сеть центров, которые оказывают теоретическую и практическую помощь предпринимателям, в том числе и в составлении бизнес-плана. Более того, вы не только можете получить справку, но и приобрести через интернет-сайты бизнес-план, что сэкономит силы, а главное – время. Перечень сайтов, предлагающих свои услуги предпринимателям:

<https://elmadad.uz/ideas>

<http://biznestrener.uz/yosh-tabirkor/50-biznes-rezha-kanday-tuziladi.html>

<http://pba.uz/>

http://bizplan.uz/useful_info/samples_bizplan/1049/

<http://bizart.uz/biznes-rezha-u-%D2%9Bandaj-tuziladi/>

http://www.uzex.uz/uz-latn/pages/Business-plan?Aspx_AutoDetectCookieSupport=1

<http://uzbekiston.site/cr/biznes-rejalar/>

При составлении бизнес-плана трудно обойтись без помощи специалиста, поэтому большинство предпринимателей приглашает на работу в качестве консультантов профессионально подготовленных специалистов. У предпринимателей есть возможность обратиться за советом и к электронному сайту. Один из таких сайтов – «Professional Business Advisers» (<http://pba.uz>)

Также на сайте можно найти список документов, необходимых для составления бизнес-плана, расценки для составления бизнес-плана и справочные адреса.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Почему бизнес нужно планировать?
2. Что называется бизнес-планом?
3. Для чего необходим бизнес-план?
4. Какие навыки требуются при составлении бизнес-плана?
5. Какие задачи ставятся перед бизнес-планом?



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Торговые марки каких компаний изображены на данных рисунках?
2. Что общего между компаниями, чьи торговые марки представлены на рисунках?
3. Что вам известно об истории и успешной деятельности этих компаний?

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

Предыдущая тема касалась бизнес-плана и бизнес-мер. Понятие о бизнес-проекте имеет более широкое толкование, чем понятие о бизнес-плане.

Бизнес-проект – документ, в котором содержится перечень поэтапных мер, необходимых для реализации предпринимательской идеи.

Бизнес-план исходит из финансирования предпринимательской идеи; обеспечения запускаемого предприятия оборудованием, сырьем и прочими необходимыми материалами.

Бизнес-проект – более широкое понятие, следовательно, бизнес-план является его частью. В бизнес-проекте учитываются не только нужды будущего предприятия, но и круг социально-экономических вопросов, зачастую называемых инфраструктурными. В частности, в бизнес-проекте рассматриваются вопросы, связанные с повышением производительности труда, т.е. вопросы модернизации и совершенствования производства, что, естественно, увеличивает доход, а вместе с ним и прибыльность.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Основные задачи бизнес-проекта следующие:

- всесторонний анализ на предмет обеспечения нового продукта всем необходимым;
- подсчет объема выпускаемой и подлежащей реализации продукции;
- оценка рентабельности запускаемого производства.

ЧТО ТАКОЕ СТАРТАП?

Стартап – одна из разновидностей бизнес-проекта. К числу успешных стартапов относятся такие компании, как Hewlett-Packard (основатели Дэвид Паккард и Уильям Хьюден), Microsoft (основатели Билл Гейтс и Пол Аллен), Apple Computer inc. (основатели Стив Джобс и Стив Возняк), Google – основатели Ларри Пейдж и Сергей Брин.

Стартап (от *англ.* startup company, startup, букв. «стартующий») – компания с короткой историей операционной деятельности.

Одна из причин успешности стартапа – неповоротливость и нерасторопность крупных компаний, которые всецело заняты выпуском своей продукции; им не до инноваций.

Иное дело – стартапы. Новаторская идея является для них основным ресурсом. Востребованность нового продукта на рынке гарантирует успех.

Широкие и глубокие знания, трудолюбие, творческая активность в сочетании с энергичностью – отличительная черта стартапов.

Все предприниматели сталкиваются с теми или иными проблемами. Не исключение и стартапы. Как правило, бизнес-проект сталкивается с отсутствием или нехваткой первоначального капитала и шатким положением на рынке.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПА

Источниками финансирования стартапа являются:

- бизнес-ангелы;
- венчурные фонды;
- родные и близкие предпринимателя.

Бизнес-ангелы. Ангел в религии – это служитель Бога, исполнитель его воли и его посланец к людям; применительно к человеку – воплощение красоты и доброты. В данном случае под бизнес-ангелами подразумеваются инвесторы и отдельные личности, поддерживающие стартапов капиталовложениями. Они не вмешиваются в дела компании и не требуют незамедлительного возвращения капитала. Для бизнес-ангелов важен бизнес-проект, обещающий значительную прибыль в будущем.

Венчурные фонды отличаются от бизнес-ангелов тем, что вкладывают в дело не свой собственный капитал, а деньги своих вкладчиков, – например, страховые компании, пенсионные фонды и т.п. Инвестируя бизнес-проекты, венчурные фонды подвергаются значительному риску, но ожидаемая большая прибыль перевешивает риск.

ПОИСК ИНВЕСТОРА ДЛЯ СТАРТАПА

При поиске инвестора для бизнес-проекта зараженные идеей предприниматели обращаются к нетворкингу.

Нетворкинг (Networking) – это социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные задачи и бизнес-вопросы. При этом в сути нетворкинга лежит выстраивание доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощь.

На различных форумах (конференциях, собраниях и др.), организованных сетью Network, присутствуют потенциальные инвесторы бизнес-проектов, желающие приумножить свой капитал. Дата и повестка форума широко рекламируются.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА

Стартап в своем развитии переживает несколько этапов.

Первый этап (Pre-startup) охватывает период от появления идеи до ее реализации, т.е. до выпуска готовой продукции.

Второй этап (Pre-seed) – период, когда идея сформировалась, известны ожидания потребителя, остаются нерешенными технические вопросы.

Третий этап (Seed) охватывает период изучения рынка, составления плана стартапа, решения технических проблем, изготовления опытного образца продукции. На рассматриваемом этапе приступают к поиску первых инвесторов и к реализации бизнес-проекта.

Четвертый этап (Startup) – на данном этапе приступают к реализации бизнес-проекта. Четвертый этап состоит из двух частей или временных отрезков: роста и расширения производства.

На отрезке роста стартап занимает прочные позиции на рынке, выполнив все пункты бизнес-плана.

На отрезке, который охватывает процесс расширения производства, стартап завоевывает новые рынки и тем самым расширяет территорию присутствия.

Пятый, или заключительный, этап – на этом этапе стартап полностью или частично расстаётся с бизнес-ангелами и венчурными фондами, т.е. с инвесторами проекта. Выглядит это следующим образом:

- фирма продается, а значит, переходит в руки стратегических партнеров;
- акции компании размещаются на бирже;
- акции напрямую продаются инвестиционным фондам;
- предпринимательская деятельность сворачивается, а предприятие объявляет о своем банкротстве.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что такое бизнес?
2. Чем отличается бизнес-проект от бизнес-плана?
3. Какие задачи входят в сферу бизнес-проекта?
4. Что такое стартап? Какая связь существует между бизнес-проектом и стартапом?



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какой сети компании принадлежат торговые марки, изображенные на представленных рисунках?
2. На какой продукции вы встречали данные торговые марки?
3. Какие узбекские бренды вы знаете?

УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Создание предприятия начинается с оформления учредительных документов: с устава и учредительного договора. Оформление документов – дело ответственное, возлагаемое на владельца организуемого предприятия. В последующем владелец предприятия соизмеряет свои действия с уставом и учредительным договором.

Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании положения об организациях данного вида.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан, статья 43

УСТАВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Устав предприятия – документ, который четко определяет порядок, характер, границы и другую деятельность предприятия.

Устав предприятия содержит следующие сведения:

- форма предприятия;
- название;
- место дислокации;
- размеры уставного фонда и его структурные части;
- порядок формирования уставного фонда;
- порядок формирования и расформирования предприятия;
- условия и порядок реорганизации и ликвидации предприятия.

При формировании уставного фонда учитываются ограничения, предусмотренные действующим законодательством.

Уставный фонд – это сумма вкладов собственников или участников в имущество предприятия, организации, учреждения для обеспечения его деятельности.

Законодательством Республики Узбекистан предусмотрены нижние пределы уставного фонда для различных форм предприятий.

Форма предприятия	Минимальный уставный фонд
Акционерное общество	1 600 000 000 сумов
Общество с ограниченной ответственностью	40 минимальных заработных плат
Семейное предприятие	10 минимальных заработных плат
Индивидуальное предпринимательство	Не ограничен

УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР

Необходимость учредительного договора вызвана тем, что владельцами предприятия могут оказаться два (и более) субъекта предпринимательской деятельности, наделенные юридическими правами и обязанностями.



Учредительный договор – договор, заключаемый между учредителями юридического лица при его создании.

В учредительном договоре стороны (учредители) обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей из его состава. В учредительный договор по согласию учредителей могут быть включены и другие условия.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан, статья 43

ЛОГОТИП И ФИРМЕННЫЙ ЗНАК

Если вы хотите сделать свое предприятие узнаваемым, то вам придется задуматься над специальным графическим рисунком в виде привлекательной запоминающейся эмблемы-символа. Такие символы называются в бизнесе логотипами и товарными знаками. Впрочем, под логотипом и фирменным знаком подразумевают одно и то же.

Наименование	Краткое содержание	Образец
логотип	(др.-греч. logos – «слово» + typos – «отпечаток») – графический знак, эмблема или символ, используемый территориальными образованиями, коммерческими предприятиями, организациями и частными лицами для повышения узнаваемости и распознаваемости в социуме	
фирменный знак	уникальное графическое изображение, используемое для идентификации компании (торговой марки, бренда), ее товаров или услуг, является объектом патентования и представляет собой интеллектуальную, юридически защищенную собственность правообладателя	

ТОВАРНЫЙ ЗНАК

Любой предприниматель вправе использовать графические знаки, для того чтобы производимый им товар стал узнаваемым. Естественно, в этом заинтересованы в первую очередь производители качественного товара. Товарный знак на продукции, которая пользуется широким спросом, становится брендом.

Наименование	Краткое содержание	Образец
товарный знак	специальный зарегистрированный отличительный знак, присвоенный данному предприятию	 
торговая марка	(trade mark) – то же самое, что и торговая марка	 
знак услуги	по содержанию не отличается от терминов «товарный знак» и «торговая марка», только присваивается не товару, а услуге	 
бренд	широко известная товарная марка. Такого наименования заслуживает продукт высочайшего качества	 



СЛОГАН И ПРЕДУПРЕДИТЕЛЬНЫЕ ЗНАКИ

Слоган – одна из распространенных форм рекламы. Слоган должен быть лаконичным, ярким, приятным и ласкающим слух афоризмом, например: «Мезим – для желудка незаменим» или «В животе ураган – принимай эспумизан». Такова формула рекламы, которая пробуждает интерес к продукту продажи и способствует росту спроса.

Логотипы, товарные знаки, слоганы и прочие символы отличия закреплены законом за конкретным предприятием и выпускаемой им продукции посредством регистрации. Никто другой не имеет юри-

дического права использовать логотип, товарный знак, слоган, принадлежащий данному предприятию или его филиалу.

В условиях обострения конкурентной борьбы, когда недобросовестные предприниматели используют не принадлежащие им логотипы и товарные знаки, резко возросло значение предупредительных знаков. Предупредительные знаки изображаются на продукции с помощью букв латинского алфавита, например, «TM» (trademark) – торговая марка или «SM» (service mark) – марка сервиса.

Наименование	Краткое содержание	Образец
слоган	<i>от англ. to slog</i> – «ударить сильно» – запоминающаяся фраза, выражающая суть рекламного сообщения	
предупредительный знак ® и TM	знак, указывающий на то, что товар или услуга зарегистрированы, например: 1) буквенные символы: «TM» – торговая марка; «SM» – марка сервиса; «R» или ® – товарный знак; 2) слова: «trade mark»; «Registered trademark»; «Marquee depose»; «Marca registrade».	

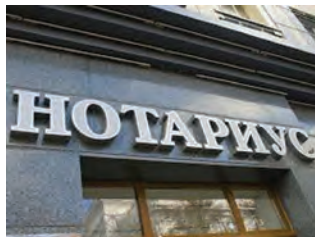


ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Какие документы необходимы для создания предприятия?
2. Какие сведения содержит устав предприятия?
3. Что такое уставный фонд?
4. Что такое учредительный договор? Из чего он состоит?
5. Что такое товарный знак? Какие товарные знаки Узбекистана вам известны?
6. Что означает термин «торговая марка» и каково его предназначение?
7. Назовите слоганы, известные вам.

...такие услуги следует укреплять в таких областях, как оказание помощи предпринимателям в разрешении выдачи документов, представительство в государственных учреждениях, досудебное урегулирование споров, предоставление юридических услуг по трудовому законодательству и юридическая грамотность.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие услуги оказывают населению государственные организации, изображенные на фотографиях?
2. Какая из организаций оказывает населению самые широкие государственные услуги? Обоснуйте свое мнение.
3. В услуге какой организации нуждается субъект, желающий заняться предпринимательской деятельностью?

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предыдущие темы касались организационно-правовых норм предпринимательства. Изучаемая тема рассматривает процесс государственной регистрации предприятия, форма которого вас устраивает.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан, статья 24

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в порядке, определяемом законодательством. Данные государственной регистрации включаются в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления.

Гражданский кодекс Республики Узбекистан, статья 44

В Узбекистане с 1 апреля 2017 года действует новый порядок государственной регистрации субъектов предпринимательства. Согласно принятому решению упрощается процедура государственной регистрации. Государственные услуги предоставляет **Центр единого окна** по принципу «одно окно». Отныне субъекту предпринимательства достаточно обратиться в Центр единого окна, чтобы получить все необходимые государственные услуги для регистрации предпринимательства.

«Одно окно» – специальное государственное учреждение по оказанию широкого круга услуг населению и организациям.

Таким образом, для регистрации бизнеса (предпринимательской деятельности) достаточно обратиться в специализированный центр (Центр единого окна), и в течение короткого времени вы получите разрешение на предпринимательскую деятельность.

Центр единого окна – специализированное государственное учреждение, занимающееся предоставлением различных государственных услуг для населения и предприятий, в том числе государственной регистрацией предпринимательской деятельности.

Обратиться за регистрацией предпринимательской деятельности можно двумя способами:

- 1) **традиционным** – самолично обратиться в специализированный центр;
- 2) **онлайн**, через всемирную информационную сеть Интернет.

ТРАДИЦИОННОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Отличительная черта традиционного способа регистрации предпринимательской деятельности заключается в том, что субъект самолично обращается в специализированный центр (Центр единого окна). Для государственной регистрации предприятия необходимо иметь при себе заявление, требуемые документы (устав предприятия, учредительный договор и т.п.), а также чек, подтверждающий оплату пошлины в размере одной минимальной заработной платы.

ОБРАЩЕНИЕ ОНЛАЙН

Характерная черта нетрадиционного способа государственной регистрации предпринимательской деятельности – обращение в Центр единого окна через систему Интернет в режиме онлайн на веб-сайт odnookno.uz

Электронное обращение обходится в два раза дешевле, т.е. государственная пошлина взимается в размере 50% от минимальной заработной платы. Электронное обращение с заявлением о регистрации – поэтапный процесс. По завершении процесса вы получаете электронную версию свидетельства о государственной регистрации в качестве субъекта предпринимательской деятельности.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОЙ РЕГИСТРАЦИИ

Электронная версия государственной регистрации бизнеса имеет следующие преимущества:

- заявителю нет необходимости доставлять регистрирующей организации копии документов, отпечатанные на бумаге;
- заявителю остается отправиться в банк, заплатить госпошину и получить чек;
- при электронной регистрации в режиме онлайн госпошлина обходится в два раза дешевле;
- в процессе регистрации заявитель может приостановить регистрацию, перенести на другую дату и т.п.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

В Узбекистане на 1 января 2018 года зарегистрировано более 300,2 тысячи (включая дехканские и фермерские хозяйства) субъектов предпринимательской деятельности.

