

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН**

**«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И
СЕРВИСА»**

КАФЕДРА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»



**УЧЕБНО - МЕТОДИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС**

по предмету:

**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

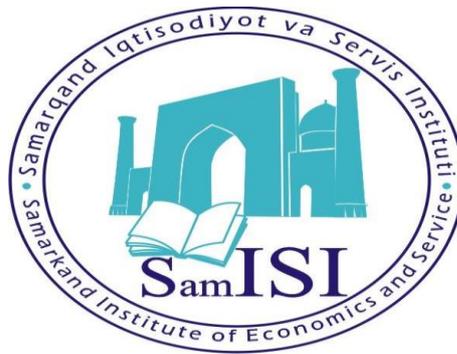
Область знаний:	200000 – Социальная сфера, экономика и законность
Сфера образования:	230000 – Экономика
Направление образования:	5230700 - «Банковское дело»

САМАРКАНД – 2020

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

КАФЕДРА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»



УЧЕБНО - МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

по предмету:

**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

Область знаний:	200000 – Социальная сфера, экономика и законность
Сфера образования:	230000 – Экономика
Направление образования:	5230700 - «Банковское дело»

САМАРКАНД – 2020

«Инвестирование и кредитование субъектов малого бизнеса» Учебно-методический комплекс.

Учебно-методический комплекс разработан в соответствии программы «Инвестирование и кредитование субъектов малого бизнеса» и утвержден на заседании Научно-методического совета Самаркандского института Экономики и Сервиса от ___ августа 2020 года протоколом № ____

Учебно-методический комплекс разработала:

Ассистент кафедры
«Банковское дело»

Каримова А.М.

Рецензенты:

Зам управляющего
регионального филиала «Умар»
АИКБ «Ипак йули»

Хайдаров З.Ш.

Зав. каф.«Экономика и бизнес»
СамГУ, к.э.н., проф.

Н.Арабов

Декан факультета «Банковских и финансовых услуг»

«__» _____ 2020 года

_____ О.М.Пардаев
подпись

Зав. Кафедрой «Банковского и сберегательного дела»
Сам ИЭС кандидат экономических наук

«__» _____ 2020 года

_____ А.Бектемиров
подпись

О Г Л А В Л Е Н И Е

№	Название разделов	страница
1	Учебные материалы	
	- Материалы лекционных занятий	
	- Материалы практических (семинарских) занятий	
2	Материалы для самостоятельной работы	
3	Глоссарий	
4	Приложение	
	- Рекомендуемая учебная программа	
	- Рабочая учебная программа	
	- Раздаточные и практические материалы	
	- Тесты	
	- Критерии оценки знаний студентов и требования к их контролю.	

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

КАФЕДРА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»



УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по предмету

**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

САМАРКАНД – 2020

Материалы лекционных занятий по предмету **“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ** **МАЛОГО БИЗНЕСА”**

1-тема: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МАЛОГО БИЗНЕСА**

План:

- §1.** *Предпринимательство как особая форма экономической активности*
- §2.** *Понятие, сущность и значение малого бизнеса и частного предпринимательства*
- §3.** *Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана*

Ключевые слова: предприниматель, экономист, риск, предприятие, менеджер, собственник, инновационная деятельность, интеллектуальная собственность, инновации, частное предпринимательство, малый бизнес

§1. Предпринимательство как особая форма **экономической активности**

Предприниматели, согласно определению Й. Шумпетера, – это хозяйственные субъекты, функцией которых является осуществление новых комбинаций и которые выступают как *активные субъекты предприятия*. При этом Шумпетер полагает, что традиционное ограничение круга предпринимателей только лишь «самостоятельными субъектами» (частными лицами), в принципе, неверно. К предпринимателям следует относить всех, кто выполняет названную функцию, в том числе работников организации, а также и тех, кто реализует инновационную функцию импульсивно, эпизодически: экономистов, финансистов, юристов, консультантов и пр.

Статусный аспект идентификации предпринимателя Й. Шумпетером не только не принимается в расчет, но представляется ему принципиально

неверным. Существенным оказывается только функциональный аспект идентификации. В качестве предпринимателя признается только лицо, осуществляющее инновацию (новую комбинацию), и оно перестает быть таковым, как только учрежденное им «дело» начинает дальше функционировать как стабильная система.

Предпринимательство, по мнению Й. Шумпетера, не может рассматриваться как профессия, так как в этом статусе невозможно находиться длительное время. Также весьма условным является и идентификация предпринимателей как класса – данная группа не имеет собственной классовой позиции, правда, предпринимателей отличает особый *стиль жизни*.

Особенностью предпринимателей как общественной группы является ее принципиальная немногочисленность. Предприниматели – это особый тип склонных к инновационной деятельности людей, которых всегда меньшинство. Большинство никогда не является способным к инновационной деятельности.

Анализируя природу носителя предпринимательства, мы видим, что в зависимости от предпринимаемых в качестве сущностных черт предпринимательства определяется и его субъект. Если новаторство – то менеджеры, а если риски – то собственники.

Быть носителем предпринимательства – значит обеспечивать реализацию фундаментальной функции предпринимательства, то есть ключом к решению данного вопроса является характер реализации предпринимательской функции, а не персонификация какого-либо признака предпринимательства, пусть даже доминирующего. В случае, когда пучок правомочий в отношении принятия решений сконцентрирован у собственника, то непосредственным носителем предпринимательства будет

он. Когда же такой пучок рассредоточен по разным уровням управления и реализация предпринимательской функции становится возможной только при условии мобилизации усилий всего коллектива, тогда предпринимательство становится уделом коллективной деятельности, носителем которой выступает коммерческая организация. Принятие коммерческой организации в качестве носителя современного предпринимательства отнюдь не означает изменения его природы или содержательной стороны, а свидетельствует всего лишь об изменении модели осуществления предпринимательства.

Рассредоточение предпринимательской функции в виде распределения процесса принятия решений и вовлечение в предпринимательский процесс все большего числа участников является объективным условием современного предпринимательства.

Осуществление экономической активности – целесообразной деятельности человека в экономических процессах, направленной на получение «чистой» (превышающей затраты) выгоды возможно в двух ипостасях: *в качестве наемного работника* и *в качестве предпринимателя*, причем каждая из них имеет свои особенности. Нас же в рамках рассматриваемой проблемы интересует именно предприниматель как субъект предпринимательской активности.

Предпринимательская способность субъекта предпринимательства не ограничивается энергией предпринимательской активности и обязательно дополняется образованием, опытом, знаниями, навыками и умениями предпринимателя. Однако без самоорганизации – умения совершать последовательные, логически связанные и целенаправленные действия, реализовывать основную предпринимательскую функцию – новацию, предприниматель состояться не может, то есть функция субъекта предпринимательства напрямую связана с самоорганизацией.

К основным исходным положениям самоорганизации относятся:

- генерирование идеи;
- планирование, то есть трансформация идеи в товар (работу, услугу);
- принятие предпринимательского решения о реализации предпринимательского проекта;
- создание предприятия как имущественного комплекса в рамках организационно-правовой формы и определение статуса своего участия в реализации предпринимательского проекта;
- инвестирование (финансовое обеспечение предпринимательского проекта);
- управление предприятием;
- оценка эффективности предпринимательской деятельности.

Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес фирмы-производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы. Выявление такого интереса может осуществляться посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка или, наоборот, путем совмещения потребностей рынка с возможностями предпринимателя.

Выступая в качестве особого вида экономической активности, предпринимательство на начальном этапе связано только лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

В предпринимательстве принято рассматривать два основных элемента:

- новаторскую инновационную деятельность как предпринимательскую функцию;
- действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции (рис. 1.2).

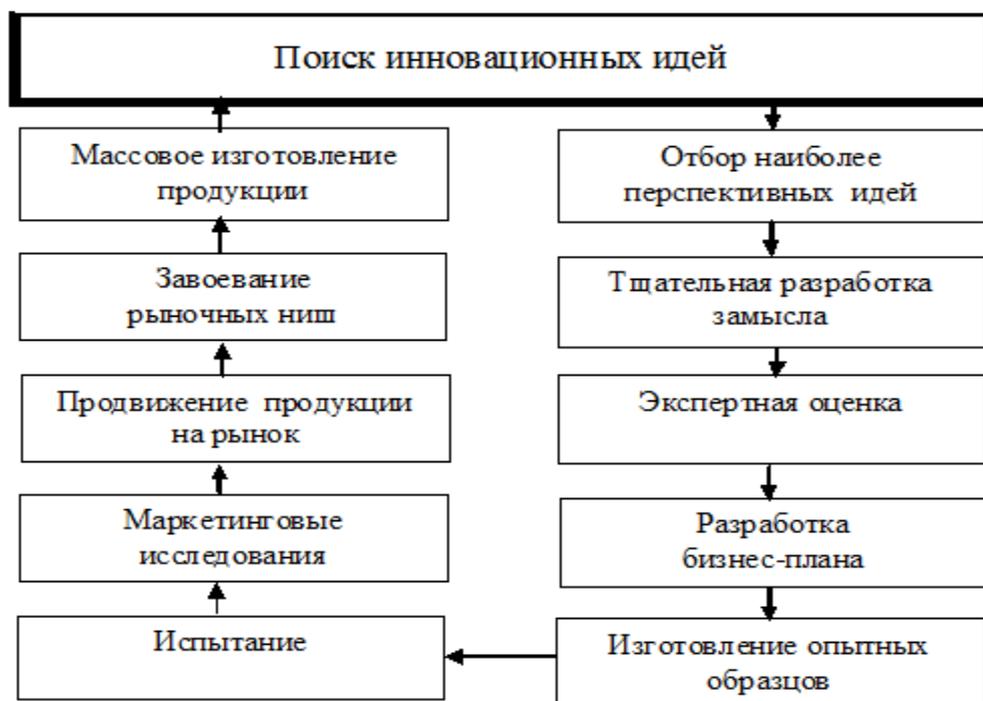


Рис. 1.2. Действия предпринимателя при разработке новшеств

Новаторская инновационная деятельность как последовательная цепь событий от новой идеи до ее реализации в конкретном продукте или технологии и дальнейшее распространение нововведения представляет собой следующие этапы.

Первый – отбор новых идей, знаний, новых продуктов, услуг, операций, принципов организации как результат законченных научных исследований (фундаментальных и прикладных), опытно-конструкторских разработок, иные научно-технические результаты, то есть *этап новаций*.

Вторым *этапом* становится *внедрение*, введение новации в практическую деятельность, то есть нововведение (инновация).

Третий этап – *диффузия инноваций*, под которой подразумевается распространение уже однажды освоенной, реализованной инновации, то есть применение инновационных продуктов, услуг или технологий в новых местах и условиях.

Идеи могут быть как собственные, так и заимствованные.

Любая предпринимательская деятельность должна быть эффективной. Эффективность любой деятельности принято выражать с помощью отнесения результата к затратам, чтобы максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат. Основным принципом измерения эффективности является взаимосвязь цели и конечного результата предпринимательской деятельности.

Поскольку результат предпринимательской деятельности всегда связан с ее целью, атрибутами которой являются стимулирование и удовлетворение спроса общества на конкретный продукт (товары, работы и услуги), то объектами предпринимательской деятельности являются изготовленная продукция, выполненная работа или оказанная услуга, то есть то, что может удовлетворить чью-либо потребность и что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления.

§2. Понятие, сущность и значение малого бизнеса и частного предпринимательства

Значение малого бизнеса в рыночной экономике, очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике. Малый бизнес в



рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВВП. Поэтому абсолютное большинство

развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

Современные экономисты практически отождествляют понятия:

“предприниматель”, “малый бизнес”, “малое предпринимательство”, в свою очередь, рассматривая “большой бизнес”, как явление экономической жизни, базирующееся на иных принципах организации дела.

Малый бизнес – это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность, совокупность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое предприятие.

Малое предпринимательство - неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Малое предпринимательство – с одной стороны специфический сектор экономики, создающий материальные блага при минимальном привлечении материальных, энергетических, природных ресурсов и максимальном использовании человеческого капитала, а с другой – сфера самореализации и самообеспечения граждан, в пределах прав, предоставленных Конституцией Республики Узбекистан.

Международный опыт убедительно показал, что развитие малого предпринимательства возможно только при наличии целенаправленной политики государства в отношении малого бизнеса, исходящей из необходимости развития этого сектора экономики и понимания уязвимости малых предприятий по сравнению с крупными, обусловленной самим характером их функционирования.

Другими словами, государство помогает малому бизнесу, потому что это необходимо и государству, и народу.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80-99% от общего числа предприятий, в этом секторе экономики сосредоточены две трети трудоспособного населения, производится более

половины валового внутреннего продукта. В этих странах проводится активная и последовательная политика поддержки и развития предпринимательства.

История развития МП в западных странах насчитывает не одно десятилетие. Уже сложилось и успешно развивается весьма монолитное, сбалансированное в отраслевом плане и отвечающее рыночными потребностями ядро предпринимательства. В условиях стабильного экономического и правового поля оно относительно слабо подвержено воздействиям внешней экономической среды. Именно вокруг этого ядра постоянно возникают и исчезают новые малые предприятия и компании. Самые перспективные и жизнеспособные из них в конечном итоге также находят свое место на рынке и вливаются в это ядро.

Под предпринимательская деятельность (предпринимательство) — понимается инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Выделяют некоторые **признаки** предпринимательской деятельности.

1. **Систематичность**, то есть осуществление предпринимательской деятельности в течение определенного периода. Однако законодатель не определяет четких критериев систематичности. Поэтому для квалификации деятельности как предпринимательской применяют такие критерии, как:

- доля прибыли от осуществления предпринимательской деятельности в общих доходах лица;
- размеры прибыли;
- получение ее определенное количество раз за какой-либо отчетный период и др.

2. **Самостоятельность**, которая включает в себя две составляющие:

а) *организационная самостоятельность* - возможность самостоятельно принимать решения в процессе предпринимательской деятельности (волевой характер);

б) *имущественная самостоятельность* - наличие у предпринимателя обособленного имущества для осуществления предпринимательской деятельности. Риск *характер предпринимательской деятельности*. Риск (от лат. *risco* – «отвесная скала») - вероятность неполучения запланированного или ожидаемого положительного результата.

3. Самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя. Пределы такой ответственности зависят от организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности.

4. Легализованный характер. Наличие специального субъекта (предпринимателя) т.е. лица, зарегистрированного в этом качестве в установленном законом порядке. Предпринимательская деятельность может осуществляться только лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

5. Направленность на систематическое получение прибыли. Под прибылью понимают доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом важна именно цель деятельности лица, а не факт получения прибыли. Деятельность, направленная на получение прибыли, но приносящая убытки, также является предпринимательской.

6. Извлечение дохода от определённой деятельности: продажи товаров, оказание услуг, выполнение работ, получения доходов от использования имущества (например сдача помещения в аренду) и объектов интеллектуальной собственности предпринимателя.

7. Профессионализм - признак, предполагающий наличие у предпринимателя определенных знаний и навыков. В настоящее время такое требование закреплено в отношении далеко не всех видов предпринимательской деятельности (в основном наличие определенного

образования требуется при осуществлении лицензируемых видов деятельности). Однако в качестве обязательного он указан в законодательстве Германии, Франции и др.

Субъектами предпринимательской деятельности (субъектами предпринимательства) являются юридические и физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Субъектами малого предпринимательства являются:

- ***индивидуальные предприниматели;***
 - микро фирмы со среднегодовой численностью работников, занятых в производственных отраслях, — не более двадцати человек,
 - в сфере услуг и других непроизводственной отраслях — не более десяти человек,
 - в оптовой, розничной торговле и общественном питании — не более пяти человек;
- ***малые предприятия со среднегодовой численностью работников, занятых в отраслях:***
 - легкой и пищевой промышленности, металлообработки и приборостроения, деревообрабатывающей, мебельной промышленности и промышленности строительных материалов — не более ста человек;
 - машиностроения, металлургии, топливно-энергетической и химической промышленности, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительства и прочей промышленно-производственной сферы — не более пятидесяти человек;
 - науки, научного обслуживания, транспорта, связи, сферы услуг (кроме страховых компаний), торговли и общественного питания и другой непроизводственной сферы — не более двадцати пяти

человек.

Среднегодовая численность работников субъектов малого предпринимательства определяется в порядке, установленном законодательством. При этом учитывается также численность работающих в унитарных (дочерних) предприятиях, филиалах и представительствах.

Индивидуальное предпринимательство — осуществление физическим лицом предпринимательской деятельности без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель). Индивидуальное предпринимательство осуществляется индивидуальным предпринимателем самостоятельно, без права найма работников, на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного вещного права, допускающего владение и (или) пользование имуществом.

Сектор малого бизнеса наиболее динамично осваивает новые виды продукции и рыночные «ниши», способствует приближению производства товаров и услуг к потребителю, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Важными особенностями малого предпринимательства являются широкое использование небольших местных источников сырья, способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой этого сектора является активная инновационная деятельность, способствующая ускорению развития различных отраслей экономики. Малые предприятия формируют конкурентную среду, создают альтернативу на рынке труда, организуют миллионы новых рабочих мест.

Присущие малому бизнесу гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране, достижению оптимальной структуры экономики.

Так малое предпринимательство — сектор бизнеса, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения,

структуру и качество валового национального продукта государства.

Анализ доступных публикаций показывает, что в развитых рыночных экономиках, и в условиях постсоциалистических народно-хозяйственных комплексов осуществляются определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т.п.

В целом государства в странах с развитой рыночной экономикой особое значение придается поддержке малого предпринимательства. Как показывает анализ опыта США, Великобритании, Германии, Японии, а также постсоциалистических стран (Венгрия, Польша), — везде осуществляются определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т. п. Все это опосредовано особым значением малого бизнеса в экономике государства.

Малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль. Он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства путем глубокой специализации и кооперации производства, что благоприятно сказывается на экономическом росте национальной экономики.

Мелкий бизнес присутствует во всех сферах и областях экономики. Сегодня преимущества малого бизнеса по сравнению с другими секторами экономики выражены намного ярче, чем недостатки. В этом заключается специфика малого предпринимательства – пробуждаться в период общего экономического спада, решая многие экономические и социальные проблемы. Функционирование малых предприятий демонстрирует хорошую адаптацию к внешним условиям, своим развитием укрепляя рыночные

отношения. В силу своей гибкости и скорости принятия решений малым предприятиям легче проконтролировать производственный процесс и быстро переналадить его в связи с изменениями спроса на рынке. Им присущи высокая маневренность производства по сравнению с крупными предприятиями, чуткое реагирование на спрос потребителей, способность к быстрому внедрению новой техники и технологий, более эффективное использование производственных мощностей. Развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Он является надежным источником бюджетных поступлений, доля просроченной задолженности малых предприятий местным и федеральному бюджету ниже, чем у других предприятий.

В настоящее время в создании малых предприятий большую заинтересованность проявляют крупные компании. Они поручают мелкому бизнесу вести отдельные виды производства, устанавливать тесные связи с рынком, проводить различные научные разработки.

§2. Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана

В результате успешно осуществленных реформ малый бизнес и частное предпринимательство сегодня играют ключевую роль в модернизации национальной экономики страны.

Узбекистан за сравнительно короткий по историческим меркам период независимого развития уже добился того, на что во многих других странах понадобилось гораздо больше времени. В качестве одного из конкретных примеров можно привести развитие малого бизнеса и частного предпринимательства.

Нормальные условия для того, чтобы инициативные и деловые люди могли проявить свои лучшие качества и, организовав свое дело, обеспечить благополучие своих семей, не возникают сами по себе и их невозможно, даже

если этого очень хочется, обеспечить в короткие сроки. Давайте посмотрим на те страны, которые мы относим к разряду развитых и где доля малого бизнеса и частного предпринимательства составляет три четверти и более в ВВП. Там «правила игры» для нынешнего развития предпринимательства формировались на протяжении веков.