Территориальное распределение предпринимателей выглядит следующим образом: г. Ташкент – 20,8%; Ташкентская область – 10,2%. На Андижанскую и Ферганскую области приходится по 8,7%.



ЭТО ИНТЕРЕСНО...

Узбекистан вошел в первую десятку стран-реформаторов по созданию наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса.

Согласно рейтингу, проведенному Всемирным банком (Doing Business – 2018) – («Ведение бизнеса – 2018»), Узбекистан занял третье место среди стран-реформаторов по созданию наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса. Об этом заявило представительство Всемирного банка в Узбекистане.

Узбекистан поднялся с 87 места на 74 место по реформам для создания рабочих мест, улучшив свой рейтинг сразу на 13 позиций по сравнению с прошлым годом.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Чем вызвана необходимость государственной регистрации предпринимательской деятельности?
2. Какие существуют способы обращения в специализированный центр регистрации?
3. Что означает «одно окно»?
4. Как происходит регистрация предприятия традиционным способом?
5. Какие требования предъявляет заявителю электронная версия регистрации?
6. Какие государственные услуги оказывает единый регистрационный центр?
7. Какой способ регистрации вы выбрали бы на месте потенциального предпринимателя и почему?
8. Как происходит регистрация в режиме онлайн?
9. Каковы преимущества регистрации через Интернет?

... Предпринимательское сообщество должно быть несовместимо с понятием плохие бизнесмены. Прежде всего, нам нужно создать систему, которая не является государством, но сами предприниматели несут ответственность за поддержание чистоты окружающей среды.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев

ПРАВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Предприниматель должен глубоко осознавать возложенную на него ответственность. Он должен знать свои права и обязанности и не выходить за рамки закона.

Права предпринимателя – правила поведения предпринимателя, установленные и регламентированные законодательством и обычаями делового оборота.

Например, предприниматель наделен следующими основными правами:

- заниматься любой деятельностью, не запрещенной законом;
- распоряжаться своим имуществом по собственному усмотрению;
- выбирать род деятельности, поставщиков сырья и оборудования, а также потребителей выпускаемой им продукции;
- распоряжаться доходом, после уплаты налогов и прочих финансовых обязательств, по собственному усмотрению;
- получать кредит в банке и привлекать капитал иных лиц по договору;
- проводить внешнеэкономическую деятельность.

ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

На предпринимателя возложены обязанности, предусмотренные законом, за выполнение которых он несет ответственность.

Обязанности предпринимателя – правила, установленные законодательством, которых должен строго придерживаться предприниматель.

Рассмотрим некоторые из обязанностей, возложенных на предпринимателя.

ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Предпринимателю приходится иметь дело с различными субъектами – с государственными предприятиями, учреждениями и организациями, индивидуальными предпринимателями, либо с отдельными персонами на договорных началах. Следовательно, бизнесмен несет ответственность за выполнение договорных обязательств.

Представьте себе на мгновение безответственного предпринимателя, поставляющего, например, на рынок продовольствие. Сбой в поставке продовольствия либо поставка в сокращенном объеме, по сравнению с принятыми обязательствами, породит цепную реакцию. Начнут неоправданно расти цены; рост цен вызовет голод и т.д. Экономика впадет в глубочайший кризис с непредсказуемыми последствиями.

СВОЕВРЕМЕННАЯ ВЫПЛАТА ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Предприниматель должен своевременно платить налоги и рассчитываться по кредитам и другим обязательствам. В противном случае бюджет недополучит планируемый капитал. Непокрытый дефицит бюджета может нанести экономике страны серьезный урон. Население столкнется с задержкой зарплаты, а пенсионеры – пенсии.

Одним из условий бесперебойного развития экономики является своевременная выплата налогов, страховых взносов, кредитных ста-

вок и др. Своевременная и достойная заработная плата способствует росту производительности труда, и наоборот.

Таким образом, результаты предпринимательской деятельности имеют непосредственное отношение к показателям экономики.

СТРОГОЕ СЛЕДОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ АКТАМ

При организации предпринимательской деятельности необходимо строго придерживаться закона и нормативных актов, имеющих прямое отношение к технике безопасности, экологии, санитарии и гигиене. Халатное отношение к данным вопросам может нанести серьезный вред здоровью рабочих и служащих, занятых на производстве продукции предприятия.

Известно, что загрязнение окружающей среды выбросами и сбросами ядовитых веществ чревато пагубными последствиями даже для населения, проживающего на отдаленной от производства территории.

ЧЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Предприниматель должен придерживаться честных, т.е. установленных законодательством, приемов конкурентной борьбы. Кроме того, он не должен покушаться на права потребителя. К недозволенным приемам конкурентной борьбы относятся: устрашение конкурента; экономический шпионаж; умышленное нанесение ущерба имуществу конкурента; использование демпинга (сбыт товаров по пониженным ценам для вытеснения конкурентов) и др. Недобросовестные методы конкуренции способны подорвать экономику и вызвать рост преступности в обществе.

ДОБРОСОВЕСТНОЕ ОТНОШЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ И ОТЧЕТНОСТИ

Предприниматель обязан оформлять бухгалтерскую и статистическую документацию в соответствии с установленными законодательством нормами и предоставлять их в государственные органы своевременно и в надлежащей форме. Как правило, нарушителями

бухгалтерского учета и искажения статистических данных являются предприниматели, участвующие в сокрытии доходов с целью сокращения налоговых выплат.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Ответственность предпринимателя за свою деятельность возникает вследствие нарушения действующего законодательства и принятых обязательств.

Под ответственностью, а точнее, под наказуемостью предпринимателя следует понимать ответственность предпринимателя за грубое нарушение норм законодательства, договорных обязательств, прав хозяйствующих субъектов и потребителей.

Ответственность предпринимателя – это ответственность предпринимателя за нарушение действующего законодательства, социальных норм и поведенческих правил.

За нарушение закона предприниматель привлекается к имущественной, административной и уголовной ответственности. Преступление может быть совершено как отдельно взятым лицом, так и группой лиц.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под ответственностью предпринимателя? В чем это выражается?
2. Какими правами наделен предприниматель? Перечислите права предпринимателя в Узбекистане.
4. Почему предприниматель должен строго выполнять договорные обязательства? К чему может привести неисполнение договорных обязательств?
3. Что понимается под обязанностями предпринимателя и чем они отличаются от прав?
5. К чему может привести неуплата налогов и прочих взносов?
6. Имеет ли право предприниматель увеличить собственную прибыль за счет снижения заработной платы рабочих? Ответ подкрепите доводами.



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие формы капитала, принадлежащие специализированному производственному предприятию, представлены на фотографиях?
2. Какая из представленных форм капитала относится к основному, а какая – к оборотному? Обоснуйте свой ответ.
3. На чем основано эффективное использование капитала?

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

При обращении к предпринимателю с просьбой одолжить некую сумму можно услышать в ответ, что деньги находятся в обороте. Чтобы глубже понять содержание ответа, рассмотрим капитал предприятия и его движение.

Предпринимательство, как известно, связано с предприятием.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, занятый производством товаров или оказанием услуг для удовлетворения потребностей общества и извлечения прибыли.

Для создания и запуска предприятия требуется капитал.

Капитал предприятия – это совокупность средств (деньги, оборудование, сырье и др.), необходимых для деятельности предприятия. Средства производства называются также капиталом, фондом и т.п.

ФОРМЫ КАПИТАЛА

На практике средства предприятия предстают в форме денег, ресурсов и товаров.

Денежные средства предприятию необходимы для приобретения оборудования, сырья, оплаты услуг, – словом, для бесперебойной работы производства. В результате денежные средства конвертируются в ресурсы, или в производственные ресурсы.

Ресурсы – приобретаемые средства в форме недвижимости (здания, сооружения и др.), оборудования, сырья, электроэнергии, воды и прочих материалов, необходимых для производственной деятельности.

Вышеперечисленные ресурсы называются также средствами производства. На заключительной стадии производства ресурсы преобразуются в товар.

Товар – это продукция или услуги, произведенные на предприятии с целью продажи.

Таким образом, деньги, полученные предпринимателем, возвращаются к ресурсам, а затем превращаются в товар и снова возвращаются к предпринимателю в виде денег после продажи товара на рынке. Это называется оборотом капитала предприятия.

Рассмотренный цикл называется оборотом капитала. Оборот капитала может разместиться в одноактный цикл (товар – деньги – товар) либо в многоактный: (товар – деньги – товар) $\times n$.

ОБОРОТ КАПИТАЛА

В составе капитала присутствуют различные средства, которые отличаются друг от друга продолжительностью оборота, поскольку предприниматель не ограничивается полученной прибылью и не останавливается на этом. Этот непрерывный процесс называется оборотом капитала предприятия.

Оборот капитала – это непрерывная циркуляция оборотного цикла и его модернизация.

Одни виды ресурсов, как упоминалось, переживают одноактный цикл, другие – многоактный. Например, сырье (волокно, ткань для пошива одежды и др.), как правило, переживает одноактный цикл, а оборудование, здания, сооружения, инструменты и др. – многоактный цикл. На данном основании средства производства делятся на основные и оборотные.

Основные средства – это средства (здания, сооружения, оборудование и др.), которые остаются на службе производства длительное время.

Оборотные средства – это ресурсы, требующие обновления после одноактного цикла.

С отличительными чертами основных и оборотных средств можно ознакомиться с помощью таблицы.

Отличительные черты	Основные средства	Оборотные средства
срок службы	длительный, от 10 лет (оборудование) до 100 лет (здания, сооружения и др.)	короткий, требующий обновления
участие в себестоимости товара	частичное	полное

Из таблицы видно, что затраты на приобретение оборотных средств полностью учтены в себестоимости произведенной продукции. Например, на изготовление одной пары обуви требуется кожа,

которая обошлась предпринимателю в 60 000 сумов. Допустим, производитель реализовал обувь по цене 120 000 сумов, в которую вошли расходы на приобретение кожи (60 000 сумов). На деньги, поступившие после реализации товара, предприниматель приобретает новую партию кожи.

В себестоимости товара учитываются все расходы, в том числе и из фонда основных средств. Доля основных средств в себестоимости производимой продукции незначительна и подсчитывается по относительно сложной схеме. Это обусловлено тем, что основные средства служат производству длительное время. Например, здание фабрики может простоять 100 лет, а станок прослужить 10 лет. Отсюда представление о старении материалов из основного фонда.

Старение основных средств – это постепенное снижение стоимости материалов из числа основного фонда.

Представление о старении основного фонда связано с понятием «амортизация».

Амортизация (износ) (лат. *amortisatio* – «погашение») – постепенное снижение ценности основных фондов (машин, зданий и т.п.) вследствие изнашивания и перенесение их стоимости на производимую продукцию.

Амортизационные расходы (отчисления) подсчитываются по формуле:

$$A_{рас} = \frac{C_{мат}}{C_c}$$

Здесь $A_{рас}$ – амортизационные отчисления; $C_{мат}$ – стоимость данного материала, принадлежащего основному фонду; C_c – срок службы.

Амортизационные нормы A_n измеряются в денежном и процентном выражении:

$$A_n = \frac{C_{мат}}{C_{мат} \times C_c} \times 100\% \quad \text{или} \quad A_n = \frac{1}{C_c} \times 100\%$$

Амортизационные отчисления пополняют **амортизационный фонд**.

Допустим, предприятие приобрело станок стоимостью 50 млн сумов. Срок службы станка – 10 лет. Следовательно, его ценность ежегодно уменьшается на 5 млн сумов, что составляет 10% от общей суммы. В этом случае ежегодные амортизационные отчисления распределятся следующим образом:

Годы	Стоимость на начало	Износ за год	Стоимость к концу	Амортизационные отчисления
1	50 000 000	5 000 000	45 000 000	5 000 000
2	45 000 000	5 000 000	40 000 000	10 000 000
3	40 000 000	5 000 000	35 000 000	15 000 000
4	35 000 000	5 000 000	30 000 000	20 000 000
5	30 000 000	5 000 000	25 000 000	25 000 000
6	25 000 000	5 000 000	20 000 000	30 000 000
7	20 000 000	5 000 000	15 000 000	35 000 000
8	15 000 000	5 000 000	10 000 000	40 000 000
9	10 000 000	5 000 000	5 000 000	45 000 000
10	5 000 000	5 000 000	0	50 000 000

Из таблицы видно, что отчисляя ежегодно по 5 млн сумов в амортизационный фонд, предприниматель накопил сумму, достаточную для приобретения нового станка за ту же цену (50 млн сумов).

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для предпринимателя важно отслеживать использование капитала для оценки эффективности производства. С этой целью предприниматель прибегает к математическим расчетам, располагая необходимыми данными.

Эффективность использования средств основного фонда подсчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_u = \frac{O}{K}$$

Здесь \mathcal{E}_n – эффективность производственной деятельности предприятия; O_n – объем, или общая стоимость изготовленной продукции и K – капитал, вложенный в средства основного фонда.

Предположим, что основные фонды предприятия составляют 500 млн сумов (K). Предприятие в 2017 году произвело продукцию (O_n) на 2 млрд сумов. В этом случае эффективность ($O_n/K = 2\,000\,000\,000/500\,000\,000 = 4$) составила 4 сума. Иными словами, каждый вложенный в предприятие сум принес доход в размере 4 сумов. Отсюда следует вывод: производство рентабельное (прибыльное), т.е. эффективное.

Основные капитальные затраты (ОКЗ) – антоним по отношению к термину «эффективность» или «зависимость»:

$$OKZ = \frac{K}{O_n}$$

Данный критерий показывает, что на каждый поступивший сум от продажи продукции предприниматель истратил из основных фондов 0,25 сума. Следовательно, эффективность предприятия оценивается через показатели качества и объема материала.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под капиталом предприятия?
2. Какие формы характерны для капитала?
3. Что понимается под постоянным оборотом капитала?
4. Чем отличается оборот от кругового оборота?
5. Чем отличается основной капитал от оборотного?
6. Что понимается под износом капитала?
7. Как подсчитывается амортизация?
8. Какие критерии использует практика для оценки деятельности предприятия?
9. Что вам известно о критериях оценки основного капитала? Расскажите.

С этой целью коммерческие банки и их местные филиалы несут ответственность за предоставление финансовой поддержки и поддержки предпринимателям на основе их возможностей.

И, конечно же, банки теперь должны научить наших людей предпринимательству, предпринимательству и лидерству.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

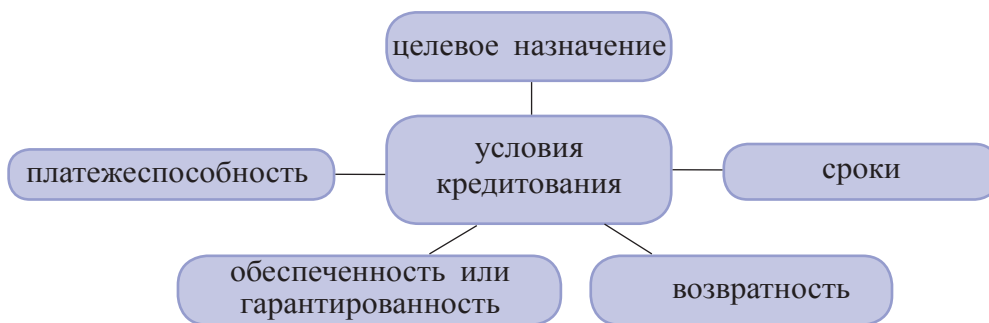
1. Как характеризуют представленные изображения банковский кредит?
2. Что означает фотография с часами? А фотография с калькулятором? Скажите свое мнение по данным вопросам.

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

Не всякий предприниматель располагает капиталом, который необходим для предпринимательской деятельности. Расширение производства, реализация нового проекта и иные задачи, с которыми время от времени сталкиваются бизнесмены, требуют денежных вливаний. Поэтому банковское кредитование – явление, распространенное в деловых кругах.

Банковский кредит – это деньги, выдаваемые банком или иным финансовым учреждением в займы предпринимателю или иному лицу.

Банковский кредит выдается на определенных условиях, которые указаны в схеме:



Из схемы видно, что кредитора интересует целевое назначение кредита. От этого зависит срок, на который выдается кредит и кредитная ставка. Кроме того, банкир должен убедиться в кредитоспособности клиента, т.е. в гарантированности возврата долговой суммы. Гарантированность кредита возрастает, если получатель кредита располагает капиталом, превосходящим кредитную сумму.

ФОРМЫ КРЕДИТА

Формы кредита разнообразны. **Коммерческий кредит** выдается представителям торговой сети, – например, для погашения предоплаты приобретаемого товара или услуги.

Ипотечный кредит выдается на длительное время, если залогом служит недвижимость (земля, здание, сооружение, оборудование и т.п.).

Потребительский кредит выдается на ограниченный срок лицам, приобретающим предметы длительного пользования (мебель, автомобиль, бытовую технику и т.п.).

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

Принятие того или иного решения зависит от банковской ставки кредита.

Процентная ставка – денежный долг – возвращается в банк с надбавкой, выражаемой в процентах по отношению к взятой взаймы суммы. Процентная ставка подсчитывается по формуле:

$$r' = \frac{r}{K_{\text{ссуда}}} \times 100$$

Здесь: r' – кредитная ставка в процентном выражении; r – платеж по кредиту и $K_{\text{ссуда}}$ – сумма кредита.

Допустим, некое лицо получило в банке кредит на 100 000 сумов на определенный срок с ежегодной выплатой надбавки в размере 20 000 сумов. Произведя расчет по формуле, узнаете, что кредитная ставка равна 20%.

ОПЛАТА КРЕДИТА И ПОДСЧЕТ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА ПРАКТИКЕ

В настоящее время на практике обращается особое внимание на погашение кредита и отслеживается его динамика. Погашение долга расписано по месяцам. Допустим, вы получили кредит в банке размером в 90 000 000 сумов сроком на один год под 20%. Тогда ежемесячное погашение кредитного долга будет выглядеть следующим образом:

Месяц	Остаток кредита	Основные платежи	Кредитная ставка	Погашение
1	90 000 000	7 500 000	1 800 000	9 300 000
2	82 500 000	7 500 000	1 650 000	9 150 000
3	75 000 000	7 500 000	1 500 000	9 000 000
4	67 500 000	7 500 000	1 350 000	8 850 000
5	60 000 000	7 500 000	1 200 000	8 700 000
6	52 500 000	7 500 000	1 050 000	8 550 000
7	45 000 000	7 500 000	900 000	8 400 000
8	37 500 000	7 500 000	750 000	8 250 000
9	30 000 000	7 500 000	600 000	8 100 000
10	22 500 000	7 500 000	450 000	7 950 000

11	15 000 000	7 500 000	300 000	7 800 000
12	7 500 000	7 500 000	150 000	7 650 000
	0	90 000 000	11 700 000	101 700 000

КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Кредитное обеспечение, или залог, является дополнительным условием, гарантирующим своевременный возврат банковского кредита в полном объеме. Чем надежнее гарантии, тем сговорчивей банки. Самый надежный гарант – имущество клиента. В качестве гаранта могут выступить различные авторитетные учреждения, авторитетные личности и т.д. Например, банк «Ипак Йули» (АИКБ) выдает кредит, если залогом служит:

- имущество (движимое и недвижимое) клиента;
- гарантии коммерческих банков и страховых компаний;
- гарантии авторитетной личности;
- страховой полис;
- драгоценные украшения или драгоценности;
- прочие гарантии, не противоречащие закону.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА

При обращении заемщика в банк за получением кредита сотрудники банка изучают кредитоспособность клиента. Банк стремится свести риск к минимуму и уделяет пристальное внимание оценке платежеспособности.

У каждого банка существуют свои критерии и методы оценки платежеспособности клиента.

Прежде всего банк интересуется вашим месячным или годовым доходом, который вычисляется по простой формуле:

$$ЧД = П - ПР$$

здесь:

ЧД – чистый и постоянный доход;

П – прибыль и *ПР* – постоянные расходы.

Допустим, потенциальный клиент ежемесячно зарабатывает 1 млн сумов. Постоянные расходы (оплата коммунальных услуг, аренды и т.п.) составляют 400 000 сумов. В этом случае чистый, или постоянный, доход равен 600 000 сумам. Тогда платежеспособность можно подсчитать:

$$ПК = \frac{ЧД}{ЕП}$$

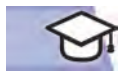
Здесь:

ПК – платежеспособность клиента;

ЧД – чистый доход;

ЕП – ежемесячные платежи.

Допустим, ваши ежемесячные выплаты банку составят 300 тыс. сумов, тогда коэффициент вашей платежеспособности окажется равным 2. Расчетный коэффициент свидетельствует о том, что ваш доход в 2 раза больше банковского взноса. Изучив вашу кредитоспособность, банк примет окончательное решение.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что такое банковский кредит?
2. Какие условия предъявляет банк клиенту?
3. Какие виды кредитования вам известны?
4. Что означает термин «процентная ставка по кредиту»?
5. Как на практике осуществляется расчет процентной ставки по кредиту?
6. Почему банк заинтересован в обеспеченности кредита?
7. Почему банк интересуется платежеспособностью клиента?

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

Успешная предпринимательская деятельность зависит от умелого расходования средств. Так или иначе, но бизнесмен сталкивается с тратой средств на приобретение сырья вспомогательных товаров, топлива и энергоресурсов, на амортизацию и заработную плату, социальное страхование, банковские проценты и прочее. Расходы, связанные с производством товара, вплоть до доставки его потребителю, называются общими расходами.

Общие расходы делятся на два вида:

- производственные (прямые);
- обслуживающие (косвенные).

Производственные расходы – расходы, напрямую связанные с изготовлением продукции.

Рассматриваемый вид расходов, как упоминалось, приходится на приобретение сырья и материалов, амортизацию, заработную плату и др.

Косвенные расходы – расходы, связанные с доставкой произведенной продукции до потребителя.

Косвенные расходы делятся на две группы затрат:

- вспомогательные;
- прочие косвенные.

Вспомогательные расходы – это упаковка, расфасовка, сортировка, погрузка, транспортировка и хранение продукции. По сути это продолжение производственного процесса. Вспомогательные расходы входят в себестоимость товара и, естественно, сказываются на росте цены.

Расходы возвращаются после реализации продукции.

Прочие косвенные расходы – это расходы на зарплату продавца, маркетинг, рекламу и подобные услуги. Расходы на прочие косвенные услуги возмещаются за счет полученной прибыли.

БУХГАЛТЕРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

Предприятие может использовать собственные ресурсы либо привлекать их со стороны. Отсюда деление расходов на внутренние и внешние.

Внешние расходы – расходы на приобретение необходимых ресурсов и услуг на стороне.

Например, расходы на покупку сырья и материалов, транспорт относятся к группе внешних затрат. Приобретенные товары и материалы на стороне оформляются в виде официальной документации, которая называется бухгалтерскими расходами.

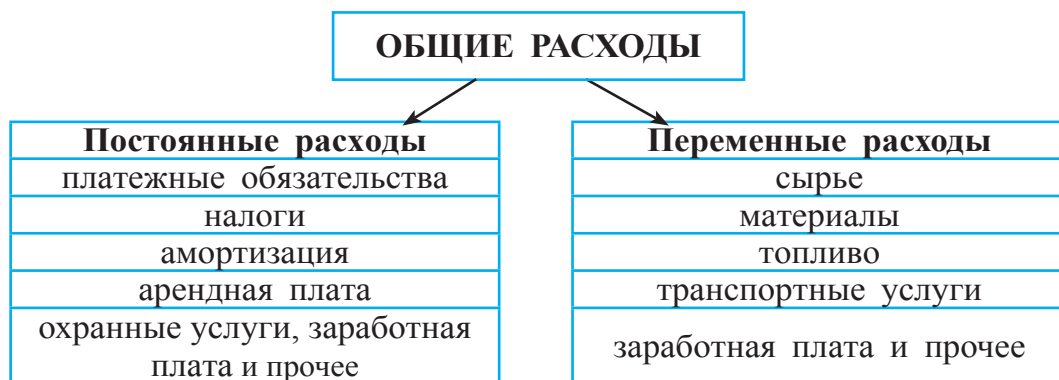
Внутренние расходы – расходы, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих владельцу предприятия.

Рассматриваемый тип расходов обходится без платежей, но учитывается по их рыночной стоимости.

Разграничение расходов и их сравнительный анализ повышает экономическую деятельность предприятия.

ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ

В зависимости от влияния на производственный процесс затраты делятся на постоянные и переменные.



Постоянные расходы (FC – fixed cost) – расходы, не имеющие отношения к объему производимой продукции.

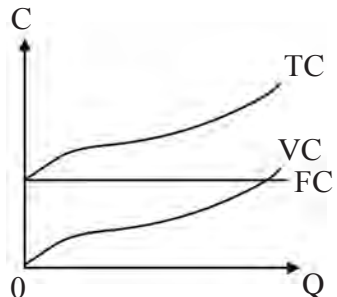
Например, плата за арендуемую площадь, рекламу, службе охраны, оплата труда технических работников и служащих.

Переменные (изменчивые) расходы (VC – variable cost) – расходы, оказывающие влияние на объем производимой продукции.

Например, расходы на материалы, заработную плату рабочим.

Сумма постоянных и переменных расходов называется **общими расходами** (TC – total cost).

Постоянные (FC), непостоянные (VC) и общие расходы (TC) представлены на графической схеме.



ОБЩИЕ, СРЕДНИЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Чтобы иметь представление о расходах на производимую продукцию, предприниматель должен подсчитать общие средние, постоянные средние и непостоянные средние расходы.

Средние общие затраты можно выразить математическим языком:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

AC (average cost) – средние общие расходы; TC – общие расходы и Q (quantity) – объем произведенной продукции.

Постоянные средние затраты – это отношение между постоянными расходами и общим объемом изготовленной продукции:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

AFC (average fixed cost) – средние постоянные затраты; FC – суммарные постоянные затраты и Q – объем произведенной продукции.

Средние переменные затраты подсчитываются по формуле:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Здесь: *AVC* (average variable cost) – средние переменные расходы; *VC* – сумма переменных расходов.

Кроме того, средние общие расходы можно подсчитать и другим способом:

$$AC = AFC + AVC$$

Чтобы получить сверхприбыль, надо определить оптимальный объем выпускаемой продукции. Для достижения данной цели необходимо рассчитать предельные расходы.

Предельные расходы – дополнительные расходы, связанные тем или иным образом с производством:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

MC (marginal cost) – пограничные расходы; ΔTC – общие расходы, претерпевшие изменение, и ΔQ – изменение объема производимой продукции.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под производственными расходами?
2. Какие расходы называются косвенными?
3. Почему расходы подразделяются на внешние и внутренние?
4. Почему внешние расходы называют бухгалтерскими?
5. Назовите расходы, входящие в число постоянных и переменных расходов.
6. Заполните пустующие ячейки, исходя из предоставленных данных.

Q	TC	FC	VC	MC	ATC	AVC	AFC
0	60						
1	130						
2	180						
3	240						
4	300						

ПОНЯТИЕ О СЕБЕСТОИМОСТИ

Предприниматель приступает к производственной деятельности и продаже выпускаемой продукции с целью получить прибыль, поэтому он изучает рентабельность своего предприятия, которая находится в прямой зависимости от себестоимости.

Себестоимость – это сумма расходов на производство и продажу товара.

Для того чтобы подсчитать себестоимость товара, необходимо вести скрупулезный учет расходов, связанных с изготовлением и продажей товара, что, на первый взгляд, кажется занятием не из сложных. Но так кажется, а на самом деле на практике учитывать все привходящие затраты, включая непредвиденные расходы, довольно сложная процедура.

ВИДЫ СЕБЕСТОИМОСТИ

Различают производственную, полную и приграничную себестоимость.

Под производственной себестоимостью понимают затраты, связанные с изготовлением товарной продукции.

Полная себестоимость включает производственные расходы и расходы, связанные с продажей товара.

Предельная себестоимость – колебания себестоимости в ту или иную сторону в зависимости от непредвиденных обстоятельств. Например, предприниматель изготовил продукцию в количестве 20 единиц, израсходовав в общей сложности 100 000 сумов. Каждая единица товара обошлась предпринимателю в 5 000 сумов. Допустим, предпринимателю пришлось изготовить еще одну единицу, на производство которой ушло 4 000 сумов. Величина отклонения составила 1 000, причем 4 000 сумов обозначили нижний предел, или предельную себестоимость.

Производственная себестоимость – расходы, связанные с процессом производства товара.

Полная себестоимость – расходы, связанные с изготовлением и продажей товара.

Предельная себестоимость – себестоимость каждого последующего, по мере изготовления, товара.

Издержки сбыта – расходы, связанные с упаковкой, фасовкой, погрузкой, транспортировкой и т.п.

РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ

Подсчет себестоимости называют калькуляцией.

Калькуляция (лат. calculation – «подсчет») – это подсчет себестоимости продукции, оказанной услуги, цены товара и т.п.

Подсчет, или калькуляция себестоимости, представляет собой многоступенчатый процесс, состоящий из подсчета:

1) **расходов на сырье и материалы.** Доля сырья в себестоимости производимой продукции занимает значительное место. Сырье отличается от прочих материалов тем, что к нему почти не прикасались рука, – например, древесина, предназначенная для изготовления мебели;

2) **стоимости отходов.** Производственный процесс зачастую сопряжен с отходами. Например, изготовление мебели не обходится без отходов (стружка, опилки, мелкие куски древесины и др.). Цена отходов в себестоимость не входит;

3) **расходов на полуфабрикаты и приобретение материалов.** Изготовление товара, например той же мебели, связано с приобретением гарнитуры, лака и т.д.;

4) **расходов на приобретение топливно-энергетических ресурсов.** Трудно представить себе современное производство, которое не нуждается в топливно-энергетических ресурсах;

5) **амортизации основных фондов.** Изнашивание оборудования, как и прочей недвижимости, – явление естественное, рассмотренное в пройденной теме;

6) **расходов на заработную плату и страхование,** которые также входят в себестоимость товара;

7) **расходов, связанных с реализацией товара** – это подсчет затрат на упаковку, погрузку, транспортировку, заработную плату продавца и др.

ПОТЕНЦИАЛ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Калькуляция товара предоставляет анализу производства необходимые сведения, которые используются для совершенствования деятельности предприятия. Снижение себестоимости в условиях рыночной конкуренции неизбежно. Себестоимость снижается за счет следующих факторов:

- эффективное использование основного и оборотного капитала;
- внедрение инноваций и переход на более высокий уровень организации труда, т.е. разработка или приобретение новых технологий;
- повышение квалификации рабочих и служащих и др.;
- укрепление внешних связей производства.

Эффективное использование основного и оборотного капитала – это оснащение производства новейшим оборудованием, автоматизация и механизация производства, увеличение мощности предприятия. Эффективное использование оборотных средств опирается, по сути, на те же факторы, что и основной капитал. Внедрение современных технологий сокращает отходы производства, а приобретение качественного материала, более прочного и дешевого, увеличивает срок службы производимой продукции.