Процесс становления малого бизнеса и частного предпринимательства стал возможен лишь с реализацией определенного руководством независимого Узбекистана стратегического курса на переход к рыночной экономике, основанной на различных формах собственности, включая частную, которая получила надежные конституционные гарантии.

При этом особое внимание было уделено развитию именно малого бизнеса, учитывая его возможности по наполнению внутреннего рынка необходимыми товарами и услугами. В начале 90-х годов это было крайне актуально, если вспомнить хотя бы пустые прилавки магазинов или длинные очереди за пресловутым дефицитом, в разряд которого попало практически все, в том числе многие товары первой необходимости. В частности, принятые в то время законы Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации»¹, «О собственности в Республике Узбекистан»² способствовали тому, что за короткий срок в частную собственность были реализованы десятки тысяч объектов государственной собственности, в первую очередь в сфере торговли, общественного питания и услуг, что позволило за короткий срок и без больших капитальных вложений решить важнейшие вопросы обеспечения населения многим из того, что необходимо для нормальной жизни.

«Зеленый свет», который был дан государством в этом направлении, возможность начать свой бизнес буквально пробудил инициативу и предприимчивость десятков тысяч людей. Оказалось, что деловая «жилка»,

¹ Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации» от 19 ноября 1991 г. N 425-XII

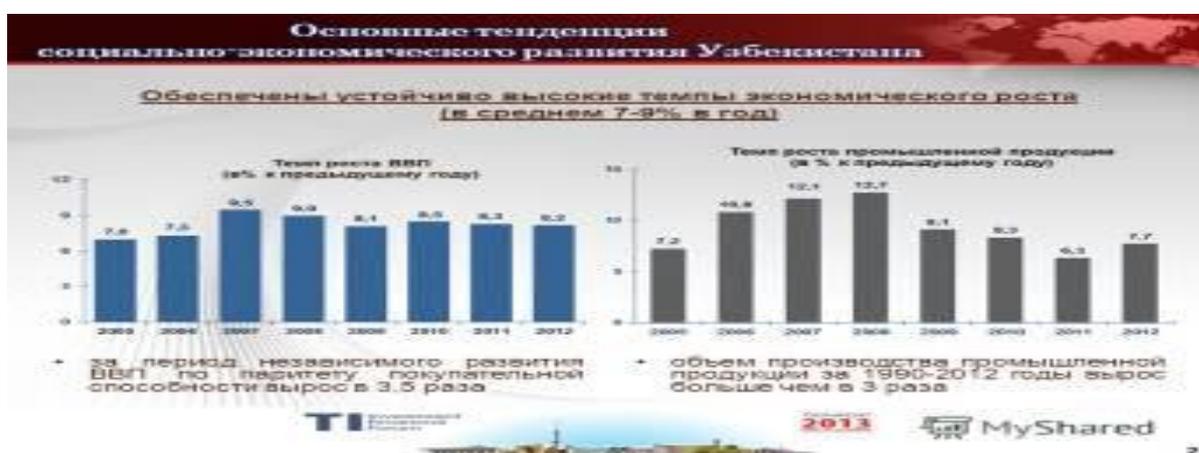
² Закон Республики Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан» 31 октября 1990 г., № 152-XII

которая до того момента не могла полностью проявиться из-за установленных рамок и жестких запретов, присуща многим нашим соотечественникам. Как сказал в то время знакомый предприниматель: «Вспомни хотя бы Великий шелковый путь. Наши предки уже тогда умели вести деловые переговоры, торговать, с успехом занимались, если говорить по-современному, экспортом и импортом, то есть развивали внешнеторговые отношения с партнерами из многих стран. И это осталось у нас в крови, сохранилось, образно выражаясь, на генном уровне...»

И за годы независимости руководством страны поэтапно предпринимались и предпринимаются действенные меры для того, чтобы инициативные и предприимчивые люди могли применить свои лучшие качества на деле ради повышения личного благосостояния и вместе с тем для решения задач по социально-экономическому развитию республики.(рис.1)

рис.1

Социально-экономическое развитие республики за годы независимости



Вектор инновационного развития Узбекистана направлен на крупномасштабные стратегические преобразования. Эти преобразования охватывают все сферы и отрасли экономики. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017-2021 годах включает социальные и экономические аспекты инновационного развития экономики.

Инновационное развитие невозможно без стратегии развития

экономики. При этом доля промышленности должна превышать долю всех остальных секторов экономики. Доля промышленности должна иметь тенденцию к поступательному росту. В общем объеме промышленного производства должна постоянно расти доля производства средств производства. При этом пропорционально должна развиваться и доля других отраслей. Основа такого развития – инвестиционные проекты и модернизация производства. Развитие социальной сферы также имеет важное значение. Социальная сфера обеспечивает гармоничное развитие человеческих ресурсов. Человеческие ресурсы составляют основу развития человеческого потенциала. От уровня развития человеческого потенциала зависит уровень инновационного развития экономики страны. Сегодня имеется острая необходимость формирования условий такого развития. Это условия внедрения результатов научных исследований в практику. Для этого необходимы эффективные механизмы трансфера и коммерциализации научно-технологических разработок.

Объективная необходимость инновационного развития является следствием вовлечения национальных экономик в современные глобальные процессы. Изменение технологий производства трансформирует производственные отношения. Государства проводят активную социально-экономическую политику создания условий для привлечения иностранных инвестиций и модернизации экономики. Позитивный опыт реформирования экономики Узбекистана признан мировым сообществом. Это неоднократно отмечено в мировых СМИ. Так, Узбекистан занял 76-е место среди 190 экономик мира в рейтинге Группы Всемирного банка «Ведение бизнеса-2020» (Doing Business 2020), обнародованном 31 октября 2018 года, потеряв две позиции по сравнению с рейтингом прошлого года. При этом по показателю благоприятности условий ведения бизнеса (рассчитывается по 100-балльной шкале) страна набрала 67,4 балла, что на 1,08 балла больше, чем годом ранее.

Согласно исследованию Института экономики и мира (Institute for Economics and Peace), стало известно, что Узбекистан занял 125 место в ежегодном «Глобальном индексе терроризма-2017». В нём участвовало 163 страны. Низшие позиции говорят о том, что страна максимально безопасна. Уровень террористической опасности в Узбекистане составляет всего 0,077 балла из 10 баллов. В 2016 году страна занимала 117 место. «Падение» до 125 отметки говорит о том, что уровень террористической активности минимален.

В Глобальном рейтинге кибербезопасности (GCI) Узбекистан занял 93 место в списке всех стран, и 9 место среди стран СНГ. Это говорит о том, что Узбекистан прикладывает максимум усилий в сфере ИКТ и руководствуется, в первую очередь, безопасностью. Рейтинг составлен организацией Международный союз электросвязи.

Исследователи отмечают, что из четырех основных экономических проблем (размещения ресурсов, распределения дохода, экономической устойчивости и экономического роста) наименее изученной до настоящего времени остается проблема экономического роста. Обстоятельствами, определяющими актуальность разработки проблем экономического роста, являются увеличение численности населения, возвышение потребностей людей, ограниченность ресурсной базы.

Одной из главных тенденций последних десятилетий является переход к инновационному экономическому развитию. Необходимость перехода к инновационному типу развития экономики определяется действием ряда тенденций и вызовов современного этапа. Прежде всего, усиливается глобальная конкуренция, охватывающая рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала. Расширяется поток технологических изменений, усиливается роль инноваций в социально-экономическом развитии, снижается значение ряда традиционных факторов

роста.

Общие проблемы экономического роста поднимались в работах А.Смита, Д. Рикардо и других ученых. Однако, теоретико-методологический фундамент инновационного роста национальной экономики начинается с Теории экономического развития Й. Шумпетера, в которой он определил инновации в качестве одного из факторов экономического воспроизводства предпринимателя, обуславливающего прогресс экономической системы. Н.Д. Кондратьев в 20-х гг. прошлого столетия обосновал теорию больших циклов экономического развития продолжительностью 50–60 лет и доказал, что переход к новому циклу связан с техническим прогрессом – изобретениями и открытиями, изменениями техники производства и обмена. Обоснованные им длинные волны технологического прогресса в современном понимании есть не что иное, как технологические инновации. Во второй половине XX века сущность инноваций трактовалась многими учеными (Ф. Бетс, Т. Брайан, Дж. Гросси и др.).

Сегодня система понятий, характеризующих сущность современного инновационного роста как явления, получила место в международных и национальных нормативно-правовых документах.

Инновационное развитие экономики является необходимым условием экономического роста и повышения качества жизни в любой стране. Оно зависит от экономического и научно-технического потенциала государства, его инновационной политики и ресурсов, и определяет уровень конкурентоспособности страны.

Инновации обеспечивают устойчивое функционирование и развитие любой отрасли, так как характерной чертой современной экономики является высокая скорость изменений в рамках отраслей и отдельных организаций, требующая внедрения новшеств. Под влиянием подвижной внешней среды предприятия изменяют не только ассортимент, ценовую политику и методы продвижения, но и организационную структуру, стандарты и технологии

управления. Наиболее эффективный путь изменений, развития и реализации нововведений определяется с помощью инновационной стратегии, базирующейся на долгосрочном прогнозировании, учете внутренних и внешних факторов и ресурсных ограничениях. Инновационная стратегия предполагает создание продукта, не имеющих на рынке аналогов, ориентированных на новые потребности.

Глобализация научно-инновационных процессов на мировом рыночном пространстве требует использование новых организационных механизмов для осуществления перехода к инновационной экономике.

Характеризуя переход мировой экономики на инновационный путь развития, большинство исследователей признает, что основной чертой современного типа воспроизводства выступает формирование национальных инновационных систем (НИС), обеспечивающих инновационные процессы и виды деятельности. По сути НИС представляет собой совокупность взаимосвязанных институтов, производящих и передающих знания, которые воплощаются в новых технологиях и продуктах.

Основным стимулом для внедрения инноваций является повышение конкурентоспособности не только продукции или компании, но и в целом национальной инновационной системы.³

В инновационном развитии страны немаловажную роль играет малый бизнес. В условиях неблагоприятных для развития малого бизнеса, развиваться и прогрессировать рыночная экономика не сможет.

Исследование показало, что в западных странах быстрый рост доли малых компаний и предприятий зародился в середине 70-х начале 90-х годов прошлого столетия. В настоящий момент в самых развитых западных странах доля малого бизнеса составляет 70-90% от общего числа

³ Izzatullayev M., Muminov N. Methods and ways of developing innovative business. Материалы Международной научно-практической конференции для магистрантов и студентов «Научные исследования – инструмент для новых возможностей развития». Том II. 27 апрель – Шымкент: Типография «Элем», 2018. С.322-325.

предприятий, в США в мелком предпринимательстве участвует больше половины всего населения (53%), а в Японии значительно больше 71,7%.

В Узбекистане государственная поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства имеет прямую цель – создание социально-экономических условий, в которых будут рождаться прогрессивные идеи и предпринимательские проекты, формироваться инновационный климат экономики. В своем Послании Олий Мажлису от 22.12.2017 г. Президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев отметил: «В связи с объявлением 2018 года «Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий» будут приняты комплексные меры по поддержке этой сферы, устранению преград и препон на пути динамичного и стабильного развития бизнес-субъектов».⁴

Условия социально-экономического развития должны быть достигнуты за счет следующих наиболее важных направлений, в отношении субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства:

- содействие созданию инфраструктурных объектов поддержки малого предпринимательства, ориентированных на помощь вновь создаваемым субъектам малого предпринимательства;
- реализация специальных программ поддержки конкурентоспособных, экспортно-ориентированных МСП;
- поддержка институтов микрофинансирования и формирование благоприятных условий для их развития;
- создание институциональных условий для развития кредитования предпринимательства банковскими учреждениями;
- совершенствование структуры бизнес-инкубаторов для начинающих предпринимателей, а также рост потребительского рынка;
- изменение нормативной правовой базы в целях сокращения

⁴ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева ОлийМажлису от 22.12.2017. Режим доступа: <http://www.pres.uz>.

административных ограничений и барьеров для предпринимательской деятельности;

- реализация норм законодательства, определяющих участие субъектов малого предпринимательства в государственных и муниципальных заказах;

- возможность реального доступа субъектов малого предпринимательства к недвижимому имуществу, находящемуся в государственной и муниципальной собственности.⁵

В Республике Узбекистан уделяется большое внимание развитию малого бизнеса и частного предпринимательства. Дополнительный импульс осуществляемым в стране масштабным преобразованиям придала реализация принятой в начале 2017 года Стратегия действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан.⁶

В рамках данной Стратегии одним из первых документов на посту Президента для Ш.М. Мирзиёева стал подписанный им Указ «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата»⁷.

Документом была утверждена программа комплексных мер, предусматривающая реализацию 42 конкретных мероприятий по пяти наиболее приоритетным направлениям, среди которых - правовое регулирование предпринимательской деятельности, сокращение проверок и предупреждение необоснованного вмешательства в деятельность бизнеса, дальнейшая либерализация ответственности субъектов предпринимательства,

⁵ Абулкосимов Х.П. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш механизми // «Экономика и финансы» (Узбекистан). № 1, 2018. 9-14 бетлар.

⁶ Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан №УП-4947 07.02.2017

⁷ Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата» от 5 октября 2016 года № УП-4848

совершенствование финансовой системы, налогообложения и таможенного дела, а также улучшение условий для ведения бизнеса, повышение инвестиционной привлекательности и международного рейтинга республики.

Несомненно, придаст новый импульс этой работе и проходящее сегодня реформирование системы оказания гос. услуг по принципу «одно окно». На сегодняшний день через «одно окно» можно оформить 16 видов разрешительных документов для предпринимательской деятельности.

В целях дальнейшего расширения указанной положительной практики предусматривается поэтапное внедрение до 2020 года еще 86 видов самых востребованных лицензий и разрешений. Кроме того, глава государства отменил с 1 января 2018 года требование об обязательном оформлении лицензий и разрешений, выдаваемых через «одно окно», на специальных бланках в бумажной форме. Этот механизм будет заменен специализированной информационной электронной системой «Лицензия». Она позволит предпринимателям получать государственные услуги в электронной форме по принципу «одно окно», не посещая другие ведомства, отслеживать ход и результат рассмотрения заявлений о выдаче разрешений и лицензий, вне зависимости от места и способа обращения. Появление такого портала позволит создать централизованную систему выдачи необходимых лицензий и разрешений, независимую от государственных органов. После ввода в эксплуатацию через него можно будет получить около 40 видов лицензий и разрешений, а к 2020 году планируется, что здесь будут доступны все их виды, действующие в Узбекистане.

табл. 1

Доля малого бизнеса и частного предпринимательства⁸

(в% к общему объему)

Годы	ВВП	Промышленность	Строительство	Занятость	Экспорт	Импорт

⁸ www.stat.uz – Официальный сайт Госкомстата РУз.

2000	31,0	12,9	38,4	49,7	10,2	27,4
2001	33,8	12,5	40,4	51,8	9,3	26,9
2002	34,6	15,4	42,0	53,5	7,5	24,9
2003	35,0	10,8	39,9	56,7	7,3	33,7
2004	35,6	11,0	49,6	60,3	7,3	32,7
2005	38,2	10,0	50,9	64,8	6,0	33,7
2006	42,1	10,9	52,1	69,1	10,7	34,0
2007	45,7	13,2	55,4	72,1	14,8	32,0
2008	48,2	14,6	58,4	73,1	12,4	35,7
2009	50,1	17,9	42,4	73,9	14,6	42,5
2010	52,5	26,6	52,5	74,3	13,7	35,8
2011	54,0	28,6	67,6	75,1	18,8	34,3
2012	54,6	29,7	70,0	75,6	14,0	38,6
2013	55,8	33,0	70,6	76,7	26,2	42,4
2014	56,1	36,8	69,5	77,6	19,8	45,4
2015	54,5	40,6	66,7	77,9	27,0	44,5
2016	57,3	45,3	66,9	78,2	26,0	46,8
2017	54,9	41,2	64,8	78,0	27,2	50,2
2018	59,4	37,4	75,5	76,3	24,1	53,6

В результате принимаемых мер по формированию деловой среды, всесторонней поддержке и дальнейшему стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан в январе-июне 2018 года было вновь создано 25,9 тыс. новых малых предприятий и микрофирм (без дехканских и фермерских хозяйств), что на 8,6 % больше аналогичного периода 2017 года.⁹

Наибольшее количество малых предприятий и микрофирм было образовано в сфере торговли (23,2 %), отраслях промышленности (22,0 %), строительстве (12,7 %), сельском, лесном и рыбном хозяйстве (12,4 %), услугах по проживанию и питанию (7,7 %), перевозке и хранению (3,9 %).

В 2018 году в региональном разрезе наибольший показатель количества субъектов малого предпринимательства (на 1000 человек населения, ед.)

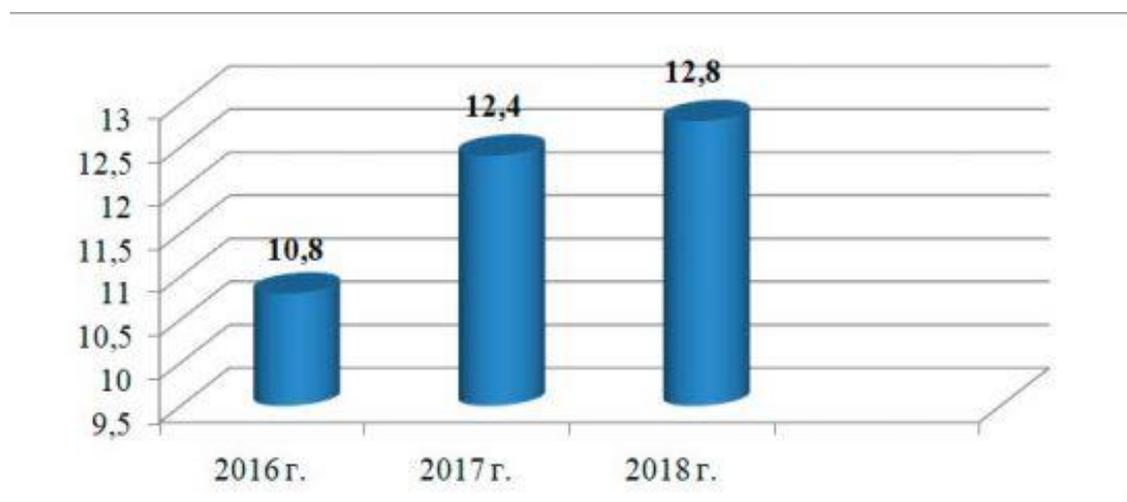
⁹ www.stat.uz – Официальный сайт Госкомстата РУз.

составил в городе Ташкент – 22,5 ед., в Сырдарьинской области - 17,9 ед., Джизакской области - 16,4 ед. В Ташкентской области этот показатель был равен 15,0 ед., в Навоийской области 13,3 ед. и Кашкадарьинской области 13,2 ед. В Бухарской, Андижанской, Хорезмской, Ферганской областях, Республике Каракалпакстан и Самаркандской области этот показатель отмечен на среднем уровне, в интервале 10-13 ед. На низком уровне данный показатель находится в Наманганской - 9,9 ед. и Сурхандарьинской областях - 9,0 ед.

Если в январе-июне 2016 года количество субъектов малого предпринимательства (на 1000 человек населения, ед.) составляло 10,8 ед., в 2017 году - 12,4 ед., то в 2018 году этот показатель достиг 12,8 ед., что на 2 ед. выше показателя 2016 года. (Рис.1).

Рис.1.