Совершенствование организации труда – это сужение специализации и повышение квалификации, равномерное распределение нагрузки и научная организация трудовой деятельности.

Укрепление внешних связей – это приобретение сырья и материалов по более низким ценам при неизменно высоком качестве, кооперирование производства и др.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что такое себестоимость?
2. На какие виды подразделяют себестоимость?
3. Какие производственные затраты учитываются при подсчете себестоимости?
4. Какие расходы учитываются при расчете полной себестоимости?
5. Что понимается под предельной себестоимостью?
6. Как подсчитывается на практике себестоимость?
7. Что означает термин «калькуляция»?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. Определите полную себестоимость мебели, опираясь на данные, размещенные в таблице.

№	Статьи расходов	Расходы (в сумах)
1	приобретение сырья и материалов	1 000 000
2	отходы	100 000
3	приобретение полуфабрикатов и пр.	100 000
4	топливо и энергия	30 000
5	амортизация основного фонда	20 000
6	зарплата и страхование	200 000
7	отчисления на продажу	50 000

2. Заполните пустующие клетки, используя размещенные в ячейках данные.

Q	FC	VC	TC	AC	Предельная себестоимость
10	100 000		180 000		
11		87 000			
12				16 500	

ВАЛОВОЙ ДОХОД И ПРИБЫЛЬ

Деятельность предпринимателя мотивирована прибылью. Чем больше прибыль, тем реальней возможность расширить производство.

Чтобы определить прибыль, надо вникнуть в понятие «валовой доход».

Валовой доход – это денежная сумма, поступившая на счет предприятия от производства товара и его реализации.

Валовой доход подсчитывается по формуле:

$$TR = P \times Q$$

Здесь:

TR (total revenue) – деньги, поступившие в распоряжение предприятия после продажи товара;

P (price) – стоимость продукции;

Q (quantity) – объем произведенной продукции.

Допустим, предприятие в течение месяца изготовило 100 тыс. тетрадей и реализовало весь товар по цене 1 000 сумов за одну тетрадь. В этом случае доход от продажи продукции составил 100 млн сумов ($100\,000 \times 1\,000$). Полученная сумма денег от продажи товара еще ни о чем не говорит. Для определения дохода надо отнять из него производственные расходы и оценить прибыль, которая подсчитывается по формуле:

$$Pr = TR - TC$$

Здесь:

Pr (profit) – прибыль; TR (total revenue) – валовой доход, полученный после продажи товара и TC (total cost) – общие расходы.

Прибыль – денежный остаток после вычета всех расходов.

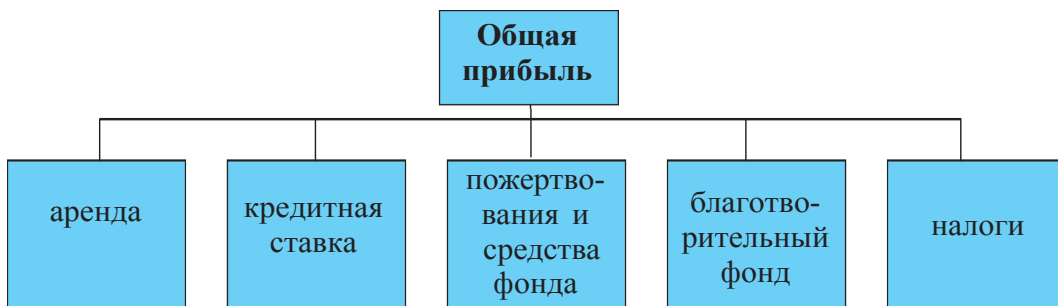
Продолжим анализ деятельности предприятия, которое затратило 60 млн сумов на изготовление 100 тыс. тетрадей.

Прибыль = 100 000 000 – 60 000 000 = 40 000 000 (сумов).

В случае с прибылью доход всегда превышает затратную часть производства. Случается и обратное – когда расходы превосходят полученный доход (отрицательный баланс). В таких случаях говорить приходится не о прибыли, а об ущербе. Например, поступления от продажи товара составили 100 млн сумов, а расходы – 110 млн сумов. Налицо убыток, измеряемый 10 млн (110 000 000 – 100 000 000) сумов.

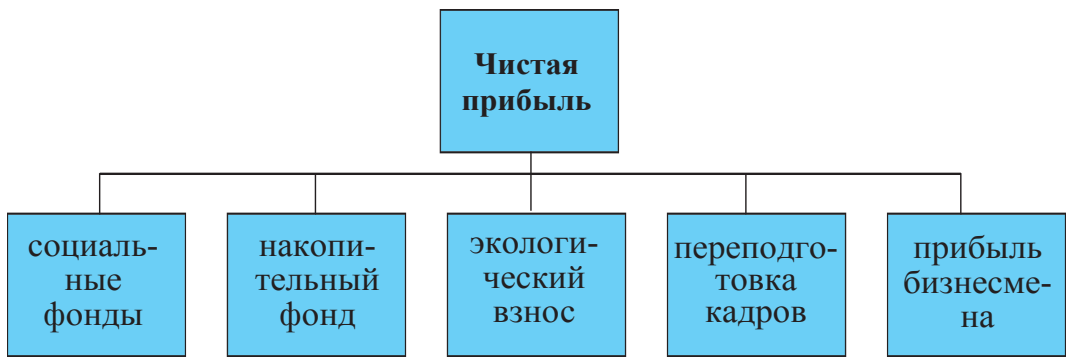
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Существуют понятия об общей и чистой прибыли. Общая прибыль принадлежит не только предпринимателю. Общая прибыль переходит в распоряжение бизнесмена после уплаты долгов по обязательствам. Валовая, или общая, прибыль распределяется следующим образом:



Первым делом из общей прибыли вычитается арендная плата за занимаемую площадь, затем – банковские долги, включая кредитную ставку, налоги. Не остаются без внимания и благотворительные фонды. После выплаты долговых обязательств из общей прибыли, допустим, остается некая сумма денег, называемая **чистой прибылью**.

Распределение чистой прибыли осуществляется по неписаному стандарту:



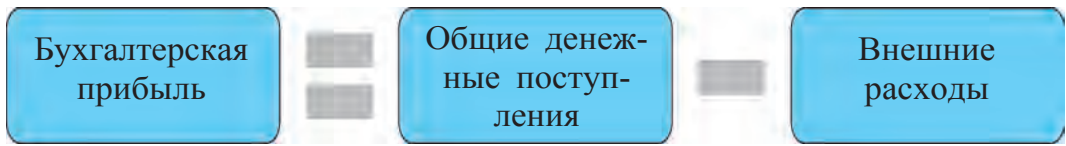
Отчисления в социальный фонд – благородное деяние бизнесмена. Социальные фонды поддерживают материально малоимущие слои населения. Накопительный или резервный фонд предназначен для расширения и модернизации производства.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ

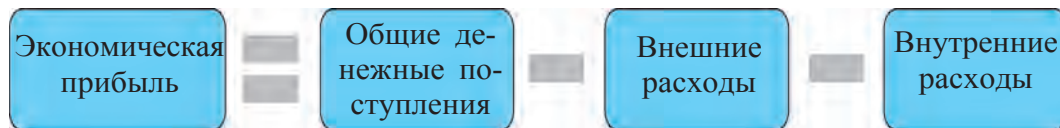
В специальном разделе учебника затрагивался вопрос о внутренних и внешних расходах, с которыми перекликается понятие об экономической и бухгалтерской прибыли.

Экономическая прибыль – это разница между общими поступлениями и расходами, как внутренними, так и внешними.
Бухгалтерская прибыль – это разница между общими поступлениями и внешними расходами.

Бухгалтерская прибыль больше экономической на величину, равную внутренним расходам:



Для сравнения и наглядности прилагается схема подсчета экономической прибыли:



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Прибыль лишь частично отражает результаты финансовой деятельности предприятия. Поэтому бизнесмены оценивают результаты деятельности предприятия по такому показателю, как рентабельность.

Рентабельность – это соотношение между объемом прибыли и производственными затратами.

Рентабельность подсчитывается по формуле:

$$R = \frac{Pr}{TC} \times 100\%$$

R – рентабельность; Pr – объем прибыли в денежном выражении; TC – производственные затраты.

Предположим, что предприниматель получил прибыль от продажи товара в размере 24 млн сумов, а производственные затраты составили 60 млн сумов. В этом случае рентабельность оказалась равной 40% $[(24\,000\,000 / 60\,000\,000) \times 100\%]$.

Между рентабельностью и объемом производимой продукции существует прямая зависимость, а между рентабельностью и производственными издержками (расходами) – обратная.

Рентабельность – интегральный показатель эффективности деятельности предприятия.

Рост прибыли при стабильном объеме выпускаемой продукции может произойти, во-первых, за счет сокращения производственных расходов; во-вторых, за счет роста цены на товар.

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Для успешной предпринимательской деятельности нужно внимательно следить за соотношением между производственными затратами и объемом реализуемой продукции. Чтобы избежать банкротства, предприниматель должен иметь представление о так называемой точке безубыточного производства.

Точка безубыточного производства – это состояние, когда доход полностью компенсирует производственные расходы. В точке безубыточного производства прибыль равна нулю.

Если объем выпускаемой продукции располагается выше точки безубыточного производства – ждите прибыль, а если ниже – принимайте меры для избежания банкротства.

Для определения точки безубыточного производства необходимы данные о постоянных и переменных расходах.

Существуют две формулы для расчета точки безубыточности – в натуральном и стоимостном выражении.

Рассчитать точку безубыточности в натуральном выражении можно по следующей формуле:

$$BEP_u = \frac{FC}{P - AVC}$$

Здесь:

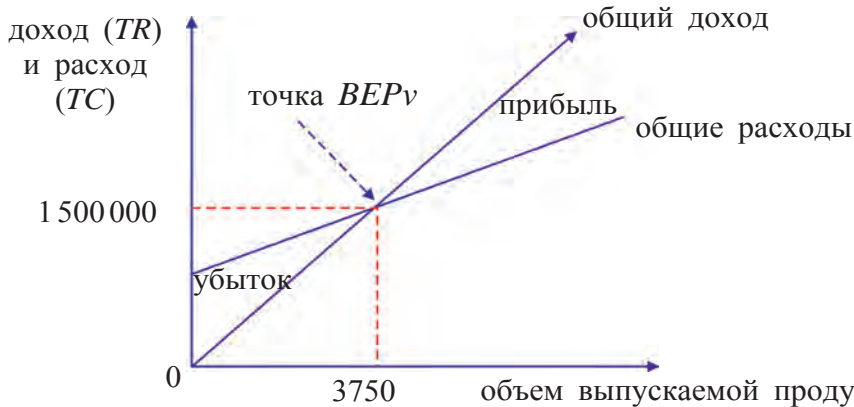
BEP_u (break-even point in units) – точка безубыточного производства; P – стоимость продукции; AVC – средние переменные расходы и FC – постоянные расходы.

Допустим, FC предприятия составляет 300 000 сумов, а AVC – 320 сумов. Если предприятие реализует свой товар по 400 сумов за штуку, в этом случае для покрытия производственных затрат бизнесмену надо реализовать 3 750 единиц продукта. Следовательно, чтобы получить прибыль, предприятие должно увеличить объем выпускаемой продукции.

Точка безубыточности в денежном выражении рассчитывается по следующей формуле:

$$BEP_v = \frac{TR \times FC}{TR - VC}$$

Здесь: BEP_v (break-even point in value) – точка безубыточного производства в денежном выражении; TR – валовой доход; FC – постоянные расходы; VC – переменные расходы.



В рассматриваемой системе измерений точка безубыточного производства $BEP_v = 1\,500\,000 = [400 \times 1000 \times 3750 \times 300\,000 / (400 \times 3750 - 320 \times 3750)]$.

БАНКРОТСТВО

Предприятию, которое стабильно не выходит за пределы убыточного производства, грозит банкротство, т.е. экономическая несостоятельность. При наличии определенных экономических признаков предприятие объявляется банкротом. Например, предприятие не выплачивает в течение трех месяцев долги по обязательствам, и этого достаточно, чтобы объявить о банкротстве, согласно законодательству нашей страны.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Как определяется прибыль предприятия?
2. Как распределяется прибыль?
3. За счет чего возрастает прибыль?
4. Как определяется точка безубыточного производства?

Необходимо уменьшить и упростить налоговую нагрузку для всех бизнес-категорий, тем самым увеличивая производственную и налоговую базу. Недавно созданным субъектам малого и среднего бизнеса, которые строят объекты для своих нужд, должно быть предоставлено право отсрочить единый налоговый платеж в течение определенного периода времени. Также важно поощрять малые предприятия переключиться на НДС.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев

НАЛОГИ И ПРОЧИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Согласно Закону Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности», «Субъекты предпринимательской деятельности обязаны:

выполнять обязательства, вытекающие из заключенных ими договоров; уплачивать налоги и другие обязательные платежи» (статья 9).

Налоговый кодекс Республики Узбекистан дает следующее разъяснение:

Под налогами понимаются установленные настоящим Кодексом обязательные денежные платежи в бюджет, взимаемые в определенных размерах, носящие регулярный, безвозвратный и безвозмездный характер.

Под другими обязательными платежами понимаются установленные настоящим Кодексом обязательные денежные платежи в государственные целевые фонды, таможенные платежи, а также сборы, государственная пошлина, уплата которых является одним из условий совершения в отношении плательщиков уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу лицензий и иных разрешительных документов.

Налоговый кодекс Республики Узбекистан, статья 12

Следовательно, налогообложение – это одна из социальных обязанностей государства перед народом. Налогом и обязательными платежами облагаются как юридические, так и физические лица. Собранные платежи поступают в бюджет и распределяются по отдельным статьям государственных расходов.

ОБЩИЙ И УПРОЩЕННЫЙ ПОРЯДОК НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ

Предприниматель должен знать и выполнять предписания законодательства о налогообложении и обязательных платежах, поскольку налоги составляют неотъемлемую часть расходов. Несвоевременная уплата, а тем более неуплата налогов может обернуться для предпринимателя большими неприятностями.

Предприниматель должен выбрать для себя наиболее удобный из двух вариантов налогообложения.

Первый вариант – общий, второй – упрощенный.

В первом случае подсчитываются все налоги, и сумма предъявляется к оплате в установленные сроки.

Во втором случае используется щадящая система налогообложения, когда государство считает необходимым поддержать, создать благоприятные условия и простимулировать предпринимателя. В рассматриваемом порядке налогообложения все налоги или их часть предъявляются в упрощенном виде.

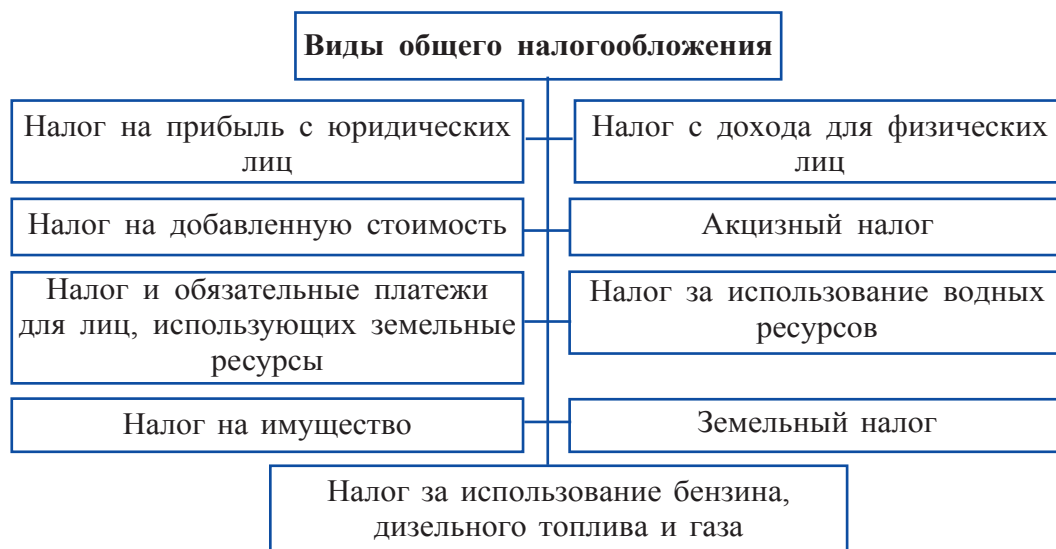
Упрощенный порядок налогообложения – особый порядок налогообложения, устанавливаемый для отдельных категорий налогоплательщиков и предусматривающий применение специальных правил исчисления и уплаты отдельных видов налогов, а также представления налоговой отчетности по ним.

Налоговый кодекс Республики Узбекистан, статья 22

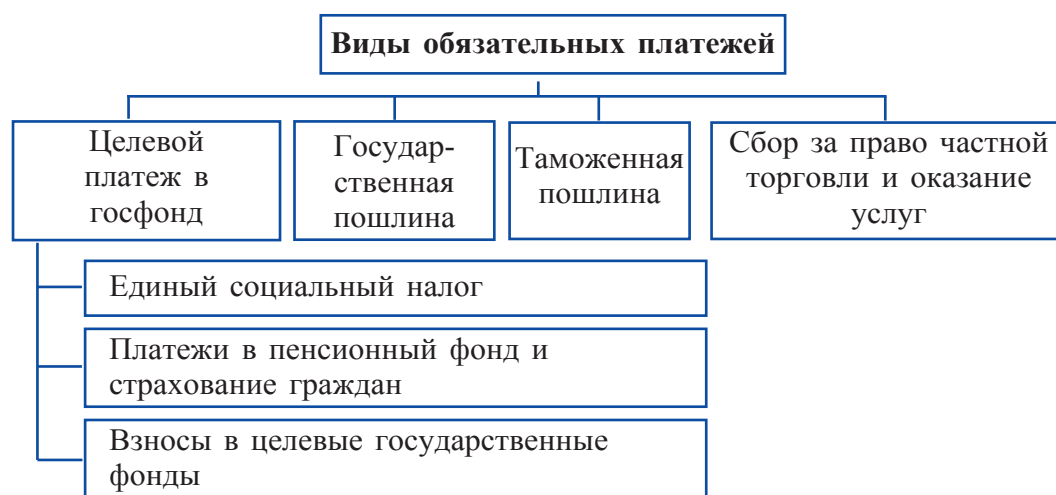
Итак, рассмотрим виды налогообложения.

ВИДЫ ОБЩЕГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРОЧИХ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В статье 23 Налогового кодекса Республики Узбекистан перечислены все налоги и прочие обязательные платежи. Например, система общего налогообложения выглядит следующим образом:



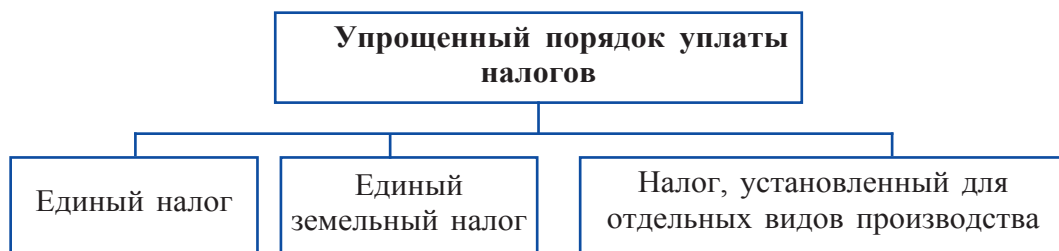
Общие обязательные платежи состоят из следующего:



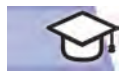
Вы ознакомились с основными видами общих налогов и порядком их оплаты, когда изучали в 8–9 классах предмет «Основы экономических знаний».

УПРОЩЕННЫЙ ПОРЯДОК НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Упрощенный порядок налогообложения применяется по отношению к отдельным слоям общества. Для упомянутых слоев общества и отдельных предпринимателей разработан специальный порядок начисления единого налога, единого земельного налога. Кроме того, к налогам и специальным платежам предлагается и соответствующая система подсчета.



Упрощенный порядок налогообложения – это своеобразная льгота для предпринимателя. Однако предлагаемый порядок налогообложения устраивает не всех, поэтому выбор остается за предпринимателем.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Почему предприниматель должен знать и уметь подсчитывать налоговое бремя?
2. Какие формы налогообложения государство предлагает предпринимателю?
3. Что понимается под общей формой налогообложения?
4. Что понимается под упрощенным налогом?
5. Какие налоги составляют содержание общей системы налогообложения?
6. Что входит в состав обязательных платежей?
7. Какие налоги входят в состав упрощенного налогообложения?

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ МАРКЕТИНГА

Маркетинг – это организация производства и продажи товара на базе изучения рыночного спроса.

Современная концепция маркетинга выстроена на организации производства не запрещенного товара, пользующегося большим спросом на рынке, причем в требуемом объеме.

Цель маркетинга – оптимизация прибыли за счет максимизации спроса потребителей и обеспечения максимального объема продаж.

Задачи маркетинга. Чтобы достичь своей цели, маркетингу приходится решать следующие задачи:

- изготовление продукции и предоставление услуг, отвечающих требованиям и потребностям рынка;
- изучение рыночной конкуренции и конкурентов;
- организация продажи товара наилучшим способом;
- качество товара должно соответствовать требованиям рынка и поступать на рынок в оптимальном режиме;
- цена товара должна быть приемлемой;
- рекламирование товара и услуг.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Успешное решение маркетинговых задач нуждается в маркетинговых исследованиях.

Маркетинговые исследования – это сбор и анализ информации о товаре, к изготовлению и продаже которого готовится предприятие. Изучение рынка – важнейшая из задач маркетинговых исследований.

Результаты маркетинговых исследований предоставляются руководству предприятия в виде таблиц, чертежей, графиков и т.п.

Ценность маркетинговых исследований заключается в том, чтобы свести к минимуму риск, обеспечить успешное продвижение товара на рынке, изучив вкус и требования потребителя.

ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Маркетинговые исследования – это поэтапное решение ряда задач по мере продвижения к цели. На схеме показаны основные этапы:



Рассмотрим каждый этап по отдельности.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Содержание маркетинговых исследований определяет преследуемая цель. Реализация преследуемой цели, как известно, – это решение цепочки задач, вытекающих из логических соображений.

Например, у предпринимателя в распоряжении имеется свободный капитал, который надо вложить в прибыльное дело. Цель определена, и специалисты приступают к исследованию. В результате исследований предпринимателю предлагается сделать выбор, и он выбирает небольшое предприятие в виде пункта питания, расположенного рядом со школой. Окончательную оценку проекту дадут результаты производства.

РАЗРАБОТКА ПЛАНА

Проследим за работой специалистов, приступивших к исследованию по просьбе предпринимателя. Получив задание, специалисты приступили к разработке плана с целью определения задач. Среди задач значилось:

1) определение маркетинговых проблем и пути их практического преодоления.

Например:

- насколько востребован проектный пункт питания потенциальными потребителями;
- заинтересовано ли руководство школы в доставке питания для учащихся и др.;

2) изучение спроса или потребностей. Данная проблема связана с изучением общественного мнения. Естественно, тотальный опрос выглядит предпочтительным и в то же время трудоемким. Поэтому маркетинговое исследование ограничивается выборочным опросом, в котором присутствуют все возрастные группы школьников;

3) характеристика исследуемой проблемы, которая опирается на следующее:

- ознакомление с изученностью вопроса. Решение научных и практических проблем не обходится без ознакомления с изученностью вопроса. Изученность – это сбор и анализ имеющейся информации по данной проблеме;
- составление объективной характеристики, основанной на достоверных данных;
- анализ данных, полученных экспериментальным путем. Например, изучение доставки питания в школу, его предполагаемого объема и т.д.;

4) оценка расходов, связанных с маркетинговыми исследованиями. Маркетинговые расходы предоставляются в форме денежных затрат либо в форме затраченного времени.

СБОР ИНФОРМАЦИИ ПО МАРКЕТИНГУ

Информация может быть первичной и вторичной.

К первичной информации относятся сведения, полученные из так называемых первых рук, т.е. в ходе проводимых исследований (путем опроса или эксперимента) либо предоставленных экспертами.

Вторичная информация относится к категории опубликованных материалов, которые имеются в библиотеках, специальных фондах, Интернете и др.

АНАЛИЗ СОБРАННОЙ ИНФОРМАЦИИ

Собранная в ходе маркетинговых исследований информация подвергается анализу. Методология анализа, как правило, общеизвестна. Результаты анализа преподносятся в виде текста, диаграмм, таблиц, чертежей, графических кривых и др.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Результаты исследований предоставляются в первую очередь руководству предприятия, по усмотрению которого предоставляется потенциальным инвесторам, компаньонам, банкам и заинтересованным лицам. Результаты маркетинговых исследований излагаются лаконично, просто и понятно, – т.е. так, чтобы слушатель воспринимал с интересом.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Какое место отводится маркетингу в бизнесе?
2. Что входит в содержание современной концепции маркетинга?
3. Поясните цель маркетинга.
4. Какие задачи решает маркетинг или предмет маркетинга?
5. Почему маркетинг является неотъемлемой частью бизнеса?

ФОРМЫ СБЫТА ТОВАРА

В условиях рыночной экономики производство товара не имеет решающего значения. Главная проблема – сбыт произведенной продукции. В условиях жесткой конкуренции сбыт товара – это особое искусство, основанное на глубоком знании и богатом опыте.

Реализация товара протекает в различных формах, например, некоторые предприниматели реализуют товар через торговые точки, у сетевой распродажи свои формы сбыта.



ОБЫЧНЫЕ ФОРМЫ ПРОДАЖИ

Если предприниматель занимается сбытом товаров повседневного спроса или простых, с технической точки зрения, изделий, то тогда наиболее приемлемым является сбыт товара в форме **самообслуживания**. Товар в магазинах самообслуживания выложен на специальных полках, к которым открыт доступ. Покупатель может подойти к

торговым полкам, сделать выбор и направиться к кассе для оплаты покупки. Самообслуживание – удобная форма как для покупателя, так и для продавца. Покупатель имеет возможность рассмотреть товар и сделать выбор по своему усмотрению, а продавец – сэкономить время. В настоящее время супермаркеты широко используют форму самообслуживания.

Товары отличаются друг от друга не только содержанием, но и назначением. Отдельные виды продукции, в особенности нестандартные товары, изготавливаются на заказ и доставляются либо в магазин, либо на дом покупателю. Такая форма продажи называется **заказной**. Рассматриваемая форма удобна тем, что покупателю известен срок и гарантированная цена, а продавец доволен приобретением постоянного клиента.

В условиях жесткой конкуренции фигура потребителя приобретает весомую значимость. **Индивидуальная форма обслуживания клиента** (покупателя) – одна из успешных форм сбыта. Данная форма продажи товара нравится клиенту, который чувствует внимание к себе. Приобретенный товар по желанию покупателя магазин обязуется доставить по указанному покупателем адресу и заменить по его желанию.

Магазины, торгующие мебелью, бытовой техникой и подобными изделиями, практикуют продажу образцов товара по так называемой **демонстративной форме**. Продукция выставляется на торговой площадке, доступ к которой свободен. Клиент свободно либо с помощью продавца выбирает товар, знакомится с его качеством и особенностями рабочего режима. Выбранный покупателем товар упаковывается тут же, в магазине, и передается покупателю либо доставляется на дом.

ФОРМЫ ПРОДАЖИ ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНОГО ТОВАРА

Крупногабаритные товары выставляются в специальных залах. Как правило, на обозрение выставляются образцы товара. Покупатель, самостоятельно либо в сопровождении продавца, рассматривает образцы изделий. Сделав выбор, покупатель направляется к кассе для

оплаты покупки, а со склада магазина отгружается товар. Данная форма продажи называется **сбытом после ознакомления с образцами**.

Современная эпоха – эпоха научно-технического развития – породила новые виды продажи товаров и предоставления услуг. Сегодня можно произвести покупку, не выходя из дома. Достаточно набрать номер и обратиться в соответствующую службу, чтобы получить товар с доставкой на дом. Такая форма продажи (**торговля через телефонную сеть**) становится широко практикуемой.

Современный покупатель может обратиться через средства коммуникации в магазин, получить экспертное заключение о товаре и приобрести его. Данную форму можно назвать покупкой **по рекомендации**.

Некоторые покупатели находятся в раздумье, поскольку имеют смутное представление о предлагаемом товаре. В таких случаях продавец предлагает свои услуги клиенту. Клиент получает подробную информацию и, прислушавшись к советам продавца, принимает то или иное решение. Рассматриваемую форму можно назвать **обсуждаемой**.

ПОЭТАПНАЯ РАСПРОДАЖА ТОВАРА

Лица, занимающиеся сбытом товара, придерживаются определенной последовательности, вступая в контакт с потенциальным покупателем.

Вступление в контакт посредством общения. Вступление в доверительный контакт с потенциальным покупателем на первой стадии сближает продавца и покупателя, что, согласитесь, немаловажно. Покупатель не должен подозревать в продавце человека, который старается сбыть товар, а тем более навязать его. Покупатель должен видеть в продавце близкого ему человека, интересы которого отходят на второй план. В противном случае продавец отпугнет клиента. Кстати, сделка может и не состояться, однако покупатель запомнит вежливого продавца и станет его постоянным клиентом.

Вежливость и внимательность. Умный и опытный продавец внимательно выслушает покупателя и одобрит его вкус. Поверьте, вежливость и внимание каждому человеку по нраву.

Рекламирование товара с упором на качество. Покупателя необходимо убедить в качественности предлагаемого продукта. Доводы продавца должны выглядеть убедительными и соответствующими требованиям покупателя.

Убедительность в ответ на возражение. Покупатель может возразить продавцу, поэтому у продавца должен быть достойный ответ. Прежде всего продавец должен принять возражение как должное. После этого продавец мягко приступает к опровержению и рассеиванию сомнений покупателя.

Если продавец будет придерживаться рекомендуемых правил, он успешно справится не только со сбытом, но и с привлечением постоянных клиентов.

ЗАДАЧИ РЕКЛАМЫ

Реклама (лат. *reslato* – «кричать», «оповещать») – оповещение различными способами для создания широкой известности, привлечения потребителей.

Реклама выполняет задачи, связанные с **маркетингом, информацией, образованием, экономикой и социальными проблемами.**



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Чем отличается реализация обычных товаров от сложных?
2. Какие формы сбыта вам известны? Пополнились ли ваши знания?
3. Приведите примеры ко всем формам продажи. Какие формы торговли практикуют посещаемые вами магазины?
4. Как продавец должен обслуживать покупателя?
5. Какие упушения допускают продавцы? Обоснуйте свое мнение.
6. Какие задачи выполняет реклама?
7. Какие задачи решает реклама в современном Узбекистане?
8. Какие компании занимаются рекламой в Узбекистане?
9. Допустим, предприниматель собирается рекламировать товар. Какой способ рекламирования вы предложили бы ему?

Эффективный предпринимательский бизнес – это инновация, основанная на современных подходах, передовых технологиях и методах управления.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ МЕНЕДЖМЕНТА

Бизнесмен должен обладать определенными качествами, в том числе и организаторским талантом. С данной точки зрения менеджмент имеет большое значение.