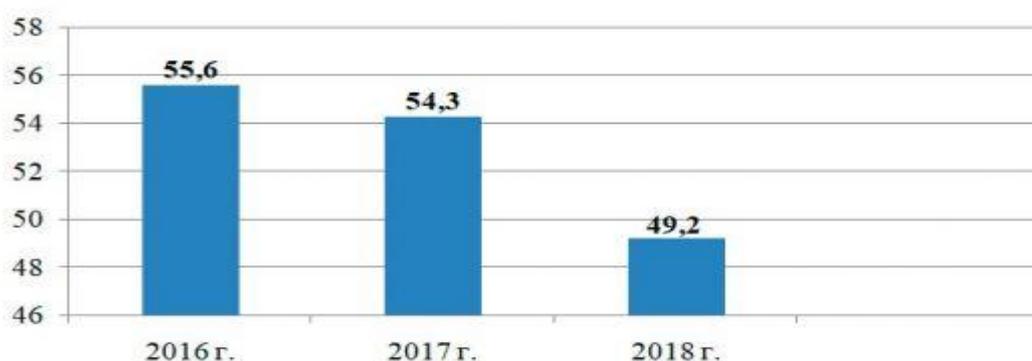
Количество субъектов малого предпринимательства (на 1000 человек населения, единиц) за январь-июнь 2018 года ¹⁰



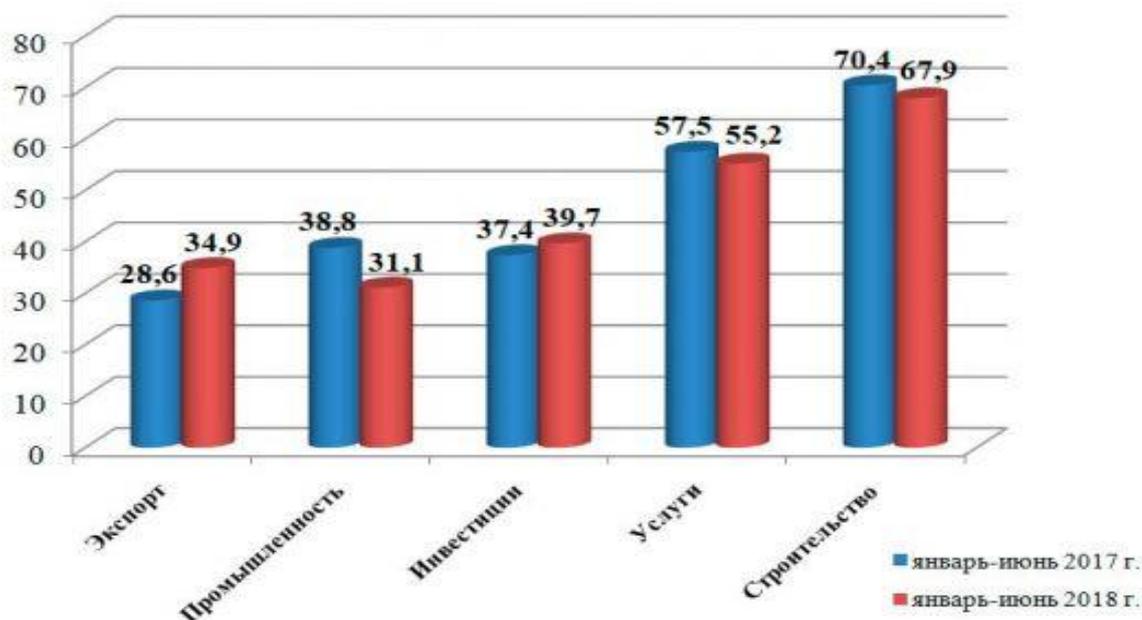
В январе-июне 2018 года доля малого предпринимательства в ВВП составила 49,2 % (54,3 % - за январь - июнь 2017 года). Такое снижение объясняется увеличением удельного веса крупных предприятий в структуре ВВП.(Рис.2).

¹⁰ www.stat.uz – Официальный сайт Госкомстата РУз.

**Динамика снижения доли малого предпринимательства в ВВП за
январь-июнь 2018 г, %¹¹**



Доля малого предпринимательства (% к общему объему)¹²



Субъектами малого предпринимательства в январе-июне 2018 года в Республике Узбекистан:

- произведено промышленной продукции на 29234,0 млрд. сум (31,1 % всего промышленного производства), или 106,6 % к уровню январь-июня 2017 года;

¹¹ www.stat.uz – Официальный сайт Госкомстата РУз.

¹² www.stat.uz – Официальный сайт Госкомстата РУз.

- освоено инвестиций на 16360,6 млрд. сум (39,7 % от общего объема освоенных инвестиций республики), или 123,6 % к уровню января-июня 2017 года;

- выполнено строительных работ на 14659,3 млрд. сум (67,9 % от общего объема строительных работ), или 108,6 % к уровню января-июня 2017 года;

- произведено (оказано) услуг на 36755,4 млрд. сум (55,2 % от общего объема услуг), или 97,8 % к уровню января-июня 2017 года;

- сформировано 88,0 % от общего объема розничного товарооборота, составившего 55253,6 млрд. сум (рост на 2,4 %);

- экспортировано продукции (товаров и услуг) на 2723,3 млн. долл. США (34,9 % от общего объема экспорта), что на 1022,8 млн. долл. США, или на 60,1 %, больше 2017 года;

- обеспечен рост грузооборота автомобильного транспорта на 4,3 % (79,7 % от общего объема грузооборота);

- обеспечен рост пассажирооборота на 2,6 % (95,1 % от общего объема пассажирооборота).

Таким образом, дальнейшее стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в различных странах, в том числе и в Республике Узбекистан, является мощнейшим фактором инновационного развития страны, которое приведет к повышению конкурентоспособности экономики, что будет способствовать модернизации экономики, достижению качественных изменений в структурном составе экономики, дальнейшему экономическому развитию и росту благосостояния населения.

2-тема: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

План:

§1. Организационно-правовые формы собственности бизнеса.

§2. Классификация предпринимательской деятельности

§3. Формы предпринимательской деятельности

§4. Виды предпринимательской деятельности

Ключевые слова: *лизинг, аудитор, маркетинг, трейдер, инжиниринг, рекрутмент, реклама, инновация, прибыль, посредник, лоббирование, венчурное предпринимательство*

§1. Организационно-правовые формы собственности предприятия

Предприятие - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте. Оно обладает следующими **признаками**:

- предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
- предприятие отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;
- предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

- предприятие имеет право быть истцом и ответчиком в суде;
- предприятие должно иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;
- предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

Организационно-правовая форма собственности предприятия, закрепленная в ее учредительных документах должна полностью соответствовать требованиям законодательных актов, Гражданского Кодекса. В учредительных документах, в частности, указываются организационно-правовые формы хозяйствования.

В рыночно-ориентированных странах функционируют различные организационно-хозяйственные формы, например, хозяйственные товарищества, полное товарищество, коммандитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество. С учетом характера участия в воспроизводственном процессе могут быть кооперативные, коллективные предприятия. Субъекты могут быть коммерческие и некоммерческие в виде потребительских обществ. Могут функционировать финансово-промышленные группы, ассоциации, союзы, агропромышленные группы.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) или на акции учредителей (участников) уставным фондом (уставным капиталом). Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников) или приобретения ими акций, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества и общества могут создаваться в форме полного товарищества, коммандитного товарищества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью, акционерного

общества.

Полным признается товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и отвечают по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания», а также слова «полное товарищество».

Командитным товариществом признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Лицо может быть полным товарищем только в одном командитном товариществе.

Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в командитном товариществе.

Полный товарищ в командитном товариществе не может быть вкладчиком в том же товариществе и участником другого полного товарищества.

Фирменное наименование командитного товарищества должно содержать имена (наименования) всех полных товарищей, а также слова «командитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания», а также слова

«коммандитное товарищество».

Если в фирменное наименование коммандитного товарищества включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

Акционерным обществом признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

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.

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

Семейное предпринимательство основывается на добровольности его

участников.

Семейное предпринимательство может осуществляться с образованием или без образования юридического лица.

Организационно-правовой формой семейного предпринимательства, осуществляемого с образованием юридического лица, является семейное предприятие.

Частное предприятие



Создается и управляется:

одним физическим лицом



Уставный фонд:

нет минимального размера



Учредительные документы:

устав



Привлечение партнеров:

нет



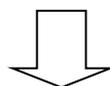
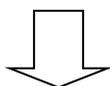
Налогообложение:

налоги уплачивает предприятие

Собственник частного предприятия обязан управлять его деятельностью непосредственно. Он не может передать полномочия по управлению наемному менеджеру.

Налогообложение юридических лиц в Узбекистане не зависит от их организационно-правовой формы. Если предприятие является субъектом малого предпринимательства, в соответствии со ст. 5 Закона РУз «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности», оно может выбирать между общеустановленными налогами и упрощенной системой налогообложения (уплатой ЕНП).

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ



Преимущество:

частное предприятие – юридическое лицо и, в отличие от индивидуального предпринимателя, может осуществлять любую деятельность, не запрещенную законодательством.

Недостаток:

в случае банкротства собственник несет неограниченную ответственность по его обязательствам. Этот риск компенсируется отсутствием налогообложения чистой прибыли, остающейся после уплаты налогов ЧП как юридическим лицом.

Бывает, что по тем или иным причинам бизнес перестал устраивать собственника. Что можно сделать с предприятием или своей долей в нем? Владелец частного предприятия может продать или подарить предприятие целиком, как имущественный комплекс, либо ликвидировать его и распродать имущество по частям.¹³

Семейное предприятие



Участники:

члены одной семьи



Уставный фонд:

не менее 10 МРЗП



Учредительные документы:

учредительный договор



Привлечение партнеров:

только члены семьи при условии внесения вкладов в уставный фонд



Минимальное число участников:

2 человека

Семейное предприятие – субъект малого предпринимательства. Может работать в частном жилом доме или дворе. При этом даже не требуется перевод жилого помещения в категорию нежилого. Но есть ограничения на допустимые виды деятельности.

¹³ Пугач Игорь. Инфографика: ЧП, СП, ООО, АО. Преимущества и недостатки форм бизнеса. <http://kommersant.uz/kejs/infografika-opfb>. Дата обращения 15.05.2017.

Основные недостатки: круг участников ограничен членами семьи и неограниченная ответственность собственников предприятия по его обязательствам.

В соответствии со ст. 14 Закона «О семейном предпринимательстве», каждый участник семейного предприятия вправе участвовать в управлении им, принятии решений, контроле за финансово-хозяйственной деятельностью. Как именно это осуществляется, в законе не говорится, однако все основные моменты должны быть подробно прописаны в учредительном договоре, иначе в случае возникновения разногласий между участниками СП его работа может быть существенно затруднена.

Участник семейного предприятия имеет право выйти из его состава. Если иное не предусмотрено учредительным договором, то СП обязано возвратить выходящему участнику часть стоимости имущества пропорционально размеру имущества, внесенного участником в уставный фонд, или выделить ему имущество в натуральном виде такой же стоимости.

В случае смены главы СП, добровольного входа (выхода) участника в (из) состав(а) семейного предприятия, расторжения брака между супругами или смерти участника СП в учредительный договор вносятся соответствующие изменения и дополнения. При этом государственная перерегистрация СП не требуется.¹⁴

Эти организационные формы предпринимательства соответствуют мировой практике и отвечают, в основном, рыночным условиям ведения хозяйства.¹⁵

Корпоративные финансы — это относительно самостоятельная сфера финансовой системы, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота средств организаций и выраженных в виде различных денежных потоков. Именно в этой сфере формируется основная

¹⁴ Там же

¹⁵ Финансы: учебник для бакалавров / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – С. 426.

часть финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов, которые служат основным источником экономического роста и социального развития общества.¹⁶

Главное отличие АО от других форм организации бизнеса в том, что она существует независимо от владельцев. Ограниченная ответственность – важное преимущество по сравнению с индивидуальным предприятием или товариществом. АО вправе привлекать капитал в денежной форме от своего имени, не возлагая на своих собственников неограниченную ответственность. Следовательно, для удовлетворения претензий к АО невозможно конфисковать личное имущество акционеров.

Основные отличительные черты АО – наличие общего капитала, разделенного на определенное количество равных долей (акций), а так же принцип разделения ответственности.

Первая особенность делает вложения средств в АО менее рискованным, поскольку принцип ограниченной ответственности снимает с акционеров имущественную ответственность в случае неудачи коммерческой деятельности акционерной компании как единого целого. На практике, однако, возникает определенное противоречие с одной стороны, возможны рискованные спекулятивные операции, поскольку акционеры в случае банкротства корпорации теряют только свой вклад, но не все имущество.

Вторая особенность (разделение ответственности) способствует мобилизации значительных финансовых ресурсов в уставные капиталы акционерных обществ. Это делает возможным реализацию масштабных инвестиционных проектов, что не под силу малым и средним компаниям.

Третья особенность заключается в том, что в условиях неопределенности, свойственной экономическим процессам, происходящим в рыночной среде, инвесторы стремятся распределить риски путем вложения своих средств в финансовые активы различных компаний. Для оптимальной диверсификации (разнообразия) вложений необходимо, чтобы инвестор

¹⁶ R. Brealey, S. Myers, F. Allen, Principles of Corporate Finance, Global Edition, 11/E, McGraw-Hill/Irwin, 2014

владел портфелем ценных бумаг многих эмитентов. Подобного распределения средств невозможно добиться без отделения собственности от управления акционерной компанией. Таким образом, можно утверждать, что корпоративная форма организации бизнеса лучше других подходит для диверсификации собственником – инвестором его активов, так как позволяет владеть относительно небольшими долями в акционерном капитале различных компаний.

Четвертая особенность заключается в том, что отделение собственности от управления способствует экономии затрат на получение информации. Менеджеры могут собрать и обобщить довольно точные и подробные сведения о производственном и финансовом потенциале компании, необходимые для принятия управленческого решения. Владельцам корпорации достаточно иметь общие представления о ее производительной и финансовой деятельности, т.е. о том, насколько эффективно корпорация работает и приносит приемлемую прибыль.

Пятая особенность состоит в том, что АО особенно рациональна при отделении собственности от управления, так как допускает довольно частые изменения в составе собственников.

Формирование АО начинается с подготовки учредительных документов – договора и устава. Учредительный договор содержит ряд сведений, включая название корпорации, ожидаемый срок ее деятельности (в большинстве случаев он неограничен), цель бизнеса, имена владельцев и руководителей, количество разрешенных к выпуску акций, объем оплаченного акционерного капитала и др. После получения разрешения от властей штата выпускают устав корпорации, утверждающий ее как юридическое лицо, и устанавливают условия ее деятельности.

В крупных АО акционеры и менеджеры – это обычно разные группы лиц. Акционеры избирают правление, правление назначает ведущих менеджеров, которые отвечают за управление делами корпорации в интересах акционеров. Номинально акционеры контролируют деятельность

корпорации посредством избрания Совета Директоров.

Существенным недостатком АО является ее двойное налогообложение.

Акционерное общество



Учредители и участники:

один / несколько.
Обязательны иностранные акционеры, доля - не менее 15% уставного фонда



Уставный фонд:

сумма стоимости акций, не менее \$400 тыс. по курсу ЦБ.
Номинальная стоимость акции: не более 5000 сумов



Учредительные документы:

устав



Привлечение средств:

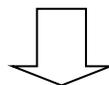
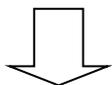
выпуск дополнительных акций



Налогообложение:

налог на доходы акционеров, выплачиваемые в виде дивидендов и процентов

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО



Преимущества:

ограниченная ответственность,
простота привлечения дополнительных средств.

Недостатки:

при большом количестве акционеров трудно управляемо со стороны собственников.
Особенности в Узбекистане – низкая ликвидность ценных бумаг, сильная правовая зарегулированность, необходимость организовывать множество внутренних структур: наблюдательный совет, ревизионная комиссия, внутренний аудит и др.

АО — единственная форма бизнеса, управление текущими делами которой может быть передано по договору сторонней коммерческой

организации – доверительному управляющему. Но если акционеры не готовы на такой шаг, то более традиционный способ организовать управление большой компанией, образовать правление и назначить директора, которые и будут в реальности вести бизнес.

АО подходит для создания крупного бизнеса.¹⁷

Обществом с ограниченной ответственностью признается общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества.

Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный фонд (уставный капитал) которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости внесенных ими вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Общество с ограниченной или дополнительной ответственностью (далее — общество) приобретает статус юридического лица с момента его государственной регистрации в порядке, установленном законодательством (Закона «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 6 декабря 2001 года N 310-II, далее - Закон об ООО).

Число участников общества не должно быть более пятидесяти.

¹⁷ Указ Президента Республики Узбекистан от 29 сентября 2017 г., № УП-5197 «О внесении изменений и дополнений, а также признании утратившим силу некоторых актов Президента Республики Узбекистан»

Общество с ограниченной ответственностью



Владельцы:

любые физ. и юр. лица, включая иностранных. Может быть создано одним физ. или юр. лицом



Уставный фонд:

не менее 40 МРЗП, разделен на доли



Учредительные документы:

учредительный договор и устав



Привлечение партнеров:

путем внесения вкладов в уставный фонд при условии согласия всех участников общества

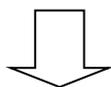


Максимальное число участников:

50 человек

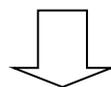
ООО — наиболее популярная организационно-правовая форма бизнеса.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ



Преимущества:

риск участника ограничен размером вклада, доход облагается по более низкой ставке, чем доходы, облагаемые НДФЛ.



Недостаток:

ограничения на продажу или уступку доли другим способом. Из ООО трудно выйти без потери части стоимости доли.

Общество с дополнительной ответственностью

Единственное отличие ОДО от ООО — предел ответственности участников. Ответственность субсидиарная, солидарная, в одинаковом для всех кратном размере к величине вклада. Предел ответственности может быть ограничен уставом.

Данная форма организации бизнеса непопулярна из-за ответственности участников общества своим имуществом по обязательствам предприятия.

Основным механизмом участия совладельцев ООО и ОДО в управлении является общее собрание. К его исключительным полномочиям относятся, в частности: изменение размеров уставного фонда, внесение изменений и дополнений в учредительные документы, прием новых и исключение существующих участников общества, избрание и досрочное прекращение полномочий исполнительных органов, ревизионной комиссии (ревизора) и других органов общества, принятие решения о распределении прибыли. Решение этих вопросов не может быть делегировано директору, правлению или другому органу. Сделки, в совершении которых имеется заинтересованность директора, члена правления или участника общества, владеющего 20 и более процентов голосов в нем, а также крупные сделки с имуществом общества подлежат одобрению общим собранием участников.

По требованию участников, располагающих не менее 10% от общего числа голосов участников общества, его исполнительное руководство обязано созвать внеочередное общее собрание.

§2. Классификация предпринимательской деятельности

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам.

- ❖ *по назначению готовой продукции предприятия делятся на:*
 - ✓ производящие средства производства
 - ✓ производящие предметы потребления;

- ❖ *по признаку размеров предприятия делятся на:*
 - ✓ крупные;
 - ✓ средние;

✓ мелкие;

❖ *по формам собственности различают:*

✓ частные предприятия;

✓ коллективные предприятия;

✓ государственные предприятия;

✓ муниципальные и совместные предприятия (предприятия с иностранными инвестициями).

❖ *по признаку технологической общности различают:*

✓ предприятие с непрерывным процессом производства;

✓ предприятие с дискретным процессом производства;

❖ *по специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на:*

✓ специализированные;

✓ диверсификационные;

✓ комбинированные.

❖ *по типам производственного процесса предприятия делятся на:*

✓ предприятия с единичным типом производства;

✓ предприятия с серийным типом производства;

✓ предприятия с массовым типом производства;

✓ предприятия с опытным типом производства.

❖ *по признакам деятельности различают*

✓ промышленные предприятия;

✓ торговые предприятия;

✓ транспортные и другие.

❖ ***По формам собственности:***

- ✓ частные предприятия;
- ✓ государственные предприятия;
- ✓ смешанное;
- ✓ предприятия в собственности общественных объединений (организаций).

❖ ***По количеству собственников:***

- ✓ индивидуальные (собственность принадлежит одному физическому лицу);
- ✓ коллективные (собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам);
- ✓ долевая собственность (с определением долей каждого из них);
- ✓ совместная собственность (без определения долей).

❖ ***По виду или назначению:***

1) ***производственное:***

- *инновационное;*
- *научно-техническое*
- *производство товаров*
- *оказание услуг*
- *производственное потребление товаров*
- *производственное потребление услуг*
- *информационное*

2) ***коммерческое:***

- *торговое*
- *торгово-закупочное*
- *торгово-посредническое*
- *товарные биржи*

3) финансовое:

- банковское
- страховое
- аудиторское
- лизинговое
- фондовые биржи

4) консультативное:

- общее управление
- администрирование
- финансовое управление
- управление кадрами
- маркетинг
- информационная технология

❖ По отношению к закону:

1) законное;

2) незаконное (осуществление предпринимательской деятельности без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере);

3) лжепредпринимательство (создание организации без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность, а имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившей ущерб гражданам, организациям или государству);

За организацию незаконного предпринимательства и

лжепредпринимательства установлена уголовная ответственность

❖ По территориальной принадлежности:

- ✓ местное;
- ✓ региональное,
- ✓ национальное;
- ✓ международное;
- ✓ мировое.

❖ С точки зрения темпов развития:

- ✓ быстрорастущие;
- ✓ медленно наращивающие темпы развития компании.

❖ С точки зрения уровня прибыльности и доходности:

- ✓ высокоприбыльные;
- ✓ низкорентабельные.

❖ По уровню рискованности:

- ✓ организации, осуществляющие низкорисковые виды бизнеса;
- ✓ организации, осуществляющие очень рискованные виды бизнеса.

❖ По цели деятельности

- ✓ коммерческое,
- ✓ некоммерческое

§3. Формы предпринимательской деятельности

Форма предпринимательства - это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, а также отношения данного предприятия с другими предприятиями и государственными органами.

Конкретная форма предпринимательства определяется состоянием рынка и наличием капитала у предпринимателя.

С точки зрения формы различают индивидуальное, коллективное и корпоративное предпринимательство.

Индивидуальная форма предпринимательства есть предпринимательская деятельность граждан, осуществляемая без образования юридического лица.

Занимают незначительное место в производственном секторе, имея скорее социальное значение, чем экономическое. Они представлены предприятиями без образования юридического лица. Капитал предпринимателя не выделяется из его личного имущества, на которое распространяется риск потерь. Такие предприятия, как правило, не используют прогрессивные технологии, а базируются на малопроизводительных средствах труда и ручном труде.

Коллективная форма предпринимательства осуществляется организациями со статусом юридического лица и без него (статуса).

Получило особое развитие в XX в. и в настоящее время занимает доминирующее положение как в малом, так и в крупномасштабном бизнесе. Оно может существовать в следующих формах:

- хозяйственные товарищества,
- хозяйственные общества,
- ассоциации,
- союзы,
- кооперативы.

Корпоративное предпринимательство - это объединение предприятий без потери самостоятельности, снижения издержек производства и получения прибыли.

Основными формами корпоративного предпринимательства являются концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели и финансово-промышленные группы.

Используя такой критерий, как статус учредителя (учредителей), различают государственное и частное предпринимательство.

Государственное предпринимательство возникает благодаря усилиям государства, субъектов Республики Узбекистан в лице соответствующих органов.

Частное предпринимательство - продукт создания частными лицами (физическими и юридическими). В экономической литературе государственное (публичное) и частное предпринимательство некоторые ученые относят также к основным формам предпринимательства.

Государственное предпринимательство берет на себя управление в тех случаях, когда требуются огромные капитальные вложения средств, срок отдачи велик и риски высоки. Здесь и выплывает основное отличие от частного предпринимательства: первоочередная цель государственного предпринимательства - не получение прибыли, а решение социально-экономических задач (обеспечение необходимых темпов экономического и производственного роста, смягчение циклических колебаний экономики, обеспечение занятости населения и ликвидация безработицы, стимулирование научно-технического прогресса и т. д.).

Существуют и трудности, которые приходится решать государственному предпринимательству:

- 1) предоставление льгот;
- 2) финансовая помощь важным науко- и капиталоемким отраслям экономики;
- 3) стимулирование научно-технического прогресса и укрепление места страны в мировом хозяйстве;
- 4) создание новых промышленных предприятий;
- 5) увеличение числа рабочих мест;
- 6) охрана окружающей среды и экологической обстановки;
- 7) развитие фундаментальных научных исследований;

8) производство товаров, являющихся по закону государственной монополией.

Однако частное предпринимательство по объективным причинам развивается более быстрыми темпами, чем государственное. В деятельности государственных предприятий всегда присутствуют политические мотивы, которые зачастую идут вразрез с экономическими.

Государство может регулировать рыночные отношения только тогда, когда в его руках находятся мощные экономические рычаги управления.

Государство влияет на рыночный механизм через:

- 1) свои расходы;
- 2) налогообложение;
- 3) регулирование;
- 4) государственное предпринимательство.

Коллективное предприятие выступает в двух ипостасях: с одной стороны, нанимает рабочую силу, с другой, - члены трудового коллектива живут за счет продажи собственной рабочей силы. Эта особенность определяет специфику экономического поведения подобного предприятия.

Функция полезности коллективного предприятия сравнима с функцией полезности семейного предприятия и включает совокупный денежный доход и совокупное свободное время трудового коллектива. Каждый его член сталкивается с противоречием в желании получить максимальный доход и свободное время. Оценка ценности в данном случае будет субъективна.

В коллективном предприятии существует и еще одна задача, которая не стоит перед семейным хозяйством: разделение доходов между членами коллектива. Часто из-за недовольства по этому вопросу снижается трудовая мотивация и падает эффективность производства.

Чаще всего такой вид встречается в сельском хозяйстве. Как правило, весь объем произведенной продукции реализуется на свободном рынке по рыночной цене, поэтому выручка от реализации приравнивается к

денежному доходу трудового коллектива. Коллективный доход делится на 2 части:

1. первая распределяется пропорционально затраченному каждым членом коллектива труду;
2. другая - делится по иным принципам, определяемым членами.

§4. Виды предпринимательской деятельности

Процесс общественного воспроизводства включает четыре стадии:

1. производство,
2. распределение,
3. обмен
4. потребление.

В соответствии с этим любая предпринимательская деятельность в той или иной мере связана с основными фазами воспроизводственного цикла.

Принято различать следующие виды предпринимательства:

-  производственное
-  коммерческое
-  финансовое
-  посредническое
-  консультативное
-  страховое
-  венчурное.

1. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Производственное предпринимательство - это деятельность, направленная на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, подлежащих последующей реализации потребителям. Функция производства в данном виде предпринимательства является основной.

Разновидностями производственного предпринимательства являются производство товаров, оказание услуг, инновационное, научно-техническое и информационное предпринимательство.

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет.

В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

Выбор области деятельности производственного предпринимательства определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя. Предварительно проводится маркетинговое исследование, изучается рынок, выясняется, насколько потребителю необходим предлагаемый товар, каковы уровень и динамика спроса, каковы факторы, влияющие на уровень спроса, каковы предполагаемые издержки и объемы продаж.

Производственное предпринимательство обеспечивает, как правило, 10-12% рентабельности предприятия.

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов производства орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

К факторам производства относятся:

- ✓ производственные фонды
- ✓ рабочая сила
- ✓ информация.

Основные средства - это совокупность произведенных материально вещественных ценностей, которые действуют в течение длительного времени и постепенно утрачивают свою стоимость. В зависимости от

участка в процессе производства различают:

1) Основные производственные фонды - это средства труда, участвующие в повторяющемся процессе производства и переносящие по частям свою стоимость на готовый продукт.

2) Основные непроизводственные фонды - жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, которые находятся на балансе предприятия.

Оборотные средства - обязательный элемент производства, основная часть себестоимости продукции. Оборотные средства предприятия - это совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения.

1) Оборотные производственные фонды (сфера производства) - это предметы труда, которые полностью потребляются в каждом цикле производства, изменяют свою натуральную форму и целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию.

2) Фонды обращения - готовая продукция на складах, товары в фирменных магазинах, средства в расчетах, а также денежные средства, находящиеся на счетах в банке и в кассе.

Факторы, влияющие на предпринимательство, особенно производственное, можно разделить на:

– экономические, технологические, политико-правовые, институциональные, социокультурные, демографические и природные. Все они оказывают влияние на распространенность ресурсов и общество в целом, что важно для осуществления предпринимательской деятельности.

К многочисленным **экономическим факторам** можно отнести: масштаб рынков и уровень их развития, доходы населения, размер платежеспособного спроса и конкуренцию в разных отраслях, курс национальной валюты и т. д. Все это влияет на отраслевой бизнес и предпринимательскую инициативу.

Технологические факторы говорят об уровне научно-технического прогресса и материально-технической базы.

Политические и правовые факторы определяют отношения общества и государства, механизмы государственного влияния и процессы принятия важных решений, развитость нормативно-правовой базы и правосознания в стране.

Роль государства для успешного функционирования производственного предпринимательства состоит в решении следующих задач:

- 1) государственная финансовая поддержка производственного предпринимательства;
- 2) грамотное налоговое регулирование;
- 3) правовое и информационное обеспечение производственного предпринимательства.

Крупное и среднее производственное предпринимательство из-за своих особенностей не меньше, чем малое, требуют государственного внимания и финансовой поддержки. В условиях ограниченности бюджетных средств, их нехватки на поддержку производственного предпринимательства возможно проводить косвенную поддержку, которая сегодня слабо применяется и сильно коррумпирована.

2.КОММЕРЧЕСКОЕ (ТОРГОВОЕ) ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения. Ведь произведенные товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается коммерческо-торговое предпринимательство, как основной второй вид узбекского предпринимательства.

Коммерческое предпринимательство - деятельность, основу которой составляют товарно-денежные отношения и торгово-обменные операции, т. е. перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет высокой потребности в

производственных ресурсах, в структуре капитала преобладает оборотный.

Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства является непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар.

Коммерческое предпринимательство привлекает видимой возможностью продать товар по цене намного более высокой, чем он был куплен, и положить тем самым в карман весомую прибыль. Такая возможность действительно существует, однако на практике ее реализовать значительно сложнее, чем кажется.

Перед осуществлением предпринимательской деятельности проводится анализ рыночной ситуации с тем, чтобы впоследствии обеспечить превышение цены реализации товара над его закупочной ценой.

Коммерческое предпринимательство считается эффективным, если чистая прибыль от сделки составляет 20-30% затрат.

Разновидностями коммерческого предпринимательства являются торговое, торгово-закупочное, торгово-посредническое предпринимательство и деятельность товарных бирж.

Сфера официального коммерческого предпринимательства - магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, др. учреждения торговли. В связи с приватизацией государственных торговых предприятий значительно возросла материальная база личного и коммерческого предпринимательства. Возникли обширные возможности начать свое коммерческое дело, выкупив или построив магазин, организовав свою торговую точку.

Для успешного занятия торговым предпринимательством необходимо досконально знать неудовлетворенный спрос потребителей, быстро реагировать, предлагая соответствующие товары или их аналоги. Торговое предпринимательство более мобильно, изменчиво, так как непосредственно связано с конкретными потребителями.

Считается, что для развития торгового предпринимательства должны быть как минимум два основных условия:

1) относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка);

2) более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль.

Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

Особенности коммерческого предпринимательства:

1) В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции.

2) В качестве исходной стадии технологии стоит выбор, что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

3) Чтобы быть уверенным в выполнении перечисленных условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, то есть какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены по покупке и реализации.

Внутренняя торговля является самостоятельной системой данной

отрасли и представляет собой совокупность предприятий торговой деятельности, которые занимаются куплей-продажей товаров и оказанием услуг на территории РУз.

Розничная торговля представляет собой конечный элемент в процессе движения товара от производителя к конечному потребителю.

Розничная торговля имеет свои особенности:

- 1) исследует соотношение спроса и предложения на рынке;
- 2) определяет конъюнктуру;
- 3) отбирает товары по принципу наибольшей полезности;
- 4) проводит расчеты с поставщиками за полученные товары;
- 5) дорабатывает товары и формирует на них цены.

Розничная торговля - это важный элемент экономики страны и торгового предпринимательства. С каждым годом товарооборот в Узбекистане растет, это подтверждается положительными тенденциями развития розничной торговли.

На внутреннем рынке страны существуют разнообразные розничные предприятия:

- 1) по реализуемому ассортименту;
- 2) по форме торгового обслуживания;
- 3) по уровню цен;
- 4) по типу работающего предприятия;
- 5) по концентрации и местоположению торговых организаций.

Розничная торговля ориентируется на конкретного потребителя, приспосабливается к его интересам. Сегодня услугами розничных торговцев пользуются в различной степени представители разных слоев общества.

Оптовая торговля не менее важна для экономики страны, способствуя маневрам с материальными ресурсами, распределению запасов продукции и ее излишков и устранению товарного дефицита. Оптовая торговля максимально использует всю совокупность товарных ресурсов. При оптовой торговле товар закупается крупными партиями. Оптовики, как правило,

вообще не связаны в своей деятельности с конечными потребителями.

2. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Финансовое предпринимательство - это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (узбекский сум) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за сум, хотя и это тоже финансовая сделка, а непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

Финансовое предпринимательство - это разновидность коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя).

Финансовая деятельность связана и с производственной, и с коммерческой, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль. Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки.

Разновидностями финансового предпринимательства являются банковское, страховое, аудиторское, лизинговое предпринимательство и деятельность фондовых бирж.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Финансово-кредитное предпринимательство относится к числу самых сложных, оно имеет глубокие исторические корни в ростовщичестве, известном со времен Древней Греции.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы, валютные биржи и другие специализированные организации). Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка Республики Узбекистан и Минфина РУз. В соответствии с законодательными актами предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками. Государство в лице Минфина РУз выступает также в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг, в этом качестве выступают субъекты РУз, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги.

Особенности финансового предпринимательства:

1) Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа денежно-финансовых рынков и маркетинговой деятельности.

2) Финансовое предпринимательство нуждается в наличии хорошо

поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой.

3) Финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Коммерческий банк - это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе различные организации, осуществляющее прием денежных вкладов и производящее всевозможные расчетные операции по поручению клиента.

Операции коммерческих банков делятся на три сферы:

- 1) пассивные (привлечение средств);
- 2) активные (размещение средств);
- 3) комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Фондовая биржа - организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Принцип работы фондовой биржи основывается на быстром и своевременном регулировании спроса и предложения. На фондовой бирже существуют так называемые котировки ценных бумаг. Они регулярно оцениваются специалистами котировочного отдела по всем ценным бумагам, с которыми работают на бирже. Такая информация всегда доступна, текущие курсы постоянно отображаются на световом табло и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Изменение курсов показывает, по какой цене в определенный момент на данной бирже можно купить или продать конкретные акции. Эти цены пересчитываются по определенной системе

формул и служат основой для последующего получения индексов биржевой активности, отражающих все изменения экономической конъюнктуры. За рубежом сами фирмы и предприятия на бирже не присутствуют - их интересы защищает или банк, или брокерская компания биржи.

Торговля на таких площадках, как фондовые биржи - сложный многогранный процесс. Трейдеры, которые в нем участвуют придерживаются самых разных тактик, их поведение на рынке диктуется множеством факторов. В рамках основных стратегий торговли сложились вполне конкретные стереотипы поведения трейдеров на рынке. Но если описывать каждую из них традиционными терминами и определениями, то это получится очень громоздко и длинно.

Поэтому со временем среди трейдеров родились упрощенные образные варианты того, как называют игроков на фондовой бирже.

Это своего рода сленг, который присутствует в любой профессиональной среде. При этом как-то само собой сложилось, что в случае с торговлей на фондовых биржах данный сленг оказался тесно связан с животным миром. Если вы посмотрите на сводки современной биржи, то выяснится, что финансовые дебри в изобилии населены быками, медведями, зайцами, волками, овцами, лосями и прочей живностью.

Ключевыми игроками являются быки и медведи. Под этими названиями скрываются две основные стратегии заработка с помощью биржевой торговли. Одни получают прибыль при росте рынка, повышении стоимости определенных ценных бумаг, котировок валют и прочих финансовых инструментов. Таких игроков на фондовой бирже называют быками. Их оппоненты - медведи - предпочитают открывать короткие позиции Short, то есть зарабатывать на продаже активов при падении их цены.

3. ПОСРЕДНИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Четвертым видом предпринимательства в зависимости от содержания его деятельности является посредническая предпринимательская

деятельность.

Посредническое предпринимательство - предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего звена в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере весьма рискованной, поэтому предприниматель-посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника

- соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Посредник - это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющиеся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей.

В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации.

Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рискованной, поэтому предприниматель - посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании

услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Предприниматель как посредник сталкивается с решением следующих задач с целью привлечения клиентуры:

- 1) определение дефицита, потребностей определенных сегментов рынка и поиск способов их удовлетворения;
- 2) выявление сфер бизнеса, которые нуждаются в посреднических услугах различного вида.

Посредники - физические или юридические лица, которые могут заниматься предпринимательской деятельностью без создания юридического лица, представляющие интересы производителя или потребителя, действующие от их имени и получающие от этого доход.

В экономической теории посредничество - это операция, проводящаяся в промежуток времени между выпуском продукции (оказанием услуги, выполнением работ) и доставкой ее к потребителю. В процессе ведения предпринимательской деятельности большинство предпринимателей используют услуги посредников при заключении сделок.

Посредничество облегчает производителю процессы сбыта, повышает эффективность его работы, так как не приходится отвлекаться непосредственно от производства, разделив с посредником обязанности по продвижению товара к потребителю.

Торговая посредническая деятельность отличается от других разновидностей этой предпринимательской деятельности тем, что приобретает право собственности на товар, с которым работает. Самая многочисленная часть представляет розничную торговлю (продукция перепродается конечному потребителю) и оптовую (крайне редко имеет дело с конечным покупателем).

Торговые посредники обеспечивают приобретение продукции клиентами с меньшими затратами, чем это обеспечила бы фирма-производитель, продавец, в свою очередь, освобождается от необходимости

поиска путей сбыта, что значительно повышает затраты на рекламу, транспорт, складские хозяйства. Посредники могут оказывать полный комплекс услуг производителям и потребителям - от поиска партнера и заключения договора о сделке до послегарантийного обслуживания.

Агентские посредники действуют только в качестве представителя своего клиента. Они не приобретают право собственности на товар, с которым работают. Если торговые посредники зарабатывают на разнице цен купли-продажи продукции, то агентские посредники получают свой доход в виде гонораров и комиссионных. Комиссионеры наделены широкими полномочиями со стороны клиента. Они принимают на себя все физические манипуляции с товарами, договариваются об условиях сделки. Оплата их услуг определяется путем вычета своего вознаграждения из полученной прибыли, остаток вручается клиенту. Организация, выступающая в роли комиссионера, заключает с клиентом договор комиссии, осуществляет предпринимательскую деятельность, которая направлена на получение прибыли от выполнения услуг по заключению сделок купли-продажи комиссионного товара, т. е. собственности другой организации (комитента). Комиссионер часто имеет необходимый инвентарь для приемки, хранения, обработки и продажи товаров. Договор комиссии содержит ряд положений: 1) верхний и нижний уровни цен для реализации товаров; 2) четкие сроки поставки товаров по заказам клиентов; 3) гарантийные сроки товара, период времени для удовлетворения претензий; 4) размер и условия выплаты комиссионного вознаграждения.

По договорам комиссии комиссионер осуществляет реализацию товаров, принадлежащих фирме-клиенту, или, наоборот, закупает товары для комитента, а при необходимости - делает и то, и другое.

Комиссионные отношения в основном возникают тогда, когда дилерские отношения невыгодны, а агентские соглашения сильно ограничивают полномочия посредников и мешают работе при заключении сделок купли-продажи.