Менеджмент – это искусство управления интеллектуальными, финансовыми и материальными ресурсами.

Главная цель менеджмента – сделать деятельность предприятия рентабельной и конкурентоспособной. Отсюда вытекают следующие задачи менеджмента:

- организация производства продукции, отвечающей требованиям рынка;
- привлечение к производству высококвалифицированных сотрудников;
- повышение производительности труда за счет повышения заработной платы и улучшения условий;
- ясное представление ближайшей и дальней перспективы развития производства;
- контролирование деятельности всех структурно-функциональных органов производства.

СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ МЕНЕДЖМЕНТА

Чтобы иметь полное представление о менеджменте, необходимо ознакомиться с его субъектом и объектом.

Субъекты менеджмента – это человек или группа людей, осуществляющих руководство в рамках организации для достижения поставленной цели.

Объекты менеджмента – это предметы и ресурсы, находящиеся в ведении или управляемые субъектами менеджмента.

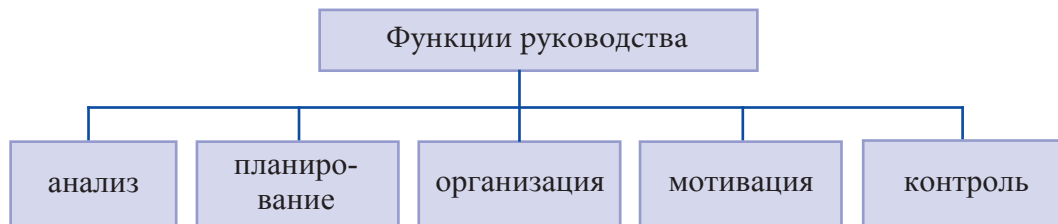
Таким образом, под субъектами менеджмента понимается руководитель или руководство предприятия, включая отдельных специалистов высокой квалификации.



Объектами менеджмента могут быть личности, процессы и др.

ФУНКЦИИ РУКОВОДСТВА

Содержание руководства определяют выполняемые им функции.



Аналитическая функция – это оценка деятельности предприятия и конкурентов. Оценка производится ежемесячно, ежеквартально и ежегодно. Кроме того, отслеживаются показатели производства и оказываемое на них влияние привходящих факторов.

Планирование – это научно обоснованный план действий, направленных на расширение и совершенствование производства. В качестве примера можно привести бизнес-план. Четкое планирование – залог будущего успеха.

Организационная функция – это процесс, цель которого – согласованная и упорядоченная работа отдельных частей производства и всего коллектива в целом.

Мотивация или стимулирование производства – это процесс повышения производительности труда, как за счет технического перевооружения производства, так и за счет повышения квалификации и заработной платы рабочих и служащих. Поиск стимулирующих мер – одна из задач руководства предприятием.

Контроль (мониторинг) – это функция наблюдения за четким исполнением намеченного плана. Непрерывный контроль помогает либо избежать, либо своевременно ликвидировать сбои в производственном процессе.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Налаживание производства – одна из главных задач управления производством. С рассматриваемой задачей может справиться и один человек, возглавляющий небольшое предприятие. Крупное предприятие обычно связано со сложным, трудоемким процессом, а следовательно, представлено многочленной структурой.

Схематическое строение управления крупным предприятием выглядит следующим образом:



Управлять крупным предприятием, в особенности многофункциональным – дело сложное. Каждая функция представляет собой от-

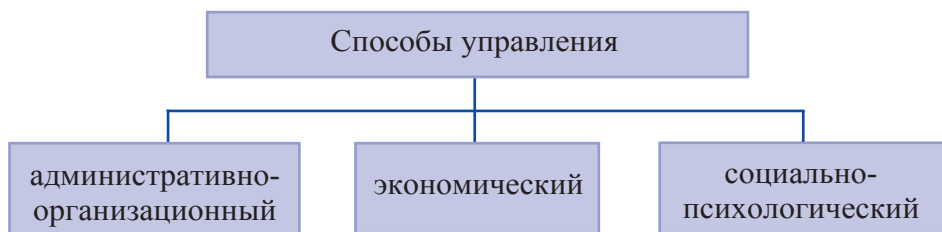
дельное целое, которое решает свои задачи, предписанные назначением. Поэтому во главе каждого структурно-функционального звена находится опытный и знающий свое дело специалист в данной области производства. Например, управление производством возглавляет инженер-технолог; финансами управляет финансист, продажей – специалист по сбыту и т.д.

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ

Чтобы грамотно управлять предприятием, надо знать способы управления и овладеть ими.

Способы управления предприятием – это комплекс методов воздействия на объекты производства со стороны субъектов с целью выполнения намеченного плана.

Избираемые руководством способы управления оказывают прямое влияние на экономическую деятельность предприятия. Различают: административно-организационный, экономический и социально-психологический способы управления.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Должен ли предприниматель обладать организаторским талантом?
2. Что такое менеджмент? Какова цель менеджмента?
3. Какие задачи решает менеджмент?
4. Расскажите о функциях, возложенных на руководство предприятием.
5. Что понимается под объектом и субъектом менеджмента?
6. Чем отличается объект менеджмента от субъекта?

Для дальнейшего стимулирования экспорта система технического регулирования должна быть согласована с международными стандартами. Одной из наших главных целей является доставка качественной и сертифицированной продукции на внешний рынок под названием «узбекский бренд».

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Некоторые предприниматели стремятся вывозить свою продукцию, чтобы занять достойное место на внешнем рынке.

Внешний рынок – это территория иностранного государства, где, согласно международному праву, на определенных условиях может появиться продукция извне.

Проникновение на внешний рынок свидетельствует о высоком качестве вывозимой продукции, а также о ее конкурентоспособности. Завоевание внешнего рынка повышает имидж государства, которое по указанной причине поддерживает экспортера.

Предприниматель, желающий добиться успеха на внешнем рынке, не должен упускать из виду два важных обстоятельства.

Во-первых, прежде чем появиться на внешнем рынке, предприниматель должен прочно закрепиться на внутреннем рынке.

Во-вторых, осваивание внешнего рынка надо начинать с вывоза готовой продукции.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – деятельность, связанная с интеграцией и кооперацией на международном уровне, с экспортом и импортом товаров и услуг и т.п.

Внешнеэкономическая деятельность отличается от внутренней деятельности. Внешнеэкономическая деятельность связана с конвертируемой валютой и придерживается определенных правил.

Под внешнеэкономической деятельностью понимается деятельность юридических и физических лиц Республики Узбекистан, направленная на установление и развитие взаимовыгодных экономических связей с юридическими и физическими лицами иностранных государств, а также международными организациями.

Внеэкономической деятельностью вправе заниматься юридические лица, зарегистрированные в Республике Узбекистан, а также физические лица, имеющие постоянное место жительства на территории Республики Узбекистан и зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» от 26 мая 2000 года, № 77-11, статья 3

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Одно из главных направлений во внешнеэкономической деятельности – торговля. Внешняя торговля обычно осуществляется на базе международных договоров.

Внешняя торговля – это торговля, которая сопряжена с вывозом (экспортом) и ввозом (импортом) товаров и услуг из одной страны в другую.

Таким образом, внешняя торговля включает в себя экспорт и импорт.

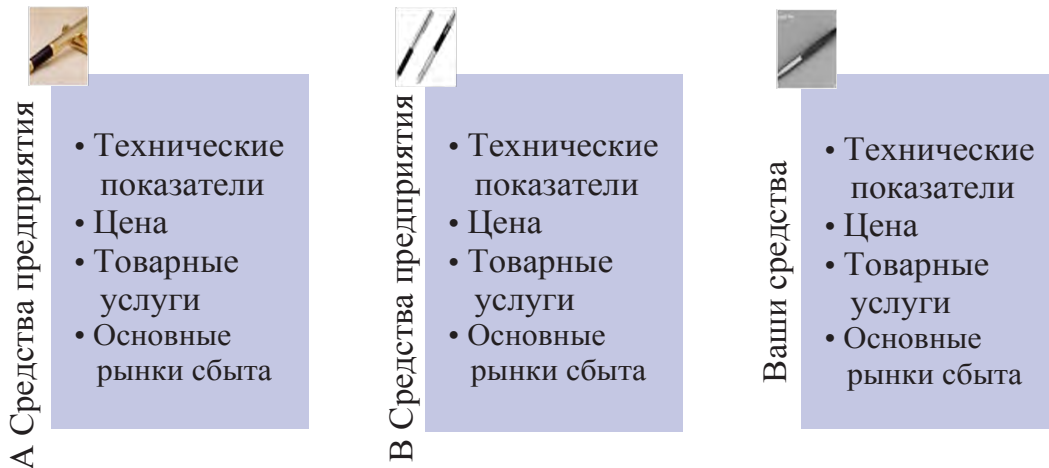
Экспорт – это вывоз продукции и услуг на территорию иностранного государства.

Импорт – это ввоз в страну с территории иностранного государства товаров и услуг.

Участие в международной торговле, в особенности в качестве экспортера, требует специальной подготовки.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТИРУЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Предприниматель, приступающий к внешнеэкономической деятельности, сталкивается с рядом практических задач, в частности, с ознакомлением с продукцией конкурентов, с их техническими показателями и др. Это помогает предпринимателю оценить объективно недостатки и преимущества вывозимой им продукции или услуг.



Цена товара имеет определяющее значение в конкурентной борьбе.

Изучение продукции конкурентов и предлагаемых услуг формирует у предпринимателя объективное представление о преимуществах и недостатках вывозимого им товара.

Изучение внешних рынков сбыта входит в обязанность предпринимателя. Желательно освоить рынок, где наблюдается отсутствие конкурентов.

Опираясь на перечисленные критерии, предприниматель приступает к завоеванию внешнего рынка.

ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ЭКСПОРТУ

Подготовку товара к экспорту начинают с подсчета предстоящих расходов. Расходная часть экспорта включает затраты на производ-

ство и сбыт товара, затраты на рекламу и ознакомительные выставки, а также на открытие представительства предприятия.

Дополнительные расходы:

- на рекламирование экспортируемой продукции;
- на организацию ознакомительных выставок;
- на открытие представительства предприятия.

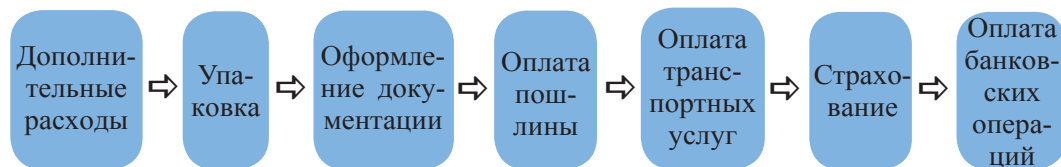
Предпродажные действия:

- налаживание контакта;
- распространение информации об экспортируемом товаре;
- заключение договоров с транспортными компаниями;
- оформление экспортной документации;
- оформление бухгалтерской документации;
- распечатка руководства по эксплуатации продукции, паспортных данных товара, включая техническое описание.

Словом, экспорт продукции требует выполнения ряда обязательных предписаний, перечисленных выше.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ЭКСПОРТИРУЕМОГО ТОВАРА

Чтобы определиться с ценой товара, необходимо иметь под рукой перечень расходов по тем или иным статьям. Определение цены экспортируемого товара протекает по следующей схеме:



ТАМОЖЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ

Товар, предназначенный для экспорта, подлежит таможенной регистрации. Для регистрации товара необходимы следующие документы:

- договор об экспорте товара;
- таможенная декларация;
- сопроводительная транспортная и товарная документации.

ТАМОЖЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Существуют так называемые таможенные ограничения, когда экспортируемая продукция или импортируемый товар представляет некую угрозу:

- национальной безопасности государства;
- жизни и здоровью граждан;
- окружающей среде обитания;
- морально-этическим нормам;
- культурному и историческому наследию;
- торговому балансу страны;
- выполнению международных обязательств государства;
- для невозобновляемых ресурсов.

Вывоз и ввоз некоторых товаров осуществляются при наличии специального разрешения (лицензии). Лицензии выдает специальное государственное учреждение.

Объем вывозимой продукции для некоторых товаров ограничен так называемыми квотами. Распределение квот устанавливается по нормам действующего законодательства.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что такое внешний рынок?
2. Кто заинтересован во внешнеэкономической деятельности предпринимателя?
3. Какие качества необходимы предприятию, которое намерено приступить к внешнеэкономической деятельности?
4. Кому в нашей стране разрешено заниматься внешнеэкономической деятельностью?
5. Что понимается под внешней торговлей, и как она осуществляется?
6. Чем экспорт отличается от импорта?

С этой точки зрения крайне важно сформировать современную инновационную программу, подготовить новое поколение кадров, эффективно использующих инновации и инвестиции, и создать новый класс предпринимателей. Для этого Узбекистану нужна сильная национальная идея и национальная программа по технологическому развитию и модернизации внутреннего рынка. Эта программа должна обеспечить Узбекистану более быстрый доступ к наиболее развитым странам мира.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Предпринимательская деятельность непременно сталкивается с понятием «инвестиция».

Инвестиция (от англ. Investments) – это долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие, главным образом за границей, с целью получения прибыли, так как в объективной реальности одни располагают производством, приносящим прибыль, другие – капиталом, под который подбирают прибыльное производство.

Инвестиционная деятельность – совокупность действий субъектов инвестиционной деятельности, связанная с осуществлением инвестиций.

Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» от 9 декабря 2014 года, № ЗРУ-380, статья 3

Потенциальный инвестор подбирает направление с минимальным риском для вкладываемого (инвестиционного) капитала. Это может быть производство, которое нуждается в обновлении производственной площадки, в техническом переоснащении предприятия, – словом, в **технической или технологической модернизации** (от фр. moderne – «обновлять»).

Техническая, или технологическая модернизация – это смена морально и технически устаревшего оборудования новым, более совершенным.

В инвестициях нуждается не только переоснащение, но и расширение производства. Отсюда и значимость инвестиций в бизнесе. Особым вниманием у инвесторов пользуются предприниматели, в ведении которых находится многоотраслевое производство. Многоплановое производство менее подвержено капризам рынка и стабильно с точки зрения прибыльного хозяйства.

Расширение производства с целью производства разнообразной продукции называется **диверсификацией производства** (от лат. diversification – «изменение», «разнообразии»).

Диверсификация – это расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производства с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.

Это означает инвестирование средств для открытия, запуска, расширения деятельности и дальнейшего развития вашего бизнеса.

ГРУППИРОВКА ИНВЕСТИЦИЙ

Формирование понятия об инвестиции предполагает ознакомление с понятием «группировка инвестиций».

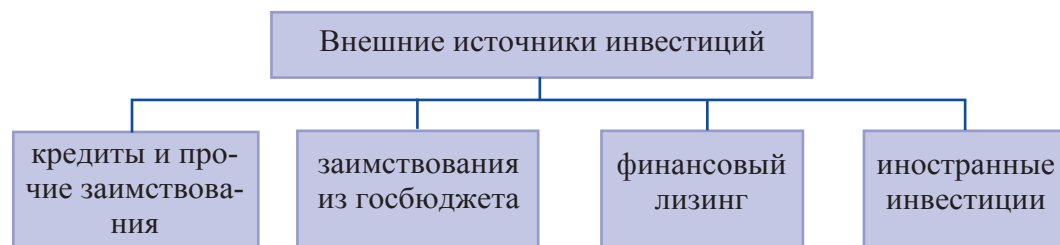
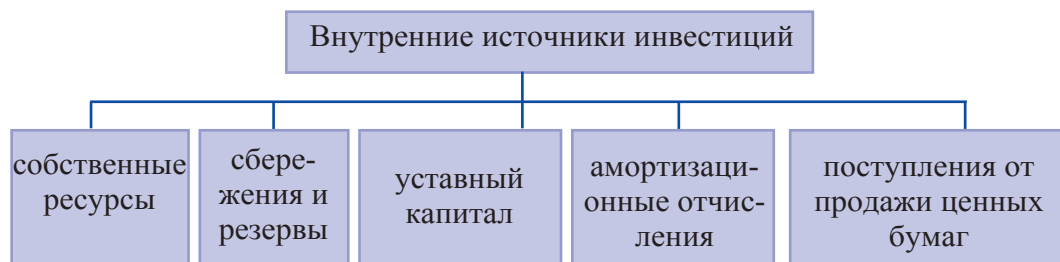
В основном различают реальную и финансовую инвестиции.