При совершении комиссионной сделки вознаграждение в большинстве стран небольшое (не более 4 %), а при розничной продаже, с предоставлением гарантий выполнения операции, размер его может увеличиваться до 10-15 %.

Комиссионер для повышения дохода может предоставлять дополнительные услуги: проводить оценку качества товара, осуществлять рекламу, определять размер оптимальной цены и др. При оказании комиссионных услуг также существует коммерческий риск.

Разновидностью таких агентов являются коммивояжеры - предприниматели-посредники, которые ищут, подбирают свободные ресурсы в различных регионах, взаимодействующих по товарообменным операциям, вовлекают в оборот отходы производства и вторичные ресурсы. Коммивояжер, как правило, является представителем предприятия, но может осуществлять свою деятельность свободно от кого бы то ни было, его гонорар зависит от совершения торговой сделки по определенному виду товара. Коммивояжеры занимаются не только продажей, но и доставкой до клиента. К коммивояжерам относятся разъездные представители торговых фирм. Они предлагают покупателям товары по образцам и каталогам, обеспечивают довольно эффективную и навязчивую рекламу товаров и услуг, используют ранее сложившиеся прочные каналы сбыта продукции.

Брокеры непосредственно с товаром не работают. Они четко выполняют все инструкции и указания клиента, располагают меньшими возможностями в ходе работы. Спекулятивные посредники покупают и продают товары с одной целью - получить прибыль за счет изменения цены, очень часто затормаживают сделки и торговые операции с целью увеличения дохода из-за постоянно происходящих изменений уровня инфляции. На сельскохозяйственных рынках наиболее известны участники, относящихся к перерабатывающим предприятиям и производителям основных продуктов питания. Существуют также вспомогательные организации, которые содействуют остальным группам посредников в реализации их задач. Они не

участвуют в процессах товарооборота, но осуществляют содействие: предоставляют помещения, оборудование, оказывают различного рода услуги, проводят исследования для различных групп посредников

5. КОНСУЛЬТАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Консультативное предпринимательство (консалтинг) - предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических, управленческих и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

Консультативное предпринимательство осуществляется в различных формах: в виде разовых платных устных советов, в виде фундаментальных письменных проектов и т.п.

Письменные консалтинг-проекты имеют следующие составляющие части:

- выявление проблемы (диагностика);
- разработка проекта решений;
- варианты осуществления проекта решений.

Формы консультативного предпринимательства.

1. **Экспертный консалтинг** - форма пассивного консалтинга, при котором эксперт-консультант тщательно анализирует предоставленную клиентом информацию и самостоятельно разрабатывает рекомендации по внедрению проекта совершенствования, пути его внедрения.

2. **Процессный консалтинг** - форма активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты на всех этапах работы над проектом взаимодействуют с представителями заказчика, создавая условия для генерирования идей и предложений. Эксперты-консультанты совместно с представителями заказчика анализируют сложившуюся ситуацию в фирме, выявляют проблемы и предлагают пути их разрешения, разрабатывают

предложения по проекту совершенствования.

3. Обучающий консалтинг - форма активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты осуществляют с представителями клиента лекции, семинары, используют активные формы обучения (разрабатывают учебные тренинги, проводят деловые игры). При обучающем консалтинге создаются теоретические и практические условия для того, чтобы работники фирмы заказчика обучились и приобрели навыки аккумуляции предпринимательских идей, научились разрабатывать эффективные проекты совершенствования бизнеса.

Достоинство консультативного предпринимательства: отсутствие необходимости финансирования больших денежных сумм при его открытии.

При консультативном предпринимательстве основным фактором выступает человеческий капитал и его интеллектуальный компонент. Конкурентоспособность

зависит от скорости накопления качественных параметров применяемого интеллектуального капитала.

Разновидности консультативного предпринимательства:

1. Аудит - проверка финансовой отчетности фирм, ее экспертная оценка.

2. Бухгалтерское обслуживание - осуществление или восстановление бухгалтерского учета внешними по отношению к клиенту бухгалтерскими фирмами; консультативные услуги по организации и совершенствованию бухгалтерского учета.

3. Юридический консалтинг - правовые услуги, юридические советы; экспертные заключения о соответствии действия или документа юридическим нормам.

4. Обеспечение информационными технологиями - разработка и консультирование по использованию компьютерных программ, созданию баз данных, компьютерных сетей.

5. Инжиниринг - услуги по инженерной подготовке и обеспечению

процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов.

6. Инвестиционное обслуживание - финансовые услуги и консультирование.

7. Рекрутмент - услуги по подбору и оценке кадров.

8. Реклама - консультирование и проведение мероприятий по созданию положительного образа (имиджа) товара или фирмы.

9. Деловая информация - услуги по предоставлению экономической, технической, социальной, юридической и прочей информации.

10. Лоббирование - воздействие на государственные органы для создания оптимальных условий осуществления деятельности фирмы.

11. Образовательный тренинг - активное образовательное повышение квалификации.

Основными принципами консультирования являются:

- профессиональная компетентность и высокий профессиональный уровень оказываемой помощи;
- независимость оказываемых услуг;
- рекомендательный характер деятельности;
- коллективность работы.

6. СТРАХОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования.

Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой

предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

Каждый клиент в соответствии с договором платит страховые взносы, которые образуют страховой фонд. Он используется для выплат страховок. Однако ведение страховой деятельности возможно только при существовании законодательных документов, инструкций и методических материалов, необходимых для формирования страховых отношений, которые в совокупности образуют страховое законодательство.

Правовая сущность страхового предпринимательства состоит в установлении правовых отношений по защите имущественных интересов клиента за счет страховых выплат в соответствии с заключенным договором. Имущественный интерес страхователя является условием сотрудничества со страховщиком, без него страховая деятельность невозможна.

Страховое предпринимательство отличается от коммерческого страхования и всевозможных видов государственной поддержки. Страхование в данном случае является лишь видом деятельности с целью получения прибыли и страховые фонды выплат формируются отдельно у каждой компании.

Все правовые отношения в страховом предпринимательстве делятся на две группы:

- 1) правоотношения, принадлежащие непосредственно страхованию;
- 2) все процессы организации страхового предпринимательства.

Вопросы первой группы регулируются непосредственно страховым законодательством, а к решению задач второй могут подключаться уголовное и гражданское право.

В обязанности страховщика входят: 1) осмотр и оценка объектов, подлежащих страхованию; 2) информирование клиента о правилах

страхования; 3) подсчет и прием страховых взносов; 4) подтверждение совершения наступления страхового события и его причин, составление страхового документа; 5) определение размера компенсации; 6) страховая выплата.

У страхователя также есть обязательства: 1) своевременная уплата страховых взносов; 2) передача страховой компании всей необходимой информации для заключения страхового договора; 3) оповещение страховщика о наступлении страхового события в установленные сроки; 4) предоставление данных об обстоятельствах и причине страхового события, размере ущерба.

7. ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.

Это особый вид предпринимательства, заключающийся в разработке и внедрении в практику результатов научноисследовательских и опытно-конструкторских работ. В странах с развитой экономикой инфраструктура венчурного бизнеса включает инновационные банки, специализированные страховые компании, фонды поддержки и другие организации, обеспечивающие предпринимательские операции с высокими рисками.

Вне зависимости от вида предпринимательская деятельность будет успешной в том случае, если предприниматель сумеет своевременно и правильно оценить рыночные возможности с точки зрения целей и ресурсов своей фирмы, производить только необходимые субъектам рынка товары и услуги с меньшими издержками и необходимого качества. Добиться этого возможно только путем организации эффективной маркетинговой деятельности в рамках компании.

3-тема: «КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

План:

§1. Сущность кредита, его экономическое значение, функции и формы кредита

§2. Кредитование малого бизнеса коммерческими банками Республики Узбекистан

Ключевые слова: кредит, объекты и субъекты кредита, функции кредита, кредитная сделка, кредитная система, кредитор, заемщик, объект кредитной сделки, инвестор

§1. Сущность кредита, его экономическое значение, функции и формы кредита

Кредит – это передача настоящих активов (в том числе – денег) в обмен на будущие активы (в том числе – деньги) на условиях возвратности, на оговоренный срок и с уплатой процента.¹⁸

Кредит предоставляет возможность заимствования на оговоренный срок права собственности и получение в распоряжение актива в настоящем периоде на условия их возврата с уплатой процента в будущем периоде.



Существенной особенностью кредита является перенос во времени активов купли и продажи: получение актива в настоящем с его оплатой в будущем либо наоборот. При этом кредит может осуществляться как в денежной, так и в не денежной форме.

¹⁸ Селищев А.С. Деньги, Кредит, банки. Изд.дом «Питер», С-Петербург, 2007. 645 С., стр.70

Лицо, предоставляющее кредит, называется **кредитором**. Лицо, пользующееся кредитом, называется **заемщиком**.

Кредитор предоставляет заемщику кредит в обмен на обещание заемщика погасить сумму кредита при наступлении срока платежа. При этом размер кредитной ссуды является основной суммой долга. Дополнительная плата, которую заемщик обязан заплатить в качестве компенсации за полученный кредит, является суммой процента со ссуды. В ходе кредитной сделки устанавливается срок погашения, или продолжительность действия кредитной сделки.

Для заемщика размер долга вплоть до срока погашения является обязательством. Для кредитора ссуда до срока погашения является требованием, так она предоставляет право получить основную сумму и процент в момент погашения долга.

Кредитная сделка состоится лишь в том случае, если и кредитор и заемщик обоюдно заинтересованы в ее осуществлении. Так как обладание активом в настоящее время ценится выше, чем в будущем, кредитор должен получить компенсацию за ущерб (за отказ от немедленного потребления) в виде процента в денежной или натуральной форме.

Кредитором и заемщиком на кредитном рынке может быть любой экономический субъект. В современных условиях функцию кредитора очень часто выполняют коммерческие банки, а в качестве заемщиков чаще всего выступают общественный сектор, предприниматели, а также домашние хозяйства. Тем самым роль банков, помимо всего прочего, сводится к аккумулярованию «свободных» денежных средств одних экономических субъектов и их предоставлению другим экономическим субъектам.

Коммерческие банки, выдающие кредит, выполняют важную народно-хозяйственную функцию. Они являются посредниками между субъектами, осуществляющими сбережение, - сберегателями и инвесторами.

Осуществляя кредитные операции, банки способны трансформировать краткосрочные вклады в долгосрочные ссуды, и наоборот

(трансформационная функция). Банки предоставляют своим заемщикам различные виды кредитов, а с другой стороны – сами являются получателями кредита (рефинансируются) посредством выпуска ценных бумаг (например, облигаций) или получая дисконтный и ломбардный кредит у центрального банка. Выдача кредита, осуществляемая в различных формах и на различные сроки, формирует структуру процентных ставок кредитного рынка.

В современной экономике главными кредиторами являются коммерческие банки. Вместе с тем, кредиторами могут быть: центральный банк, государство и небанковские институты.

Спрос на кредит зависит от многих факторов. Отметим главные из них¹⁹:

1) Спрос на кредит связан положительной функциональной зависимостью с уровнем цен при прочих равных условиях. В самом деле, чем выше уровень цен, тем в большей степени фирма вынуждена прибегать к внешним источникам финансирования.

2) Спрос на кредит связан положительной функциональной зависимостью с реальным доходом. Как на парадоксально, но именно наиболее обеспеченные домашние хозяйства и крупные фирмы демонстрируют большую склонность к кредитным заимствованиям.

3) Спрос на кредит связан обратной функциональной зависимостью со ставкой процента, так как становится более дорогим.

4) Чем выше уровень ожидаемой инфляции, тем выше спрос на кредит (как известно, от инфляции выигрывает заемщик и проигрывает кредитор).

5) Экспансивная фискальная политика – сокращение налогов и увеличение государственных расходов приводит к росту дефицита государственного бюджета, может вызвать мультипликативный рост экономики, а значит – способствует увеличению спроса на кредит.

Экономическое значение кредита состоит в том, что он увеличивает покупательную способность экономического субъекта, который может его

¹⁹ Селищев А.С. Деньги, Кредит, банки. Изд.дом «Питер», С-Петербург, 2007. 645 С., стр.75

использовать для покупки товаров и производительного потребления. Посредством кредита происходит оптимизация использования денежной массы в обращении.

Кредит направляет капиталы в более перспективные сферы его применения и продуктивно влияет на совокупный спрос, производство и занятость.

Формы кредита тесно связаны с его структурой и в определенной степени с сущностью кредитных отношений. Элементами структуры кредита являются кредитор, заемщик и ссуженная стоимость, поэтому формы кредита можно рассматривать в зависимости от характера:

- кредитора и заемщика;
- ссуженной стоимости;
- целевых потребностей заемщика.

В зависимости от ссуженной стоимости целесообразно различать товарную, денежную и смешанную (товарно-денежную) формы кредита.

Товарная форма кредита исторически предшествует его денежной форме. Можно предположить, что кредит существовал до денежной формы стоимости, когда при эквивалентном обмене использовались отдельные товары. Первыми кредиторами были субъекты, обладающие излишками предметов потребления. В поздней истории известны случаи кредитования землевладельцами крестьян до сбора нового урожая, которое происходило зерном, другими сельскохозяйственными продуктами.

В современной практике товарная форма кредита не является основополагающей. Преимущественной формой выступает денежная форма кредита, однако применяется и его товарная форма. Последняя форма используется как при продаже товаров с рассрочкой платежа, так и при аренде имущества (в том числе при лизинге оборудования), прокате вещей. Практика свидетельствует о том, что кредитор, предоставивший товар с рассрочкой платежа, испытывает потребность в кредите, причем главным образом в денежной форме. Можно отметить, что там, где функционирует

товарная форма кредита, его движение часто сопровождается и денежной формой кредита.

2) денежная форма кредита наиболее типичная, преобладающая в современном хозяйстве, поскольку деньги являются всеобщим эквивалентом при обмене товарных стоимостей, универсальным средством обращения и платежа. Данная форма кредита активно используется как государством, так и гражданами как внутри страны, так и во внешнем экономическом обороте.

Движение кредита происходит не только на стадии предоставления средств во временное пользование, но имеет и другие стадии, в том числе возвращение ссуженной стоимости. Если кредит предоставлен в денежной форме и был возвращен также деньгами, то в данной сделке кредит проявляется в денежной форме. Товарную форму кредита можно признать только в тех кредитных сделках, в которых предоставление и возвращение ссуженных средств происходят в форме товарных стоимостей.

3) смешанная форма кредита если кредит был предоставлен в форме товара, а возвращен деньгами или наоборот, то в этом случае более правильно считать, что действует смешанная форма кредита. Смешанная (товарно-денежная) форма кредита часто используется в экономике развивающихся стран, рассчитывающихся за денежные ссуды периодическими поставками своих товаров (преимущественно в виде сырьевых ресурсов и сельскохозяйственных продуктов). Во внутренней экономике продажа товаров с рассрочкой платежа сопровождается постепенным возвращением кредита в денежной форме.

В зависимости от того, кто в кредитной сделке является кредитором, выделяются следующие формы кредита:

- коммерческая,
- банковская,
- государственная,
- потребительская,
- ипотечная,

- международная.

Вместе с тем в кредитной сделке участвует не только кредитор, но и заемщик; в кредитной сделке они равноправные субъекты. Предложение ссуды происходит от кредитора, спрос – от заемщика.

Если банк, например, предоставляет кредит населению, а физическое лицо вкладывает свои сбережения на депозит в банке, то в этих случаях имеется один и тот же состав участников (банк и население). Вместе с тем каждая из сторон занимает разное положение: в первом случае банк служит кредитором; во втором – заемщиком; в свою очередь в первом случае физическое лицо выступает в качестве заемщика, во втором – кредитора.

Коммерческая форма кредита – представляет собой кредитную сделку между предприятием-продавцом (кредитором) и предприятием-покупателем (заемщиком). Этот кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа за проданные товары. При этом, как правило, участники кредитных отношений регулируют свои хозяйственные связи и создают платежные средства в виде векселей.

Особенность коммерческого кредита является то, что сделка ссуды не является главной целью, она лишь сопутствует сделке купли-продажи, способствуя быстрой реализации товаров.

Сфера применения коммерческого кредита ограничена, поскольку он обслуживает только процесс обращения товаров. Как правило, коммерческий кредит имеет краткосрочный характер.

Банковская форма кредита - наиболее распространенная форма, поскольку именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи. По объему ссуда при банковской форме кредита значительно больше ссуд, выдаваемых при каждой из других его форм. Это не случайно. Банк является особым субъектом, основополагающим занятием которого чаще всего становится кредитное дело, он организует многократное круговращение денежных средств на возвратной основе.

Первая особенность банковской формы кредита состоит в том, что банк оперирует не столько своим капиталом, сколько привлеченными ресурсами. Заняв деньги у одних субъектов, он перераспределяет их, предоставляя ссуду во временное пользование другим юридическим и физическим лицам.

Вторая особенность заключается в том, что банк ссужает незанятый капитал, временно свободные денежные средства, помещенные в банк хозяйствующими субъектами на счета или во вклады.

Третья особенность данной формы кредита характеризуется следующим. Банк ссужает не просто денежные средства, а деньги как капитал. Это означает, что заемщик должен так использовать полученные в банке средства, чтобы не только возратить их кредитору, но и получить прибыль, достаточную по крайней мере для того, чтобы уплатить ссудный процент. Платность банковской формы кредита становится ее неотъемлемым атрибутом.

Государственный кредит представляет собой совокупность отношений по поводу мобилизации государством временно свободных денежных средств физических и юридических лиц с целью покрытия бюджетного дефицита или для дополнительного финансирования потребностей общества сверх текущих возможностей государства. В данном случае заемщиком выступает государство, а кредитором – население, предпринимательский сектор, общественные организации и сектор за граница. Документами, подтверждающими долговые обязательства государства, являются ценные бумаги.

Потребительский кредит дает возможность совершить акт покупки в то время, когда процесс накопления сбережений для их приобретения еще не завершен. В качестве заемщика выступает население, а предоставляют основную часть потребительского кредита банки. При получении потребительского кредита еще имеется, как правило, посредник – торговая фирма, продающая товары в кредит. Эти фирмы кредитуют население (потребительский кредит в товарной форме), но сами пользуются кредитами

банков как для приобретения товаров, так и для последующего кредитования населения.

Ипотечный кредит предоставляется на покупку или строительства жилищного помещения и приобретение квартир. В денежной форме – на строительство, ремонт и т.п. Ипотечный кредит представляет собой ссуду под залог недвижимого имущества. Большинство ипотечных ссуд имеет целевое назначение, поскольку они используются для финансирования приобретения, постройки жилых и производственных объектов и освоения земельных участков. Обычно ипотечные кредиты предоставляются на длительный срок (3-30 лет).

Международный кредит является широким понятием, объединяющим разнообразные по формам и субъектам кредитные отношения. Он может предоставляться государством, центральным банком, банками и населением одних стран государствам, центральным банкам, банкам и населения других стран.

2.Кредитование малого бизнеса коммерческими банками Республики Узбекистан

Кредитование субъектов предпринимательской деятельности осуществляется в порядке, установленном законодательством.

При выдаче кредитов субъекту предпринимательской деятельности гарантами могут являться учреждения банков, иные кредитные или страховые организации. Поручителями могут выступать платежеспособные юридические и физические лица, а также органы самоуправления граждан в порядке, установленном законодательством.

В качестве обеспечения обязательств по кредитным договорам субъект предпринимательской деятельности может использовать свое имущество, в том числе вещи и имущественные права, а также страховой полис о страховании риска непогашения им полученного кредита. Субъекты предпринимательства в случаях, предусмотренных законодательством, имеют право на льготное кредитование.

4-тема: ИНВЕСТИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

§1. *Сущность и определение инвестиций. Классификация и виды инвестиций.*

§2. *Инвестиционная деятельность предприятий*

§3. *Особенности инвестирования субъектов малого бизнеса*

3.1.Преимущества и недостатки инвестиций в бизнес

3.2.Классификация инвестиций в бизнес и их виды

3.3.Способы инвестирования в бизнес

3.4.Направления инвестирования в малый бизнес

Ключевые слова: инвестиции, инвестиция, инвестор, инвестиционная деятельность, бизнес, акция, брокер, риск, фирма, предпринимательство, финансы, финансирование, стартапы, ценные бумаги, кредит, компания, капитальный ремонт, производство, финансы, капитал, расходы, затраты, вложения,

§1. Сущность и определение инвестиций

Инвестиции – это вложения капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов.

Необходимым звеном процесса является замена изношенных основных средств новыми. Вместе с тем расширение производства может осуществляться только за счет новых вложений, направленных не только на создание новых производственных мощностей, но и на совершенствование старой техники или технологий. Именно это и составляет экономический смысл инвестиций.

Инвестиции рассматриваются как процесс, отражающий движение стоимости, и как экономическая категория – экономические отношения, связанные с движением стоимости, вложенной в основные фонды.

Совокупность затрат – это долгосрочное вложение капитала в

различные области экономики, реализуется в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, а также в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения дохода. Само понятие «инвестиции» означает вложения капитала в отрасли экономики не только на предприятия, но и внутри страны и за границей.

Инвестиции – это откладывание денег на завтрашний день, чтобы иметь возможность больше получить в будущем. Одна из частей инвестиций – потребительские блага, они откладываются в запас (инвестиции на увеличение запасов).

А вот ресурсы, которые направляются на расширение производства (приобретение зданий, машин и сооружений) – это уже другая часть инвестиций.

Классификация и виды инвестиций

Инвестиции делятся на:

1) интеллектуальные направлены на подготовку и переподготовку специалистов на курсах, передачу опыта, лицензий и нововведений, совместные научные разработки;

2) капиталобразующие – затраты на капитальный ремонт, приобретение земельных участков;

3) прямые – инвестиции, сделанные юридическими и физическими лицами, имеющими право на участие в управлении предприятием и полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10 % акций или акционерного капитала предприятия;

4) портфельные – не дающие право вкладчикам влиять на работу фирм и компаний, вкладываемые в долгосрочные ценные бумаги, покупку акций;

5) реальные – долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства;

6) финансовые – долговые обязательства государства;

7) тезаврационные – так называются инвестиции, осуществляемые с целью накопления сокровищ. Они включают вложения в золото, серебро, другие драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, а также в предметы коллекционного спроса.

Общей специфической чертой этих инвестиций является отсутствие текущего дохода по ним.

Прибыль от таких инвестиций может быть получена инвестором только за счет роста стоимости самих объектов инвестирования, т. е. за счет разницы между ценой покупки и продажи.

Долгое время в нашей стране тезаврационный вид инвестиций представлял практически единственную возможную форму инвестирования, и до сих пор для многих инвесторов остается основным способом хранения и накопления капиталов.

Признаками инвестиций являются:

- 1) осуществление вложений инвесторами, которые имеют собственные цели;
- 2) способность инвестиций приносить доход;
- 3) целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;
- 4) определенный срок вложения средств;
- 5) использование разных инвестиционных ресурсов, характеризующихся в процессе осуществления спросом, предложением и ценой.

По характеру формирования инвестиций в современной макроэкономике принято различать **автономные** и **индуцированные инвестиции**.

Образование нового капитала, независимо от нормы процента или уровня национального дохода, называется автономными инвестициями.

Появление автономных инвестиций связано с внешними факторами – инновациями (нововведениями), главным образом связанными с техническим прогрессом. Некоторую роль в этом появлении играют расширение внешних рынков, прирост населения, а также перевороты и войны.

Примером автономных инвестиций можно назвать инвестиции государственных или общественных организаций. Они связаны со строительством военных и гражданских сооружений, дорог и т. д.

Образование нового капитала в результате увеличения уровня потребительских расходов попадает под индуцированные инвестиции.

Первый толчок росту экономики дают автономные инвестиции, вызывая эффект мультипликации, а уже являясь результатом возросшего дохода, индуцированные инвестиции приводят к его будущему росту.

Было бы неправильно связывать рост национального дохода только с производственными инвестициями.

Несмотря на то что они непосредственно определяют увеличение производственных мощностей и выпуска продукции, все-таки следует отметить, что на этот рост оказывают значительное, хотя и косвенное воздействие также и инвестиции в сферу нематериального производства, причем общемировая тенденция состоит в том, что их значение в дальнейшем увеличении экономического потенциала возрастает.

Средства, предназначенные для инвестирования, в основном выступают в форме денежных средств.

Есть расходы, связанные с основными средствами, которые четко разделяются на категории относящихся либо к капитальным затратам, либо к обычным производственным расходам.

К капитальным затратам обычно относятся:

1) дополнения: новые основные средства, которые увеличивают производственные мощности без замены существующего оборудования;

2) обновление или замена оборудования, приобретенного для замены тех же основных средств, приблизительно такой же мощности;

3) усовершенствование или модернизация капитальных затрат, ведущие к фактической замене или изменению основных средств.

К производственным затратам относятся: содержание и ремонт, амортизация, страхование, налоги, собственность.

Инвестиции реализуются путем кредитования, прямых затрат денежных средств, покупки ценных бумаг.

С финансовой точки зрения, целью анализа капитальных вложений является избежание ненужных капитальных затрат путем соответствующего планирования и составления бюджета капитальных затрат. Для этого необходимы: постоянное обновление средств производства, выявление потребности в замене или усовершенствовании оборудования.

Не стоит ждать, даже если оно может работать еще несколько лет, окончательный износ основных средств может быть опасным.

Чрезвычайно важно иметь средства для того, чтобы финансировать капитальные затраты, не угрожая долгосрочным финансовым планам предприятия.

Инвестиционные ресурсы – это все произведенные средства производства. Все виды инструмента, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовая сеть, используемая в производстве товаров и услуг, и доставка их к конечному потребителю.

Инвестиционные товары (средства производства) отличаются от потребительских. Последние удовлетворяют потребности непосредственно, а первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров.

Имея в виду деньги, которые используются для закупки машин, оборудования и других средств производства, менеджеры часто говорят о «денежном капитале». Реальный капитал – это экономический ресурс,

деньги или финансовый капитал, машины, оборудование, здания и другие производственные мощности. Фактически инвестиции представляют тот капитал, при помощи которого умножается богатство.

ИНВЕСТИЦИИ КЛАССИФИЦИРУЮТ:

❖ по объемам вложений:

- ✓ реальные;
- ✓ финансовые;

❖ по срокам вложений:

- ✓ краткосрочные;
- ✓ среднесрочные;
- ✓ долгосрочные;

❖ по цели инвестирования:

- ✓ прямые;
- ✓ портфельные;

❖ по сфере вложений:

- ✓ производственные;
- ✓ непроизводственные;

❖ по формам собственности на инвестиционные ресурсы:

- ✓ частные;
- ✓ государственные;
- ✓ иностранные;
- ✓ смешанные;

❖ по регионам:

- ✓ внутри страны;
- ✓ за рубежом;

❖ по рискам:

- ✓ агрессивные;
- ✓ умеренные;
- ✓ консервативные.

По срокам вложений выделяют:

- кратко-срочные инвестиции
- средне–срочные инвестиции
- долгосрочные инвестиции.

Для **краткосрочных инвестиций** характерно вложение средств на период до одного года.

Под **среднесрочными инвестициями** понимают вложение средств на срок от одного года до трех лет, а **долгосрочные инвестиции** вкладывают на три и более.

По формам собственности выделяют:

- ✚ частные,
- ✚ государственные,
- ✚ иностранные
- ✚ совместные (смешанные) инвестиции.

Под **частными** (негосударственными) инвестициями понимают вложения средств частных инвесторов: граждан и предприятий негосударственной формы собственности.

Государственные инвестиции – это государственные вложения, осуществляемые органами власти и управления, а также предприятиями государственной формы собственности.

Они осуществляются центральными и местными органами власти и управления за счет бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств.

К **иностраным** инвестициям относятся вложения средств иностранных граждан, фирм, организаций, государств.

Под **собственными (смешанными) инвестициями** понимают вложения, осуществляемые отечественными и зарубежными экономическими субъектами.

По **региональному** признаку различают:

- инвестиции внутри страны и за рубежом.

Внутренние (национальные) инвестиции включают вложение средств внутри страны.

Инвестиции за рубежом (зарубежные инвестиции) понимаются как вложения средств за рубежом нерезидентами (как юридическими, так и физическими лицами) в объекты и финансовые инструменты другого государства.

Совместные инвестиции осуществляются совместно субъектами страны и иностранных государств.

По отраслевому признаку выделяют инвестиции в различные отрасли экономики, такие как: промышленность (топливная, энергетическая, химическая, нефтехимическая, пищевая, легкая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка и др.), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, общественное питание и пр.

Инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений, подразделяются на:

- валовые и чистые.

Валовые инвестиции – направляются на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов. Они складываются из амортизации, которая представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до прежнего уровня, предшествовавшего производственному использованию, и из чистых инвестиций т. е. вложения капитала с целью увеличения основных средств на строительство зданий и

сооружений, производство и установку нового, дополнительного оборудования, обновления и усовершенствования действующих производственных мощностей.

На микроуровне инвестиции играют очень важную роль. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и увеличения прибыли хозяйствующего субъекта.

Значительная часть инвестиций направляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки, культуры, образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, информатики, в охрану окружающей среды, для строительства новых объектов этих отраслей, совершенствования применяемой в них техники и технологий, осуществление инноваций. Есть инвестиции, вкладываемые в человека и человеческий капитал. Это вложение инвестиций преимущественно в образование и здравоохранение, на создание средств, обеспечивающих развитие и духовное совершенствование личности, укрепление здоровья людей, продление жизни.

Эффективность использования инвестиций в значительной мере зависит от их структуры.

Под структурой инвестиций понимается их состав по видам, по направлению использования, по источникам финансирования и т. д.

Прибыльность – вот важнейший структурообразующий критерий, который определяет приоритетность инвестиций.

Негосударственные источники инвестиций направлены на прибыльные отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала. При этом сферы экономики с малой прибыльностью вложенных средств остаются не до конца инвестированными.

Чрезмерное инвестирование приводит к инфляции, недостаточное же – к дефляции.

Эти крайности экономической политики регулируются с помощью эффективной стратегии в области налогов, государственных расходов, кредитно-денежных и финансово-бюджетных мероприятий, осуществляемых правительством.

В системе воспроизводства, безотносительно к его общественной форме, инвестициям принадлежит важнейшая роль в деле возобновления и увеличения производственных ресурсов, а следовательно, и в обеспечении определенных темпов экономического роста.

В представлении общественного воспроизводства как системы производства, обмена и потребления инвестиции касаются первого этапа производства и составляют материальную основу его развития.

§2. Инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и определяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия, вышедшие вперед в конкурентной борьбе и в наибольшей степени удовлетворяющие спрос на те или иные товары и услуги.

Полученный доход частично вновь накапливается и увеличивается, происходит дальнейшее расширение производства, что приводит к процветанию предприятия.

Этот процесс повторяется непрерывно.

Таким образом, инвестиции сами обуславливают рост расширенного воспроизводства, образуемого за счет дохода в результате эффективного распределения.

При этом чем эффективнее инвестиции, тем больше рост дохода, тем значительнее абсолютные размеры накопления денежных средств, которые могут быть вновь вложены в производство.

При достаточно высокой эффективности инвестиций прирост дохода может обеспечить повышение доли накопления при полном росте потребления.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

- 1) необратимость, связанная с временной потерей ликвидности;
- 2) ожидание увеличения исходного уровня благосостояния предприятия;
- 3) неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

Хотя очевидно, что производственные инвестиции непосредственно определяют увеличение производственных мощностей и выпуска продукции, было бы неправильно связывать рост дохода только с ними.

Инвестиции в сферу нематериального производства оказывают значительное воздействие на этот рост, причем значение их в дальнейшем наращивании экономического потенциала возрастает.

Необходимо уточнить роль и значение в воспроизводственном процессе таких категорий, как капитальные вложения и капитальное строительство, т. к. на строительный сектор экономики приходится большая доля инвестиционной деятельности.

Привлечение инвестиций является одним из наиболее важных средств устранения инвестиционного «голода» на предприятии. Важным шагом в этой области стало осуществление страхования от некоммерческих рисков.

Важное условие, необходимое для частных капиталовложений, – постоянный и общеизвестный набор догм и правил, сформулированных таким образом, чтобы потенциальные инвесторы могли понимать и предвидеть, что эти правила будут применяться к их деятельности.

На предприятии, находящемся в стадии непрерывного реформирования, правовой режим непостоянен.

Однако для того, чтобы инвесторы пошли на такие вложения, необходимы очень серьезные изменения в инвестиционном климате.

Организация финансирования – одна из важнейших проблем в инвестиционной деятельности.

Формирование инвестиционных ресурсов является основным исходным условием осуществления инвестиционного процесса.

Источники финансирования инвестиций – это те средства, которые можно использовать как инвестиционные ресурсы.

От правильного подбора источников финансирования зависит очень многое, это не только жизнеспособность инвестиционной деятельности, но и распределение конечных доходов от нее, что дает финансовую устойчивость предприятию, осуществляющему инвестиции.

Состав и структура источников финансирования инвестиций зависит от действующего в обществе механизма хозяйствования.

По способу привлечения, по отношению к субъекту инвестиционной деятельности выделяют инвестиционные ресурсы, привлекаемые из внутренних и внешних источников.

Различают внешние и внутренние источники финансирования инвестиций на макро– и микроэкономических уровнях.

На уровне макроэкономики к ***внутренним источникам финансирования инвестиций*** можно отнести:

- ❖ государственное бюджетное финансирование;
- ❖ сбережения населения;
- ❖ накопления предприятий, коммерческих банков, инвестиционных фондов и компаний, негосударственных пенсионных фондов, страховых фирм и т. д.

К внешним:

- 1) иностранные инвестиции;

2) иностранные кредиты и займы.

На микроэкономическом уровне к внутренним источникам инвестирования относятся собственные средства, формируемые на предприятии для обеспечения его развития.

Основу собственных финансовых средств предприятия, формируемых из внутренних источников, составляют капитализируемая часть чистой прибыли, амортизация, инвестиции собственников предприятия.

Инвестиционные ресурсы предприятия, привлекаемые из внешних источников, характеризуют ту их часть, которая формируется вне пределов предприятия.

Она охватывает привлекаемый со стороны как собственный, так и заемный капитал.

Сюда можно отнести государственное финансирование, инвестиционные кредиты, средства, привлекаемые путем размещения собственных ценных бумаг, и ряд других.

По национальной принадлежности владельцев капитала выделяют инвестиционные ресурсы, формируемые за счет отечественного и иностранного капитала.

Инвестиционные ресурсы, формируемые за счет отечественного капитала, отличаются большим разнообразием форм и, как правило, более доступны для предприятий малого и среднего бизнеса.

Формируемые за счет иностранного капитала инвестиционные ресурсы обеспечивают в основном реализацию крупных реальных инвестиционных проектов предприятия, связанных с усовершенствованием техники, реконструкцией.

По титулу собственности инвестиционные ресурсы подразделяются на два основных вида – **собственные и заемные**.

Собственные источники инвестиций – это общая стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и

обеспечивающих его инвестиционную деятельность.

К собственным источникам финансирования инвестиций относятся:

- ❖ уставный капитал;
- ❖ прибыль;
- ❖ амортизационные отчисления;
- ❖ специальные фонды, формируемые за счет прибыли;
- ❖ внутрихозяйственные резервы;
- ❖ средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь.

К собственным относятся также средства, безвозмездно переданные предприятию для осуществления целевого инвестирования.

Собственные средства предприятия, с точки зрения способа их привлечения, могут быть как внутренними (например, прибыль, амортизация), так и внешними (например, дополнительное размещение акций).

Суммы, привлеченные предприятием по этим источникам, не возвращаются.

Субъекты, предоставившие эти средства, как правило, участвуют в доходах от реализации инвестиций на правах долевой собственности.

Заемные источники инвестиций характеризуют привлекаемый предприятием капитал во всех его формах на возвратной основе.

Все формы заемного капитала, используемые предприятием в инвестиционной деятельности, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению на определенных заранее условиях (сроки, проценты).

Субъекты, предоставившие средства на этих условиях, в доходах от инвестиционной деятельности, как правило, не участвуют.

Учитывая свои возможности при выборе источника финансирования

инвестиций, а также преимущества и недостатки, предприятие снижает вероятность риска.

Руководство должно более подробно рассматривать основные источники финансирования капитальных вложений с анализом их положительных и отрицательных сторон.

Уставный капитал – начальная сумма средств, предоставленных собственником для обеспечения уставной деятельности предприятия.

Уставный капитал – основной и, как правило, единственный источник финансирования на момент создания коммерческой организации.

Формируется он при первоначальном инвестировании средств.

Его величина устанавливается при регистрации предприятия, а любые изменения размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

В уставный капитал предприятия при его создании учредителями могут быть вложены как денежные средства, так и материальные и нематериальные активы.

В момент передачи активов в виде вкладов в уставный капитал право собственности на них переходит к хозяйствующему субъекту, т. е. инвесторы теряют право на эти объекты.

Таким образом, участник имеет право только на компенсацию своей доли, оговоренную заранее, в рамках остаточного имущества, в случае его выхода из состава общества или ликвидации предприятия.

Но на возврат объектов, переданных им в свое время в виде вклада в уставной капитал, он не имеет права.

Отсюда следует, что уставный капитал отражает сумму обязательств предприятия перед инвесторами.

Но также уставный капитал предприятия гарантирует интересы его кредиторов, определяя минимальный размер его имущества.

Минимальный уставной капитал открытого акционерного общества, для некоторых организационно-правовых форм бизнеса (его величина ограничивается снизу) должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда (МРОТ) на дату его регистрации, а закрытого общества – не менее стократной суммы МРОТ.

Акции, распределенные при учреждении общества, должны быть полностью оплачены в течение срока, определенного уставом, при этом не менее 50 % распределенных акций следует оплатить в течение трех месяцев с момента государственной регистрации общества, а оставшуюся часть – в течение года с момента его регистрации.

Добавочный капитал – источник средств предприятия, он отражает прирост стоимости внеоборотных активов в результате переоценки основных фондов и других материальных ценностей со сроком полезного использования свыше 12 месяцев.

Переоценке подлежат все виды основных средств.

Он также может включать сумму превышения фактической цены размещения акций над номинальной их стоимостью (эмиссионный доход акционерного общества).

Использование добавочного капитала на цели приобретения запрещается нормативными документами.

Резервный капитал – может создаваться на предприятии как в обязательном порядке, так и в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах.

Создание запасных (резервных) фондов обязательно для акционерных обществ открытого типа и предприятий с иностранным капиталом.

Формирование резервного фонда осуществляется путем обязательных ежегодных отчислений от прибыли до достижения им установленного

размера.

Резервный капитал может использоваться по решению собрания акционеров на покрытие убытков предприятия, а также на погашение облигаций общества и выкуп собственных акций в случае отсутствия иных средств. На другие цели резервный капитал не может быть использован.

Чистая прибыль – главная форма дохода предприятия.

Она определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и ее полной себестоимостью.

Чистая прибыль, направляемая на инвестиционные цели, может либо собираться в фонде накопления или других фондах аналогичного назначения, создаваемых на предприятии (например, фонд развития), либо реинвестироваться в активы предприятия как нераспределенный остаток прибыли, что практически не происходит на только что открывшихся предприятиях.

Очень часто на предприятиях недостаток финансовых ресурсов пытаются восполнить за счет повышения цен на свою продукцию.

Однако, увеличивая цены, предприятие сталкивается с определенными трудностями, объясняемыми спросовыми ограничениями. Они могут привести к проблемам с реализацией продукции, а далее и к спаду производства.