Реальные инвестиции (прямые) – это вложение капитала в материальную сферу производства, например в приобретение оборудования, реконструкцию производственного помещения и т.п. Реальные инвестиции сказываются непосредственно на производстве и его расширении.

Финансовые инвестиции (портфельные) – это приобретение ценных бумаг (акций, облигаций и др.), выпущенных предприятием. Деньги от продажи ценных бумаг попадают в бюджет предприятия, которое распоряжается ими.

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ

Источники инвестиций подразделяются на внутренние и внешние. На схемах представлены внутренние и внешние источники инвестиций.



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Для того чтобы оценить то или предложение, план или проект, бизнесмен должен проводить тщательный и всесторонний анализ.

Инвестиционный риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Инвестиционные затраты должны быть заранее тщательно подсчитаны с целью снижения инвестиционного риска. Для этого следует разработать инвестиционный проект.

Инвестиционный проект – совокупность взаимосвязанных мероприятий, направленных на осуществление инвестиций для получения экономических, социальных и других выгод.

Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» от 9 декабря 2014 года, № ЗРУ-380, статья 6

Это создание счетов-фактур, разработка научных, технических, коммерческих, финансовых, экономических, социально-экономических и других видов проектов.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Для оценки предложения, плана или проекта бизнесмен должен проводить тщательный и всесторонний анализ.

Анализ инвестиционного проекта – комплексное изучение и оценка предприятия, в которое инвестор намеревается вложить свой капитал.

Инвестиционный анализ инвестиционного проекта состоит из ряда действий:

- сбора и изучения собранной информации;
- отбора информации, достойной внимания;
- интерпретации информации;
- обоснования принимаемого решения.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что означает термин «инвестиция»?
2. Что означает термин «диверсификация»?
3. Какие формы инвестиций вам известны?
4. Чем реальные инвестиции (портфельные) отличаются от финансовых?
5. Какие источники подпитывают инвестиционную деятельность?
6. Что такое инвестиционный проект и на какие виды он подразделяется?

Сегодня мы находимся на пути инновационного развития, направленного на радикальное обновление всех сфер государства и общества. Это не случайно. Кто победит в быстро развивающемся мире? Новая идея, основанная на инновациях. Инновация – это будущее. Сегодня, если мы начнем строить наше великое будущее, мы должны начать с новаторских идей, инновационного подхода.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев



МОТИВИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Чем отличаются изображенные на рисунках предметы от своих обычных аналогов?
2. Какими преимуществами наделены товары, изображенные на представленных рисунках?
3. Задумывались ли вы над кардинальным изменением качества того или иного предмета?

ИННОВАЦИИ

Наша страна объявила 2018 год Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий. Итак, что означает термин «инновация»?

Инновация (от англ. innovation – «новшество», «новаторство») – это внедрение в практику новых технологий, товаров, услуг и др.

Инновации кардинально отличаются от своих прежних аналогов и резко повышают производительность труда.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ?

Термин «инновация» ввел в обиход австрийский экономист Йозеф Шумпетер на основании следующих критериев:

- внедрение в практику новой техники и технологий;
- производство продукции с новым качеством;
- использование нового сырья;
- внедрение нового производства на новой материально-технической базе;
- открытие новых рынков сбыта.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Внедрение инноваций способствует бурному росту и развитию экономики.

Инновационная деятельность предприятия – это меры, предпринимаемые бизнесом с целью внедрения новых знаний и технологий в современное производство.

Инновационные меры могут предстать в форме новых знаний, технологий, материалов и сбыта. Результатом инновационной деятельности предприятия является:

- появление новых видов продукции или услуг;
- выпуск продукции и предоставление услуг с обновленным качеством.

Инновации в сфере управления производством называются **инновационным менеджментом**.

ГРУППИРОВКА ИННОВАЦИЙ

Инновации подразделяются на отдельные группы. Рассмотрим их.



Технические инновации – это производство новой или более совершенной продукции, которая качественно отличается от предыдущих аналогов.

Технологические инновации – это новые технические способы изготовления продукции.

Организационно-управленческие инновации – это новые способы и формы организации и управления производством, которые способствуют росту производства, повышают мобильность транспорта и снабжение производства.

Информационные инновации – это разработка и внедрение новых информационных технологий. Данное направление информационно-коммуникационных инноваций приобрело невиданный доселе размах.

Социальные инновации направлены на улучшение условий труда, охрану здоровья рабочих и служащих, образования и др. Внедрение в учебный процесс новых технологий также относится к инновационной деятельности.

ИСТОЧНИКИ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ

Любая инновация начинается с зародившейся идеи. Инновационная идея может появиться спонтанно либо стать плодом долгих размышлений. Иными словами, источником идеи могут стать те или иные источники. Например:

1) **непредвиденный случай**. Представьте себя на месте Исаака Ньютона. Вы лежите под яблоней, отдыхаете. С дерева падает яблоко,

и вас осеняет идея – идея, которая воплотилась в закон всемирного тяготения;

2) **расхождение между реальностью и воображением.** Воображаемая картина, как правило, ярче и желанней по сравнению с наблюдаемой действительностью. Воображаемая картина может породить идею;

3) **внешний раздражитель.** Допустим, некий субъект сталкивается ежедневно с процессом, который раздражает его, заставляет нервничать, – например производимый шум. Он хочет избавиться от раздражителя, и в его сознании зарождается идея;

4) **форс-мажорные обстоятельства,** с которыми столкнулась ваша деятельность;

5) **расширение кругозора за счет приобретения новых знаний.** Познание окружающей действительности наталкивает на идею, которая становится навязчивой.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. По какой причине 2018 год в Узбекистане объявлен Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий?
2. Что понимается под словом «инновация»?
3. Что указывает на инновационную деятельность предприятия?
4. Как оценивается инновационная деятельность предприятия?
5. Как называются инновации в области управления производством?
6. На какие виды подразделяются инновации?
7. Как зарождается инновационная идея?



ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. Молодая предпринимательница Умида Якубджанова освоила производство новой продукции. Объем производимой продукции составил 32 000 единицы, а затраты – 100 млн сумов. По итогам года получен доход в размере 120 млн сумов. У. Якубджанова внедрила инновации (новые технологии) в производство, что позволило увеличить объем производимой продукции до 50 000 единиц и получить доход в размере 200 млн сумов; затраты составили 125 млн сумов. Оцените инновационный вклад в производство.

ПОНЯТИЕ О РИСКЕ

Предпринимательская деятельность не застрахована от неудач. Деятельность предпринимателя в силу тех или иных причин может оказаться убыточной. Предвидеть заранее результаты производства до точности и в полной мере невозможно, поэтому любой бизнес в той или иной степени подвержен риску.

Предпринимательский риск – это вероятность потери ресурсов в силу объективных и субъективных причин, будь то научно-технический проект, ошибочная оценка рынков сбыта, сбои в производстве и т.д.

Риск предпринимательства может быть связан со всеми видами деятельности в этой области – производством товаров, продажей товаров, торговыми и финансовыми операциями, реализацией коммерческих, научно-технических проектов. Следовательно, предпринимательская деятельность не застрахована от неудач. Деятельность предпринимателя в силу тех или иных причин может оказаться убыточной, и предвидеть заранее результаты производства досконально и в полной мере невозможно, поэтому любой бизнес в той или иной степени подвержен риску.

Понятие «риск» – это международно признанная концепция.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Формы предпринимательского риска разнообразны и многочисленны. Риск связан с природными катаклизмами, политическими событиями, сбоями в работе транспорта и др. Тем не менее, опасность обычно исходит от производственных ошибок, финансовых просчетов и инвестиционных недочетов.

Производственный риск связан с одноименной деятельностью предприятия. Предприятие может не справиться с принятыми обязательствами. Например, бизнесмен может сорвать план поставок товарной продукции потребителю, потерять рынок сбыта, допустить ошибку в ценовой политике и т.д.

Финансовый риск обусловлен, как правило, колебаниями цен на финансово-товарной бирже, приобретением и продажей ценных бумаг и др. Причиной краха могут послужить кредитная ставка, валютные операции и многое другое.

Инвестиционный риск является производным одноименной политики. Например, ценные бумаги, выпущенные компанией, оказались невостребованными, либо предложенная цена за них резко упала. Источником риска чаще всего являются просчеты планирования.

ОЦЕНКА РИСКА

Вероятность риска в бизнесе всегда присутствует. Единственное возможное, что во власти предпринимателя, – это сведение риска к минимуму.

Существует несколько способов оценки риска.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА РИСКА

Оценка предпринимательского риска переплетается с теорией вероятности. Американский ученый Ф. Найт (1885–1972) предложил разделить вероятность на математическую и статистическую формы.

Первую форму вероятности иногда называют объективной, а вторую – субъективной. Каждый волен при выборе одной из двух форм оценки вероятности риска.

Объективная вероятность помогает определить среднюю величину риска. В рассматриваемом случае нужно определиться с причинами и последствиями вероятного риска.

Для частоты оценки риска – $E(X)$ используется следующая формула:

$$E(X) = P_1x_1 + P_2x_2 + \dots + P_nx_n$$

Здесь: x_j – возможный результат;

P (Probability) – вероятность проявления того или иного результата:

$$P_1 + P_2 + \dots + P_n = 1$$

Например, предприниматель намеревается освоить выпуск новой продукции. При благоприятном стечении обстоятельств предприниматель получит прибыль с каждой единицы товара 10 000 сумов, при нежелательном развитии ситуации – 1 000 сумов. Вероятность получения высокой прибыли равна 0,6 (60%), тогда:

$$E(X) = 0,6 \times 10\,000 + 0,4 \times 1\,000 = 6\,400 \text{ сумов}$$

Люди по-разному относятся к риску, но в основном выделяют три группы:

- 1) первая группа – люди, которые не боятся рисковать;
- 2) вторая группа – люди, предпочитающие не рисковать;
- 3) третья группа – люди, которые равнодушно относятся к риску.

Предприниматели, избегающие риска, предпочитают гарантированную прибыль. Таких предпринимателей подавляющее большинство. Для подобных предпринимателей риск напоминает тяжелое испытание, пройти через которое нет никакого желания.

Предприниматели, относящиеся к риску равнодушно, не гонятся за сверхприбылью, не обращаются за гарантиями, довольствуясь тем, что имеют.

Предприниматели, которые не боятся рисковать, как правило, люди азартные, получающие удовольствие от адреналина.

Вероятность риска снижается при диверсификации и страховании производства, при налаженном постоянном мониторинге и глубоком анализе поступающей информации.

Допустим, фирма выпускает два вида продукции. Известно, что когда на один вид товара спрос убывает, то на другой – возрастает. Обратимся к таблице.

Сезонный доход от продажи родственных товаров

Наименование товара	Лето	Зима
обычное мороженое	600 млн сумов	100 млн сумов
мороженое в брикетах	100 млн сумов	600 млн сумов

Из таблицы видно, что спрос в летнее время на один вид продукции возрастает, а на другой вид – уменьшается. В зимнее время наблюдается противоположная картина. В целом доход не страдает. Таков эффект диверсификации, и это при том, что принятые меры не гарантируют избавления от риска.

СТРАХОВАНИЕ РИСКА

Здравомыслящий человек не верит ни в краткосрочное, ни в долгосрочное предсказание. Случиться может всякое. Можно споткнуться, упасть – и случится перелом ноги; налетел торнадо – и разнесло лавчонку; многодневные дожди вызвали наводнение, размыли часть железной дороги. Случиться может что угодно. На непредвиденные случаи жизни и существует страхование, которое возмещает ущерб в том или ином объеме.

У страховых компаний есть свои правила и требования, с которыми можно ознакомиться.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под предпринимательским риском?
2. На какие виды подразделяется предпринимательский риск?
3. Какие способы оценки риска вам известны?
4. Как вычисляется вероятность риска?
5. Какими способами минимизируют риск?



ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ К ПРОЙДЕННОЙ ТЕМЕ

1. Допустим, у молодой предпринимательницы имеется свободный капитал в размере 100 млн сумов. Ее желание приумножить свои денежные накопления естественно. Перед ней стоит выбор: вложить капитал в банк под 20% гарантированных годовых либо потратить деньги на расширение собственного предприятия. В результате расширения производства доход при благоприятных условиях вырастет на 40 млн сумов, при неблагоприятном развитии событий прибыль составит 10 млн сумов. Вероятность успешного вклада в расширение собственного производства равна 0,4. Какой вариант выберет молодая предпринимательница?

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Предпринимательская деятельность не может обойтись без трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы – это деятельная часть населения, способная заниматься физическим и умственным трудом.

В Узбекистане к деятельной части населения относятся женщины в возрасте от 16 до 55 лет и до 60 лет – мужчины.

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР

Законодательством установлены определенные правила найма и оплаты труда в бизнесе. Трудовые отношения между владельцем предприятия и наемной силой (трудовыми ресурсами) определяются в виде официального документа – трудового договора.

Трудовой договор – это документ, составленный в установленной законом форме, в котором упорядочены отношения между работодателем и трудовыми ресурсами.

В трудовом договоре оговариваются:

- размер заработной платы и оплата сверхурочных часов работы;
- общая продолжительность работы (начало и конец рабочего дня);
- время обеденного перерыва, выходные;
- отчисления в пенсионный фонд и здравоохранение;
- условия восполнения инфляционных потерь;
- условия труда и пр.

Кроме того, в трудовом договоре рассматриваются организационные вопросы (права и обязанности договаривающихся сторон).

Обычно трудовой договор заключается на несколько лет.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

У рабочих и служащих, приступающих к работе по найму, должна быть мотивация, в качестве которой выступает заработная плата. Успешная деятельность предприятия зависит от степени мотивации, а сама мотивация – от размера заработной платы.

Международное законодательство, нормы которого признаны нашей страной, понимает под размером заработной платы достойную (справедливую) оплату труда.

Заработная плата – это денежная форма оплаты труда рабочих и служащих, в зависимости от вклада в товарное производство продукта.

Заработная плата должна обеспечить достойную жизнь гражданам. Наука разделяет заработную плату на номинальную и на реальную.

Номинальная заработная плата – это денежная сумма, начисляемая регулярно (еженедельно; ежемесячно) рабочим и служащим за трудовой вклад в производство продукции.

Например, предприниматель заплатил рабочему за труд в январе 800 тыс. сумов, в феврале – 790 тыс. сумов, а в марте – 820 тыс. сумов. Это и есть номинальная заработная плата.

Реальная заработная плата – это количество товара и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Иными словами, реальная заработная плата – это покупательная способность номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит от номинальной оплаты труда и цен на услуги и товары. Отсюда:

$$V_r = \frac{V_n}{P}$$

Здесь: V_r – реальная заработная плата; V_n – номинальная заработная плата и P – потребительские цены.

Итак, продолжим обсуждение примера. Рабочему выплатили 800 тыс. сумов. Примем эту зарплату равной 100%. Тогда февральская

зарплата составила 98,7%, а мартовская – 102,5%. В феврале цены на потребительские товары выросли в 1,08 раза, а в марте – в 1,2 раза. В итоге февральская реальная заработная плата оказалось равной 731 тыс. сумов, а мартовская – 683 тыс. сумов, то есть реальная заработная плата рабочего от месяца к месяцу снижалась по сравнению с январской. В процентном отношении это выглядит следующим образом: январь – 100%, февраль – 91,3%, март – 85,3%.

РАСЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Начисление заработной платы осуществляется согласно нормативам, установленным государством, а точнее – законодательством. Размеры заработной платы определяются по тарифной системе.

Тарифная система – это комплекс расчетных данных, учитывающих место, вид или отрасль производства, квалификацию, условия труда для определения размеров заработной платы.

Тарифная система исходит из таких понятий, как «тарифная квалификация», «тарифная ставка», «тарифная сетка» и различных коэффициентов.

Единая тарифная сетка заработной платы

Разряды оплаты труда	Тарифный коэффициент	Разряды оплаты труда	Тарифный коэффициент
1	2,476	12	6,115
2	2,725	13	6,503
3	2,998	14	6,893
4	3,297	15	7,292
5	3,612	16	7,697
6	3,941	17	8,106
7	4,284	18	8,522
8	4,640	19	8,943
9	4,997	20	9,371
10	5,362	21	9,804
11	5,733	22	10,240

Тарифная ставка – это размер заработной платы, установленный согласно тарифной ставке, т.е. тому или иному разряду.

ПОДСЧЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Достойное вознаграждение за труд имеет прямое отношение к производительности труда.

Производительность труда – это объем продукции, изготовленной за единицу времени.

Производительность труда подсчитывается по формуле:

$$ПТ = \frac{O}{B}$$

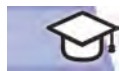
Здесь: $ПТ$ – производительность труда; O – объем изготовленной продукции и B – время, затраченное на изготовление продукта.

Объем произведенной продукции зависит от продолжительности рабочего дня.

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Между производительностью труда и ценой товара существует прямая зависимость. Чем выше производительность труда, тем ниже цена на товар. Чем ниже цена, тем выше конкурентоспособность производства. Производительность труда – показатель, характеризующий результативность труда, показатель эффективности труда, отображающий численное значение количества продукции за единицу времени.

На производительность труда оказывают влияние следующие факторы: **экономические, социальные, научно-технические** и др.



ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ!

1. Что понимается под трудовыми ресурсами?
2. Какую функцию выполняет трудовой договор?
3. Что понимается под понятием «заработная плата» и какое значение она имеет в предпринимательской деятельности?
4. Чем отличается номинальная заработная плата от реальной?
5. Что понимают под тарифной системой?
6. Что входит в тарифную сетку?

Узбекистан должен быть конкурентоспособным в мире науки, интеллектуального потенциала, современных кадров и высоких технологий.

Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев

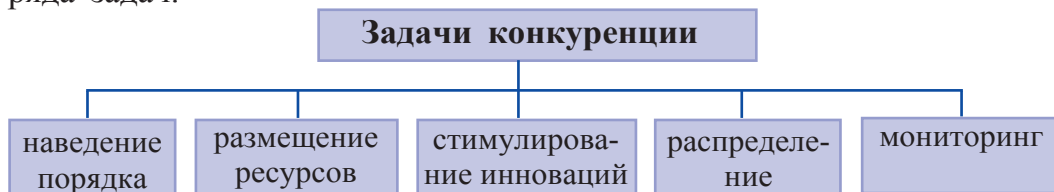
КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЕ ЗАДАЧИ

Конкуренция – неотъемлемая часть рыночной экономики и предпринимательства.

Конкуренция (лат. concurrere – «сталкиваться») – соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели, – например, борьба между предпринимателями за рынки сбыта и т.д.

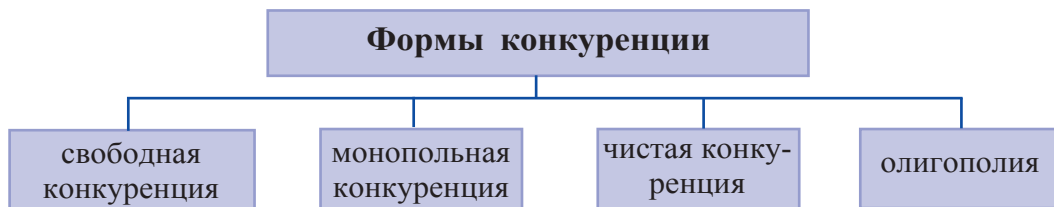
Успешный предприниматель должен разбираться в механизме конкурентной борьбы до тонкостей.

Конкуренция между предпринимателями сталкивается с решением ряда задач.



ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ

Бизнесмен, вступающий в предпринимательскую деятельность, должен ознакомиться с условиями и формами, в которых будет протекать конкуренция с соперниками.



Свободная конкуренция – это борьба между многочисленными предприятиями, которые специализируются на производстве одной и той же продукции.

Отличительные черты свободной конкуренции:

- мелкотоварное производство, освоенное малым предприятием или индивидуальным предпринимателем;
- производитель не в состоянии контролировать цену на выпускаемую продукцию;
- свободный вход и выход из производственной системы.

Допустим, кто-то намерен заняться производством сельскохозяйственной продукции на своем приусадебном участке. В этом случае ему придется столкнуться с условиями свободной конкуренции.

Чистая монополия – это организация рынка, при которой на нем существует единственный производитель данного вида продукции.

Отличительные черты монополизма:

- как уже говорилось, это единственный производитель данного вида продукции;
- полный контроль над ценой выпускаемой монополией продукции;
- вклиниться в монополию чрезвычайно сложно.

Монопольная конкуренция – это конкуренция с самим собой.

Отличительные черты монопольной конкуренции:

- ограниченный круг конкурентов;
- частичный контроль над ценообразованием;
- приобщение к монопольной конкуренции до некоторой степени затруднено;
- дифференциация продукции по присущим свойствам.

Следовательно, дифференциация производства лежит в основе монополистической конкуренции.

Олигополия – это конкуренция между небольшим числом производителей, занимающих господствующее положение на рынке.

Отличительные черты олигополии:

- изготовление данного вида продукции небольшим числом производителей;
- значительное влияние олигополии на ценообразование;
- узкий круг производителей, препятствующих появлению аналогов.

СПОСОБЫ КОНКУРЕНЦИИ

Различают ценовую и неценовую конкуренции.

Ценовая конкуренция – это конкуренция, основанная на снижении цен. В честной конкурентной борьбе цену за один и тот же продукт можно снизить за счет повышения производительности труда.

Неценовая конкуренция – это соперничество между бизнесменами на основе производства качественной продукции, сервиса и т.п.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Конкурирующие производители следят за научно-техническими новинками, чтобы своевременно внедрить их в производство и получить преимущество на рынке.

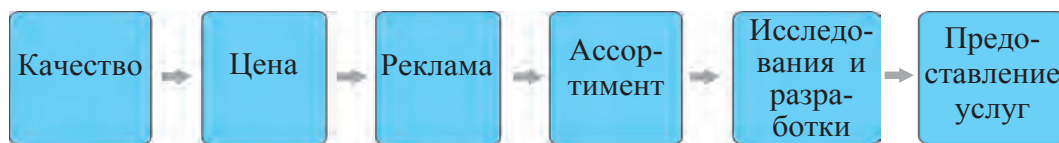
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

Конкурентоспособность или потеря конкурентоспособности очень важны в рыночной экономике.

Конкурентоспособность может варьироваться на разных уровнях.



Существуют ключевые факторы для каждой степени конкурентоспособности:



Для успешного ведения бизнеса вам необходимо обеспечить конкурентоспособность вашего предприятия.

Конкурентоспособность предприятия – это способность других предприятий, производящих определенные виды продукции, противодействовать эффективности их производственной, финансовой и маркетинговой деятельности.

А для этого, конечно, вы должны знать о способах обеспечения конкурентоспособности предприятия. Приведем их основы:

- внедрение инноваций в регулярный производственный процесс;
- исследования относительно расширенной формы обучения;
- использование высококачественного сырья и материалов;
- систематическое повышение квалификации персонала;
- повышение материальной заинтересованности персонала и улучшение условий труда;
- проведение глубокой маркетинговой деятельности на рынке и другое.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОПРОСА И ОБСУЖДЕНИЯ

1. Какие функции конкуренции существуют?
2. Какие формы конкуренции вы знаете?
3. Объясните основные признаки свободной конкуренции.
4. Что такое ценовая конкуренция? Какие ее методы вы знаете?

ГЛОССАРИЙ

Агрофирма – предприятие, которое занимается вторичной переработкой сельской продукции, произведенной в подсобном, дехканском и фермерском хозяйствах.

Бизнес-проект – документ, в котором содержится перечень поэтапных мер, необходимых для реализации предпринимательской идеи.

Бизнес-план – документ, где помимо описания проектной деловой деятельности представлены перечень затрат и ожидаемая прибыль.

Дехканское хозяйство – мелкое товарное производство, размещенное в пределах приусадебного участка земли, где семья производит, а затем реализует произведенную продукцию.

Диверсификация – расширение ассортимента выпускаемой продукции, востребованной рыночной конъюнктурой.

Инвестиционный риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Индивидуальное предпринимательство – осуществление физическим лицом предпринимательской деятельности без образования юридического лица.

Инновация – внедрение в практику новых технологий, производство новой продукции и оказание услуг, отвечающих велению времени и др.

Калькуляция – подсчет себестоимости продукции, оказанной услуги, цены товара и т.п.

Конкурентоспособность предприятия – способность других предприятий, производящих определенные виды продукции, противодействовать эффективности их производственной, финансовой и маркетинговой деятельности.

Конкуренция – соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели, – например, борьба между предпринимателями за рынки сбыта и т.д.

Маркетинговые исследования – это сбор и анализ информации о товаре, к изготовлению и продаже которого готовится предприятие. Изучение рынка – важнейшая из задач маркетинговых исследований.

Субъекты менеджмента – это человек или группа людей, осуществляющих руководство в рамках организации для достижения поставленной цели.

Микрофирма – субъект малого бизнеса, юридическое лицо, ориентированное на тот или иной вид производства с минимальным числом участников.

Молодежное предпринимательство – слой общества в возрасте от 18 до 35 лет, который занимается предпринимательской деятельностью.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – общество, члены которого несут ответственность за деятельность предприятия в зависимости от величины вложенного капитала.

Обязанности предпринимателя – правила, установленные законодательством, которых должен строго придерживаться предприниматель.

Ответственность предпринимателя – это ответственность предпринимателя за нарушение действующего законодательства, социальных норм и поведенческих правил.

Права предпринимателя – правила поведения предпринимателя, установленные и регламентированные законодательством и обычаями делового оборота.

Предприниматель – владелец предприятия, фирмы, деятель в экономической и финансовой сфере, личность, которая, опираясь на знания и опыт, занимается производством продукции или оказанием услуг.

Предпринимательский риск – это вероятность потери ресурсов в силу объективных и субъективных причин, будь то научно-технический проект, ошибочная оценка рынков сбыта, сбой в производстве и т.д.

Семейное предпринимательство – инициативная деятельность, осуществляемая членами семьи, в целях получения дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Семейным предприятием является субъект малого предпринимательства, создаваемый его участниками на добровольной основе на базе общего имущества, находящегося в долевой или совместной собственности участников семейного предприятия, а также имущества каждого из участников семейного предприятия для осуществления производства и реализации товаров (работ, услуг).

Стартап – компания с короткой историей операционной деятельности.

Себестоимость – это сумма расходов на производство и продажу товара.

Точка безубыточного производства – это состояние, когда доход полностью компенсирует производственные расходы. В точке безубыточного производства прибыль равна нулю.

Устав предприятия – документ, который четко определяет порядок, характер, границы и другую деятельность предприятия.

Учредительный договор – договор, заключаемый между учредителями юридического лица при его создании.

Фермерское хозяйство – одна из форм сельскохозяйственного предпринимательства по производству сельскохозяйственной продукции на арендованном у государства наделе земли.

Центр единого окна – специализированное государственное учреждение, занимающееся предоставлением различных государственных услуг для населения и предприятий, в том числе государственной регистрацией предпринимательской деятельности.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава I. Предпринимательство: виды и формы

Тема 1. Содержание и значение предпринимательства	3
Тема 2. Виды и формы предпринимательства	9
Тема 3. Индивидуальное предпринимательство	14
Тема 4. Семейное предпринимательство	20
Тема 5. Микрофирма и малое предприятие	25
Тема 6. Частное предприятие	30
Тема 7. Общество с ограниченной ответственностью	34
Тема 8. Акционерное общество	38
Тема 9. Сельскохозяйственное предпринимательство	43
Тема 10. Молодежное предпринимательство	49

Глава II. Организация предпринимательства

Тема 11. Разработка бизнес-плана	53
Тема 12. Бизнес-проект и стартап	57
Тема 13. Учредительные документы предприятия	61
Тема 14. Государственная регистрация предпринимателей.....	66
Тема 15. Ответственность предпринимательства	70

Глава III. Капитал предприятия; расходы; финансовые итоги

Тема 16. Капитал предприятия и его эффективное использование	74
Тема 17. Банковский кредит	80
Тема 18. Расходы предприятия	85
Тема 19. Себестоимость продукции	89
Тема 20. Итоги финансовой деятельности предприятия.....	93
Тема 21. Налогообложение предпринимательства	99

Глава IV. Основы успешного предпринимательства

Тема 22. Роль маркетинга в бизнесе	103
Тема 23. Продажа и реклама товара.....	107
Тема 24. Руководство предприятием.....	111
Тема 25. Экспорт продукции.....	115
Тема 26. Инвестиционная деятельность.....	120
Тема 27. Инновационная деятельность	124

Глава V. Риск и конкуренция в бизнесе

Тема 28. Оценка риска в предпринимательстве	128
Тема 29. Трудовые ресурсы предприятия	133
Тема 30. Рыночная конкуренция.....	137
Глоссарий.....	141

Т 14 **Основы предпринимательства [Текст]:** Учебник для 11-х классов школ общего среднего образования и средних специальных, профессиональных образовательных учебных учреждений / У. Гафуров, К. Шарипов. – Т.: ИПТД «Узбекистан», 2018. – 144 с.

ISBN 978-9943-25-609-5

УДК 338.22(075.32)

ББК 65.290-2ya721

O'quv nashri

**Ubaydullo Vaxabovich G'afurov,
Quvondiq Baxtiyorovich Sharipov**

TADBIRKORLIK ASOSLARI

*Umumiy o'rta ta'lim muassasalarining 11-sinfi va o'rta maxsus,
kasb-hunar ta'limi muassasalari uchun darslik*

(Rus tilida)

Original-maket «O'zbekiston» nashriyot-matbaa ijodiy uyida tayyorlandi.
100011, Toshkent, Navoiy ko'chasi, 30.

Перевод с узбекского *Худайберганава И.А.*

Редактор *Л. Бабаева*

Художественные редакторы: *Р. Маликов, У. Сулаймонов*

Технический редактор *Б. Каримов*

Младший редактор *Г. Ералиева*

Корректор *Ш. Иногамова*

Компьютерная верстка *Ф. Хасанова*

Издательская лицензия АИ №158, 14.08.2009.

Подписано в печать 30 июля 2018 года. Формат 70×90¹/₁₆.

Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Условно-печатных листов 10,53. Учетно-издательских листов 11,23.

Тираж 53 504. Заказ № 196-18.

Отпечатано в Издательско-полиграфическом творческом доме
«O'qituvchi» Узбекского агентства по печати и информации.

Ташкент – 206, ул. Янгишахар, 1.

Телефон: (371) 244-87-55, 244-87-20. Факс: (371) 244-37-81, 244-38-10.

e-mail: uzbekistan@iptd-uzbekistan.uz,

www.iptd-uzbekistan.uz