Это может поставить на грань банкротства многие предприятия.

Некоторые предприятия для того, чтобы найти необходимые ресурсы для инвестиций, постоянно поднимают цены на свою продукцию, в результате чего их продукция становится намного дороже, чем даже более качественная.

Эти предприятия оказываются в крайне сложном положении, выйти из которого порой невозможно.

Поэтому сбыт продукции становится проблематичным, а судьба предприятия неопределенной.

Правительством осуществляются меры, которые облегчат компаниям образование необходимых финансовых ресурсов для развития производства, тем более что сейчас они являются одним из главных источников капиталовложений в экономику.

Это могло бы послужить важным стимулом к повышению инвестиционной активности.

Все же в условиях большого уровня инфляционного ожидания и отсутствия во многих отраслях конкуренции за рынок сбыта изготавливаемой продукции, высвобождение средств для финансирования капиталовложений само по себе не осуществляет определенного влияния на принятие инвестиционных решений.

Инфляционный рост обесценил собственные средства организаций, полученные за счет амортизационных отчислений, и этот источник капиталовложений фактически девальвировал.

Увеличение стоимости основных средств организаций и их амортизационных отчислений пропорционально инфляционным темпам позволяет повысить источники собственных ресурсов для финансирования капиталовложений.

Чтобы удвоить устойчивость собственных накоплений организаций, в августе 1992 г. правительство приняло решение переоценить основные фонды для установления их балансовой стоимости соответствующим ценам и условиям воспроизводства.

Поэтому одним из главных способов повышения внутренней инвестиционной активности с помощью регулярной индексации балансовой стоимости основных фондов могла бы стать антиинфляционная защита амортизационного фонда.

Быстрое увеличение дефицита госбюджета не позволяет рассчитывать на решение инвестиционных проблем за счет централизованных источников финансирования.

При недостаточности бюджетных ресурсов как потенциального источника государственных инвестиций необходимо будет перейти от безвозвратного бюджетного финансирования к кредитованию.

Ожесточится надзор за целевым использованием льготных ссуд.

Для обеспечения возвратности кредита будет осуществляться внедрение системы залога имущества в недвижимости, в частности, земельных участков.

В настоящее время существует необходимость поддержания федеральной инфраструктуры, создания особо эффективных структурообразующих объектов, преодоления последствий чрезвычайных ситуаций, стихийных бедствий, решения наиболее острых экономических и социальных проблем.

С точки зрения бюджетного финансирования, на этапе выхода из кризиса приоритетными направлениями будут:

- 1) поддержание научно-производственного потенциала;
- 2) выделение государственных инвестиций для стимулирования развития опорных аграрных и сырьевых районов, обеспечивающих решение топливно-энергетической и продовольственной проблем;
- 3) выделение субсидий для социальных целей малоразвитым районам с очень низким уровнем жизни населения, которые не имеют возможности остановить его падение своими силами.

Рыночные отношения в инвестиционной деятельности в первую очередь затрагивают ее источники.^[1]

Говоря об источниках инвестиций в целом, можно сказать, что они определяются уровнем экономического развития.

Сокращение наполовину валового внутреннего продукта при уменьшении и ухудшении структуры внешнеторгового оборота с усилением дефицита платежного баланса говорит само за себя. Внутренние фонды потребления и накопления съедаются инфляцией и неплатежами, что

тормазит воспроизводственный процесс и развитие хозяйства.

§3. Особенности инвестирования субъектов малого бизнеса

3.1.Преимущества и недостатки инвестиций в бизнес

Инвестиции в бизнес способны обеспечить безбедное существование инвестору. Такие вложения позволяют получать пассивный доход. Это деятельность, которая при грамотном ее ведении требует минимального вложения усилий, но при этом обеспечивает стабильную прибыль.

У большинства граждан, проживающих на территории бывшего Советского союза, неправильное представление о долгосрочных вложениях, которые могут обеспечить стабильный доход. Они считают, что стать инвестором могут только те, кто изначально владеет *значительным капиталом, определенными талантами и везением*. Кроме того, наши граждане уверены, что вкладываться в бизнес рискованно, особенно при действующей сегодня кризисной ситуации. В итоге большинство наших соотечественников не предпринимают никаких шагов к увеличению благосостояния. Они лишь всю жизнь мечтают о том, чтобы получать большие деньги, прикладывая минимум усилий.

Инвестирование в развитие собственного бизнеса позволяют не только получить доход, который практически не зависит от затраченного на него времени и сил, но и обрести уверенность в будущем. Более того, качественные вложения позволяют осуществить даже, казалось бы, нереальные идеи и планы.

При этом в современном мире начать работать на себя могут даже те, у кого нет большого капитала. Более того, *экономическое образование на первоначальном этапе не потребуется*, ведь в современном мире можно найти огромное количество направлений для развития бизнеса, не связанных с экономикой.

Процесс инвестирования всегда сопровождается риском. Инвестиции в бизнес в этом смысле не являются исключением. Как и в любой другой деятельности у таких вложений есть свои преимущества и недостатки.

Плюсы (+) инвестиций в бизнес

Среди основных преимуществ, которые дает вложение финансового капитала в бизнес, **можно выделить следующие:**

1. Инвестор получает возможность влиять на деятельность организации, а также на решения, принимаемые руководством. Иногда именно инвестору переходит управление фирмой. При этом грамотное руководство позволяет развить бизнес, увеличить его доходность. В конечном итоге возрастает и уровень прибыльности вложенных средств.

2. Вложения в бизнес отличаются широким выбором форм и направлений для инвестирования. Инвестировать средства можно в компании, занимающиеся производством товаров, оказывающие какие-либо услуги – выбор здесь действительно огромен.

3. Возможность стать инвестором при наличии небольшого капитала. На первоначальном этапе не обязательно вкладывать огромные денежные суммы. Достаточно приобрести небольшую часть компании. В случае успешности инвестиций впоследствии можно покупать доли, принадлежащие другим лицам.

4. Если инвестиции в бизнес рассматриваются как деятельность, приносящая пассивный доход, их отличают простота и доступность. От инвестора не потребуется обладать багажом каких-либо знаний.

5. Инвестирование в бизнес – одна из немногих разновидностей вложений, в которых активы имеют реальную форму. Результат инвестиционной деятельности можно будет увидеть в активах компании.

6. Вкладывая деньги в предпринимательство, инвестор может выбрать компанию, действующую в той сфере, которая ему наиболее интересна и знакома.

7. Доход при таких вложениях в долгосрочном периоде ничем не ограничен. При правильном ведении бизнеса и достижением компанией лидирующих позиций есть все шансы достичь ежемесячной прибыли на уровне, значительно превышающем 100%. Со временем, чем лучше развивается компания, в которую вложены средства, тем выше будет уровень дохода инвестора.

Минусы (-) инвестиций в бизнес

Несмотря на значительное количество плюсов вложения в бизнес существует у такого вида инвестирования и целый ряд недостатков:

1. Инвестиции в бизнес сопровождаются высоким риском потери средств. При неправильном подходе к вложению можно лишиться не только части, но и всего инвестированного капитала.

2. Законодательные ограничения. Некоторые виды предпринимательской деятельности значительно ограничены законодательными актами, контролирующими и прочими государственными органами. В нашей стране достаточно сильно развита коррупция, поэтому этот недостаток важно принимать во внимание.

3. Неожиданное развитие событий. Далеко не всегда предпринимательская деятельность движется именно в том направлении, в котором планируют собственники и инвесторы. Существует риск неожиданного возникновения таких событий, которые сделают инвестиции неэффективными.

4. В случае долевого инвестирования в бизнес возникает вероятность разногласий. Если между инвесторами случится конфликт, и они не сумеют договориться, один из них может принять решения выйти из бизнеса, забрав свои средства. Это неизбежно повлияет на доходность проекта.

5. Если использовать вариант активного инвестирования, понадобятся определенные знания и опыт. В этом случае у инвестора будет возможность максимизировать возможный доход.

6. Отдача от инвестиций в бизнес зачастую нестабильна. Прибыль в различные периоды времени может сильно отличаться, изменяясь под влиянием огромного количества факторов. При абсолютно одинаковых начальных условиях различные фирмы могут принести инвестору разный доход. Вкладывая деньги в бизнес, приходится постоянно изучать рынок и подстраиваться под него. Только так можно получить наибольшую прибыль.

7. Нередко требуются дополнительные взносы денежных средств. Если не инвестировать в бизнес дополнительные деньги в определенный момент, можно получить значительное снижение доходности предыдущих вложений.

8. Прибыль будет поступать не сразу. Так как вложения в стартапы являются долгосрочными, получить доход получится только через достаточно длительный промежуток времени.

Таким образом, инвестирование денежных средств в бизнес имеет свои преимущества и недостатки. Важно помнить о них и учитывать в процессе вложений.

2. Классификация инвестиций в бизнес и их виды

Несмотря на то, что инвестиции в бизнес кажутся достаточно простыми, они очень разнообразны, каждый тип имеет свои нюансы. Поэтому важно классифицировать их.

Сделать это можно по нескольким признакам:

ПРИЗНАК 1. По праву собственности

По праву собственности различают:

- инвестиции в собственный бизнес.
- инвестиции в чужой бизнес.

Если у инвестора на первоначальном этапе имеется достаточный капитал, а также знания, опыт, и он хочет работать на себя, можно инвестировать средства в создание *собственного дела*. Многие инвесторы считают именно такой вариант самым интересным.

Плюсами такого типа вложений являются:

- возможность реализовываться;
- максимальная прибыльность вложений.

Есть у инвестирования в собственный бизнес и недостатки.

Среди них можно выделить следующие:

- высокий уровень риска, так как предсказать развитие событий при создании бизнеса бывает непросто;
- необходимость иметь определенные знания и умения;
- потребуются не только материальные вложения, но и значительные затраты времени и сил;
- большой первоначальный вклад.

Что касается инвестиций в *чужое предпринимательство*, этот способ гораздо проще. В этом случае не придется лично заниматься различными организационными моментами. После вложения денег специалисты сами будут заниматься проектом: реализовывать и раскручивать его.

ПРИЗНАК 2. По объему вложений

По объему вложений классифицируют:

- Полное финансирование деятельности
- Частичное финансирование

1. *Полное финансирование деятельности.* В этом случае финансовая нагрузка полностью ложится на одного инвестора. Такое инвестирование чаще всего встречается в случае развития собственного дела.

2. *Частичное финансирование,* которое также можно назвать долевым участием. При этом средства, поступившие от инвесторов, составляют только часть капитала образуемой фирмы.

ПРИЗНАК 3. По этапу инвестирования

Можно классифицировать инвестиции в бизнес и по тому, в какой момент осуществляются вложения средств:

1. *Инвестирование в стартапы осуществляются в самом начале создания деятельности.* В этом случае имеется идея, развитие которой планируется осуществлять, используя средства, привлеченные от инвесторов.

2. *Вложения в существующие проекты.* Нередко для развития бизнеса требуются дополнительные средства, которые привлекают от инвесторов. В этом случае компания уже существует, занимается определенным видом деятельности, имеет своих клиентов, приносит определенную прибыль.

ПРИЗНАК 4. По форме получаемой прибыли

По этому признаку можно выделить *активный и пассивный доход*. В первом случае инвестор обычно выполняет также функции руководителя компании. При пассивном доходе координация деятельности перекладывается на плече наемного управляющего.

ПРИЗНАК 5. По виду

По видовым признакам инвестиции в бизнес могут быть *прямыми и портфельными*.

• **Прямые инвестиции** представляют собой вложение денежных средств в активы конкретной компании.

• При **портфельных вложениях** капитал инвестора распределяется между акциями нескольких организаций. При этом совокупность приобретенных долей различных компаний называется портфелем.

Основные классификации для простоты восприятия сведены в таблицу:

Классификационный признак	Виды инвестиций в бизнес
<i>1. По праву собственности</i>	Инвестирование собственного бизнеса
	Вложения в чужой бизнес
<i>2. По объему вложений</i>	Полное финансирование
	Долевое участие в бизнесе
<i>3. По этапу инвестирования</i>	Вложения в стартапы
	Инвестиции в действующие проекты
<i>4. По форме получаемой прибыли</i>	Активные инвестиции
	Пассивные инвестиции
<i>5. По виду</i>	Прямые
	Портфельные

Таким образом, существует огромное количество видов инвестиций, которые выделяют по разным признакам.

3. Способы инвестирования в бизнес

Многие считают, что вкладывать средства можно только в собственный бизнес. Однако существует огромное количество вариантов подобных вложений, различающихся степенью участия инвестора, требуемой суммой и другими параметрами.

- ❖ Собственный бизнес;
- ❖ Долевое участие в бизнесе;
- ❖ Вложения в стартапы;
- ❖ Вложения в акции;

- ❖ Покупка облигаций;
- ❖ ПИФы;
- ❖ Хедж-фонды.

Способ 1. Собственный бизнес

Об этом способе обычно в первую очередь думают те, кто слышит понятие **инвестирование в бизнес**.

Используя такой вариант вложений, потребуется вкладывать в деятельность не только деньги, но и собственные силы и время. То есть такой способ инвестирования является активным доходом.

Отдача от вложений начинается далеко не сразу. Но есть существенный плюс для инвестора – вся прибыль будет принадлежать ему безраздельно.

О своем бизнесе мечтают многие. Но следует понимать, что далеко не все способны вести и развивать его. Здесь потребуется вкладывать *душу, опыт и знания, многому научиться*.

Способ 2. Долевое участие в бизнесе

Такой вариант инвестирования и создания бизнеса является одним из самых популярных. Большинство компаний, занимающих лидирующие позиции в мире, появились именно благодаря этому способу.

Популярность этого способа инвестирования во многом объясняется тем, что далеко не все у кого есть деньги, могут самостоятельно вести бизнес.

***Нередко получается именно так:** один партнер вносит почти все необходимые деньги, другой – осуществляет руководство компанией.*

Обычно степень влияния, а также прибыль делятся между партнерами в соответствии с долями в бизнесе, принадлежащими им. Чтобы в будущем не возникало разногласий, желательно все условия взаимодействия оговорить сразу и зафиксировать их в договоре долевого участия.

Способ 3. Вложения в стартапы

В этом случае вложения осуществляются в новые проекты. Чаще всего на этапе инвестирования есть только идея. При этом тот, кто ее разработал, не имеет денег для реализации.

Инвестор, вкладывая капитал в проект, берет на себя все риски по его реализации. По этой причине он забирает себе большую часть прибыли (нередко до **90%**). Автор проекта занимается непосредственным управлением им.

Такой способ инвестирования сопряжен со значительным риском. На фазе создания нельзя предсказать, как рынок отнесется к новому продукту. Проект может принести огромную прибыль, а может и потерпеть фиаско.

Способ 4. Вложения в акции

Преыдушие способы представляют собой прямые инвестиции в компании. Покупка акций представляет собой инвестиции через посредника, в качестве которого выступает биржа.

Акция представляет собой ценную бумагу, которая подтверждает право инвестора на маленькую часть компании.

Заработать на акциях можно несколькими способами:

- спекулятивные операции – покупка по более низкой цене, продажа – по более высокой (Более подробно про [игру на бирже](#) мы писали в другом материале);

- при ожидании падения стоимости акции следует взять их в долг у брокера, после чего продать, когда цена упадет, купить и вернуть долг. Разница в стоимости образует прибыль;

- ежегодно или ежеквартально получать дивиденды по акциям (иногда их размер очень мал, бывает, что их и вовсе не выплачивают).

Владельцы пакета акций могут участвовать в собраниях акционеров. Если количество акций велико, инвесторы могут оказывать влияние на ведение деятельности организации. Однако чаще всего они получают лишь пассивный доход.

Дешевле всего стоят акции новых компаний. Однако уровень риска при их приобретении очень высок.

Прежде чем купить какие-либо ценные бумаги, инвестор должен внимательно изучить финансовое состояние и отчетность организации.

Многие успешные трейдеры зарабатывают на акциях и других финансовых инструментах через этого брокера.

Способ 5. Покупка облигаций

Облигации представляют собой ценные бумаги, которые подтверждают, что их покупатель дал компании деньги в долг. То есть, в этом случае инвестор предоставляет компании особенный заем.

Облигации представляют собой ценные бумаги, по которым уровень риска ниже, чем по акциям. Зарабатывать на них можно, спекулируя. Кроме того, существует постоянный доход по облигациям – купон.

Так как эти ценные бумаги являются долговыми, они считаются более надежными. Даже владельцы больших пакетов облигаций не имеют право

вмешиваться в управление компанией, они лишь могут получить свои деньги, отданные в долг.

Риск по облигациям заключается в возможности их непогашения. Он тем выше, чем больший купонный доход по ним выплачивают.

Следует помнить, что компании, которым мало кто доверяет, увеличивают купонный доход по облигациям с целью привлечения большего объема средств.

Способ 6. ПИФы

Этот способ еще больше отдален от инвестиций, относящихся к прямым. Паевые инвестиционные фонды представляют собой определенный набор различных активов: *ценных бумаг, недвижимости*, гораздо реже – *активов различных фондов и сырья*.

Инвестор приобретает пай в каком-либо фонде. Тот самостоятельно принимает решение, каким образом диверсифицировать риски и куда вложить деньги.

Огромным минусом фондов является слишком сильная зависимость от катастроф биржевого рынка. При этом даже не поможет значительная диверсификация активов. Также получить доход, приобретая паи, можно лишь во время роста рынка.

Плюсом таких вложений является пассивность. Инвестору не нужно ничего делать, за него работают управляющие ПИФа. Более того, отсутствуют комиссионные. Все прибыли и убытки складываются из разницы в цене пая.

Способ 7. Хедж-фонды

В странах СНГ такой инструмент пока распространен слабо. По сути они похожи на ПИФы, но прибыль могут получать, спекулируя ценными

бумагами, а также в виде купонов и дивидендов. Поэтому они вполне могут приносить доход и в периоды снижения рынка.

Участвовать в таком способе инвестирования могут только крупные инвесторы. Вход в хедж-фонды начинаются со 100 (ста) тысяч долларов.

Таким образом, существует 7 основных способов инвестирования бизнеса. Однако, если смотреть шире, абсолютно все инвестиции рано или поздно попадают в бизнес.

К сведению, направления инвестиций в стартап наиболее популярны на данный момент. Специалисты считают, что именно они сохранят лидирующие позиции в ближайшие 5 лет.

8 направлений в ИТ. Сфера ИТ представлена достаточно большим количеством разнообразных направлений.

[Направление 1.](#) Робототехника

Изобретатели и инвесторы тратят огромное количество времени и средств, чтобы достичь полного контроля над процессами при помощи дистанционного управления, например, в промышленности.

Другим востребованным направлением робототехники является социальное. В этом смысле робототехника призвана помочь людям, у которых ограничены возможности, а также провести программу их реабилитации.

[Направление 2.](#) Программы для 3D-принтеров

В последние годы 3D принтер стал прорывом в промышленности. Именно поэтому на данный момент огромную актуальность имеет деятельность по созданию программ, которые обеспечат максимально эффективное использование данных технологий.

[Направление 3.](#) Гаджеты для здоровья

Имеются в виду приложения, которые можно установить на мобильные устройства и превратить их в личного доктора или тренера, а также диетолога. На сегодняшний день вложения в подобные проекты являются одними из самых популярных на краудфандинговых площадках.

Специалисты утверждают, что в будущем подобные проекты будут приобретать все большую популярность. Без приложений, разрабатываемых с их помощью, не обойдется ни один человек.

[Направление 4.](#) Облачное хранение данных

Профессионалы утверждают, что в ближайшие годы будет сохраняться инвесторский интерес облачным технологиям, а также возможностям хранения огромных объемов необходимой информации. На первое место сейчас выдвигаются не столько удобства и интуитивно понятный интерфейс, сколько безопасность загруженных данных.

Специалисты считают, что тот, кто сможет разработать лучшую программу по конспирации информации, с легкостью завоюет рынок подобных технологий.

[Направление 5.](#) Большие данные (Big Data)

По-прежнему сохраняют популярность проекты, связанные с созданием программ предназначенных для хранения, а также работы с огромными массивами информации.

Основными потребителями подобных продуктов были и остаются ритейлеры.

[Направление 6.](#) Дистанционное обучение

Это направление инвестирования считается одним из самых перспективных. Программы позволяющие получать дистанционное образование сегодня обретают огромную популярность.

Спрос на подобные услуги находится на очень высоком уровне, поэтому в ближайшее время продолжится развитие таких программ, а значит и будет выгодно инвестировать средства в подобные проекты.

[Направление 7.](#) Детские приложения для развития

Мобильные устройства в современном мире есть у каждого ребенка. При этом действительно интересных программ, которые позволяют учить их в игровом режиме, очень мало. Подобные проекты вызывают огромный интерес среди инвесторов.

[Направление 8.](#) Мобильные консультации

Приложения, которые позволяют сделать жизнь каждого человека легче, помогают ему эффективно управлять денежными потоками, временем, образованием и другими жизненно важными вопросами. На сегодняшний день подобные программы очень популярны.

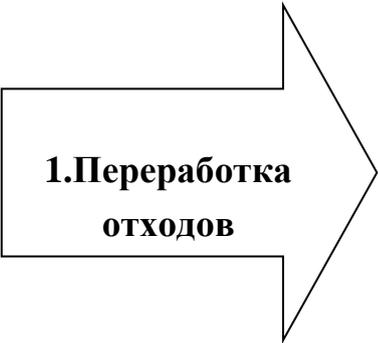
При этом таких приложений на рынке представлено огромное количество. Поэтому любому стартаперу придется постараться, чтобы найти действительно уникальный продукт.

Однако варианты есть, можно создавать такие программы которые будут максимально локализованы, например, подходить для жителей определенного города или района мегаполиса.

4. Направления инвестирования в малый бизнес

5 направлений в малом бизнесе.

Самые популярные стартапы есть не только в сфере IT, но и в малом бизнесе. Ниже рассмотрены самые актуальные из них.



1. Переработка отходов

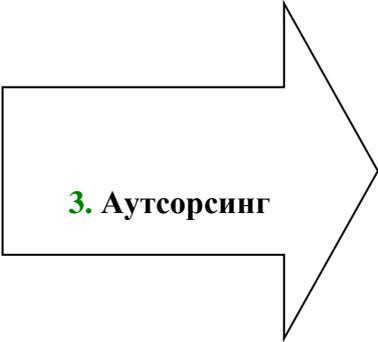
1. Экологические тенденции проникают в каждую сферу жизни. Поэтому вопросы, касающиеся переработки всевозможных отходов, на сегодняшний день являются самыми актуальными для многих людей.

Для подобных стартапов найти деньги не трудно. Необходимое оборудование и технику можно взять как в кредит, так и в лизинг. [Что такое лизинг](#) мы писали в нашем прошлом материале. Плюс ко всему такие программы привлекают интересы не только *частных инвесторов*, но и различных *государственных структур*.

2. Всевозможные программы, позволяющие людям научиться программировать, создавать сайты и анимацию, а также монтировать видео, работать с фотографиями представляют собой весьма перспективную деятельность.



2. Обучение работе на компьютере



3. Аутсорсинг

3. Любой начинающий предприниматель понимает значимость компаний, оказывающих услуги аутсорсинга. Такие фирмы позволяют сэкономить значительное количество денег и при этом получить качественную услугу.

Именно поэтому многие специалисты считают, что *аутсорсинг* – это направление будущего.

4. В маркетинге на сегодняшний день огромное значение имеет предоставляемая информация. Огромное количество контента берется с различных зарубежных сайтов.

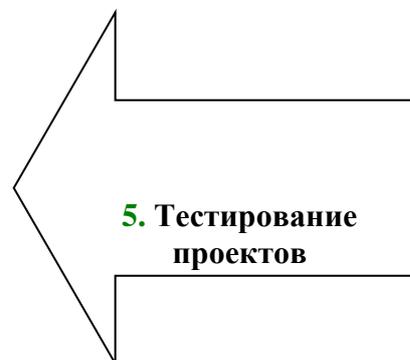


4. Переводчики контента

Поэтому стартаперы считают, что компании по переводу контента являются одним из перспективных направлений развития.

Такая деятельность в обязательном порядке будет пользоваться достаточно большим спросом в сфере интернет-маркетинга.

5. Подобная услуга позволяет еще до выведения проекта в массы проверить его эффективность. Такой анализ дает возможность выпускать на рынок только те продукты, которые отличаются конкурентоспособностью.



В результате уже на старте проекта начинающие предприниматели могут сэкономить значительное количество вкладываемых средств.

Таким образом, существует несколько перспективных направлений для вложения средств в стартапы. Любой инвестор должен ориентироваться на свои знания и предпочтения, желательно иметь представление о тех областях, которые планируется финансировать.

**5-тема: КРЕДИТОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
СФЕРЫ ТУРИЗМА**

§1. *Понятие, виды и функции туризма. Особенности туристского потребления*

§2. *Сущность и содержание предпринимательской деятельности сферы туризма.*

§3. *Инвестирование и кредитование сферы туризма.*

§4. *Льготы предоставленные со стороны государства для субъектов туристской деятельности.*

Ключевые слова: туризм, турист, конкурент, туристские услуги, тур организатор, туроператор, турагент, туристский продукт, экстерналий, налог, пошлина, кредит, производство

§1. Понятие, виды и функции туризма

Туризм – выезды (путешествия) физического лица из постоянного места жительства без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания.²⁰

Турист – физическое лицо, посещающее страну (место) временного пребывания без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания, на период от двадцати четырех часов до двенадцати месяцев подряд или осуществляющее не менее одной ночевки в стране (месте) временного пребывания.

ООН определила термин туризма как миграции, которые не связаны с переменной постоянного места жительства, т.е. **туризм** – это поездки, которые заканчиваются возвращением к месту начала путешествия.

К функциям туризма относятся:

- оздоровительная;

²⁰ Закон Республики Узбекистан «О туризме» от 16 апреля 2019 года (статья 3.)

- познавательная;
- просветительная;
- коммуникабельная;
- удовлетворение потребностей в смене впечатлений;
- удовлетворение потребностей в смене места пребывания;
- предоставление экономических благ и услуг в соответствии с требованиями туриста и др.

Функции туризма порождают некоторые его виды.

К ним следует отнести:

1. **Рекреационный туризм**, включающий: зрелищно-развлекательные программы, туристическо-оздоровительные программы, занятия по интересам.

2. **Спортивный туризм**, включающий водный, лыжный, горный.

3. **Лечебно-оздоровительный туризм**, к которому следует отнести не просто потребность в лечении, но и сочетание ее с некоторыми другими функциями туризма.

4. **Культурно-познавательный туризм**, основанный на потребности в расширении знаний по различным направлениям.

5. **Ностальгический туризм**, в основе которого лежит потребность в посещении мест, связанных с событиями индивидуальной биографии человека и его семьи.

6. **Приключенческий (экстремальный) туризм**, предполагающий удовлетворение потребностей человека в испытании своих возможностей в различных острых ситуациях.

7. **Религиозный туризм** (включающий паломничество), основанный на религиозных потребностях людей самых различных конфессий.

8. **Миссионерский туризм**, вызванный потребностью человека наиболее полно реализовать свое духовное назначение распространением тех или иных духовных ценностей. По нашему мнению, такая деятельность может быть названа туристической только в том случае, если она не связана с

получением определенного вознаграждения.

9. **Событийный туризм** предполагает удовлетворение потребности человека в посещении какого-либо конкретного мероприятия.

10. **Коммуникационный туризм**, удовлетворяющий потребности человека в межличностных контактах (поиски спутника жизни, партнера по коллекционированию и т.д.).

11. **Экологический туризм** – основан на посещении заповедных территорий, участии в природоохранной деятельности.

В перечне видов не назван деловой туризм (рекламный, образовательный). Поездки только с целью установления или поддержания деловых контактов обычно осуществляются как оплачиваемая деятельность, что противоречит Закону о туризме.

Можно выделить и такие виды туризма:

- а) активный и пассивный;
- б) внутренний, въездной, выездной;
- в) индивидуальный и групповой;
- г) деловой, детский, зрелый;
- д) кратковременный, постоянный, продолжительный, сезонный;
- е) культурный, международный, молодежный, познавательный, научный, рекреационный;
- ж) неорганизованный, организованный, самодеятельный;
- з) передвижной и стационарный;
- и) по безвалютному и валютному обмену;
- к) с использованием личного или общественного транспорта;
- л) социальный.

Особенности туристского потребления. Объективное формирование туристских потребностей – это исходный пункт той экономической системы, которую представляет собой современная сфера туризма.



Туристские потребности в общеэкономическом аспекте формируют интересы туристов. С точки зрения рыночных отношений эти потребности лежат в основе потребительского спроса на туристский продукт.

Производство туристских услуг формирует туристская индустрия. С точки зрения рынка это производство формирует предложение туристских услуг. Весьма сложными и специфичными сферами являются процесс формирования туристского продукта (тура) и его последующая реализация на туристском рынке.

Сама по себе каждая отдельная туристская услуга (размещение, питание, транспортировка, бытовые услуги, экскурсии, культурно-массовые мероприятия, спорт, оздоровительные услуги и т. п.) не может удовлетворить все потребности туриста.

В этих условиях возникает объективная необходимость кооперации самых различных туристских услуг в единый комплекс – *тур, или туристский продукт*. Эта объективная необходимость формирования комплекса туристских услуг с целью наиболее полного удовлетворения потребностей туристов, в свою очередь, породила в экономике туризма особую роль тур организаторов на туристском рынке – *туроператоров и турагентов*.

Туроператорская деятельность – это деятельность по формированию туристского продукта, включающего различные услуги по продвижению

этого продукта на рынок и его реализации.

Турагентская деятельность – это продолжение деятельности туроператора, но уже на розничном рынке. От имени туроператора турагент как бы завершает рыночную сделку по купле-продаже туристского продукта.

Заключительное звено экономической системы туризма – *потребление туристского продукта* – также имеет свою специфику. Традиционно отмечаются следующие особенности потребления туристского продукта.

Первая особенность туристского потребления. В обычном материальном производстве результат производства (товар) движется от места производства к месту потребления. В туризме положение иное: для потребления турпродукта в целом или отдельных услуг сам потребитель (турист) должен быть доставлен в места производства туристского продукта или отдельных его услуг. Эта особенность туристского потребления, в свою очередь, вызывает производный мультипликативный эффект: необходимость для туриста в местах потребления турпродукта наличия транспортных услуг, жилья, питания, системы гостеприимства в целом, создания необходимых условий для лечения, развлечений, образования, удовлетворения потребности в новых впечатлениях, а также наличия экологически здоровой среды, безопасности и т. п.

Вторая особенность туристского потребления состоит в том, что расходы туриста, как правило, количественно превышают обычные расходы его проживания в постоянной среде обитания. Это связано с повышенными затратами на транспорт, жилье, питание, а также на культурные и деловые мероприятия. Часть повышенных расходов связана с фактором престижности туристского потребления. Эта особенность существенно обостряет проблему доходов и затрат в сфере туризма. В связи с этим учет издержек и доходности в туризме приобретает важное значение.

Третья особенность туристского потребления заключается в том, что предельная полезность продукта с точки зрения самого туриста, страны его постоянного проживания, страны, в которую турист приехал, и с точки

зрения рынка различна. Предельные полезности у всех этих субъектов различны и качественно, и количественно. Различны также уровни полезности туристских услуг с точки зрения общества, туриста и рынка при внутреннем и въездном туризме.

Эта особенность туристского потребления вытекает из того объективного факта, что **рынок туристских услуг сталкивается с так называемыми внешними эффектами (экстерналиями)**. Характерная черта экстерналий туристского рынка состоит в том, что производство, формирование, реализация и потребление туристских услуг объективно рождают и дополнительные затраты (издержки), и дополнительные выгоды. При этом каждый участник туристского рынка стремится издержки переложить на других, а выгоды присвоить себе. Отсюда и происходит название этого явления - внешние эффекты, или экстерналий.

По своей природе внешние эффекты могут быть положительными и отрицательными.

Положительные эффекты – это доходы нетуристских организаций в связи с увеличением реализуемых услуг, непосредственно не входящих в пакет туристского продукта; развитие инфраструктуры региона в связи с туризмом; рост зарплаты, увеличение числа рабочих мест и вакансий; рост государственных доходов за счет налогов и пошлин и т. п.

К отрицательным внешним эффектам относятся: загрязнение воды, воздуха, мусор, шум, ущерб живой природе, изъятие территории, пригодной для целей, не связанных с туризмом, и т. д.

Отсюда следует, что в туризме как особой сфере хозяйства принципиальное значение приобретает учет **явных (бухгалтерских) затрат**, имеющих чисто рыночный характер, **затрат неявных**, имеющих характер упущенных экономических возможностей, а также **затрат социальных**, имеющих для региона особое социально-экономическое значение.

Четвертая особенность туристского потребления состоит в том, что

оно имеет **«кредитный» характер**, т. е. оно ограничено во времени, строго оговорено по срокам и условиям юридически и экономически оформленной сделки при купле-продаже туристского продукта. Эта особенность туристского потребления рождает своеобразную интенсификацию всех действий туриста, что ставит перед организаторами туров особые трудности и усиливает роль менеджмента.

Пятая особенность туристского потребления заключается в том, что сама рыночная среда туризма имеет *особый, культовый, характер*. Разумеется, туризм не отрицает, а предполагает деловые встречи, покупку товаров редкого или дефицитного характера. Однако туристский рынок органично включает приобретение товаров и услуг особой культовой и культурологической направленности, отражающих социальную и национальную специфику города, региона, страны.

Чтобы сформировать туристский продукт и в последующем его реализовать, сначала нужно произвести туристский продукт. В этом смысле производство туристских услуг есть исходный момент для последующего формирования, реализации и потребления туристского продукта.

Характерная особенность туристских услуг заключается в том, что некоторые их виды имеют неосязаемый, нематериальный характер. Рассказ экскурсовода может оказать на туристов глубокое эмоциональное воздействие, которое нельзя выразить материально, заранее увидеть или испытать. Другие услуги туризма имеют материальный характер: турист оказывается перевезенным, вылеченным, отдохнувшим. Но в том и в другом случае специфика туристских услуг состоит в том, что они не существуют до их предоставления. Иными словами, **в туризме мы имеем неразрывность производства и потребления услуг**. Это обстоятельство позволяет заключить, что туризм следует рассматривать как единую динамично функционирующую систему услуг, которая включает многообразие хозяйствующих субъектов.

§2. Сущность и содержание предпринимательской деятельности сферы туризма

Как было сказано в предыдущих главах, **предпринимательство** – это инициативная деятельность хозяйствующих субъектов, связанная с новаторским использованием имущества, денежных средств и других ресурсов в целях достижения коммерческого и иного успеха на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

В области туристской деятельности предпринимательство в большей степени связано с **оказанием услуг**.

Субъектами предпринимательства (предпринимателями) могут быть как отдельные частные лица, действующие от своего имени и под свою имущественную ответственность, так и объединения партнеров, действующие под ответственность юридического лица.

Известны две модели предпринимательства: классическое предпринимательство и инновационное предпринимательство.

Классическое предпринимательство – это традиционное, консервативное предпринимательство, направленное на максимальную отдачу ресурсов при использовании традиционных приемов хозяйствования для повышения рентабельности деятельности организации и обновления номенклатуры услуг.

Инновационное предпринимательство связано прежде всего с новаторством в предпринимательской деятельности. Роль предпринимателя сводится к созданию новшеств, не известных ранее, посредством использования традиционных факторов экономики, но путем нового их сочетания. Такая новаторская деятельность, как правило, приносит более ощутимый результат, чем традиционное предпринимательство, но предъявляет особые требования к предпринимателю.

Для успешной организации доходного дела в современных условиях предприниматель должен иметь хорошую профессиональную подготовку, необходимые знания в области экономики, политики, психологии,

юриспруденции, организации производства продукции и услуг, а также уметь сотрудничать с учеными, специалистами по маркетингу, владельцами капитала.

Успех предпринимателя зависит от условий, в которых он функционирует. Вот некоторые из них.

Предпринимательская среда– это общественные условия (ситуация), в которых осуществляется предпринимательство и которые оказывают влияние на результаты предпринимательства. Различают следующие группы условий:

Экономические условия– это фактическое предложение туристских товаров (услуг) и платежеспособный спрос на них; доходы фактических и потенциальных покупателей товаров (услуг); наличие, величина и доступность заемных средств для предпринимателей; наличие альтернативных услуг и цен на них; развитость инфраструктуры туристского рынка; условия конкуренции.

Социальные условия– это представление общества о путях развития предпринимательства и отношение к нему (неприятие, терпимость, одобрение); отношение государства (аппарата управления) к предпринимательству; национальные традиции и обычаи; образовательный уровень специалистов, с которыми предприниматель вступает в деловые отношения.

Правовые условия– законы и подзаконные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность и создающие наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства. Важнейшими являются законы о правовых гарантиях предпринимательской деятельности, включая право на собственность и соблюдение договорных обязательств.

Виды предпринимательской деятельности в туризме

В общепринятой классификации предпринимательской деятельности выделяют следующие виды предпринимательства:

- 1) **производительное** (производственное) – непосредственное создание услуг и другой продукции;
- 2) **коммерческое** – посредническая деятельность по продвижению созданной продукции от производителя к потребителю;
- 3) **финансовое** – особый вид деятельности по образованию и использованию денежных средств на цели воспроизводства услуг и продукции;
- 4) **консультативное** – деятельность, связанная с предоставлением советов (консультаций) и помощи по вопросам общего управления, оценки возможностей производителей, управления финансами, маркетинга и др.

В связи с особенностями туруслуг предпринимательская деятельность туристских организаций может быть лишь условно отнесена к определенному виду.

Так, деятельность **туроператоров** в большинстве случаев создает организационную подготовку турпродукта и его частичное производство и продвижение к потребителю. Поэтому деятельность туроператоров можно условно отнести к производительному предпринимательству.

Турагенты выполняют функции посредников – продавцов туров. Кроме того, они выполняют отдельные виды услуг, например страхование, консульское обслуживание и др. Это смешанный вид деятельности.

Контрагенты – исполнители туристских услуг (гостиницы, рестораны, перевозчики, экскурсионные бюро и др.), которые оказывают услуги потребителям турпродукта, т. е. активно участвуют в производстве услуг и на этом основании могут быть отнесены к производительным предпринимателям.

Туристские организации могут совмещать организационную подготовку, продажу (в том числе и розничную) и исполнение услуг. В этом случае фирма выполняет одновременно несколько видов предпринимательской деятельности.

Консультационная предпринимательская деятельность широко используется в сфере туризма. Чем сложнее состав и выше качество туристских услуг, тем большее число специалистов-консультантов вовлечено в процесс создания и реализации туристских услуг. Так, клубный отдых (таймшер) использует следующих участников: промоутеров (разработчиков проектов), специалистов по продажам, управляющих курортами, специалистов по обмену места клубного отдыха и т. д.

Предпринимательская идея – это выявленная предпринимателем новая форма экономической активности, в которой совмещаются потенциальные или реальные потребности рынка в определенных услугах (или товарах) с возможностями предпринимателя произвести эти услуги (товары) и получить дополнительный доход от нововведения (инновации).

Деятельность предпринимателя предполагает создание банка идей, которые могли бы составить основной или дополнительный профиль производства услуг или посредничества. Накопление идей может иметь как текущий, так и перспективный характер. По каждой идее предприниматель принимает решение – приступать или не приступать к ее практической реализации.

Процесс принятия решения каждым предпринимателем ведется по собственной индивидуальной технологии, обеспечивающей выбор одного варианта из имеющихся альтернатив, но общие этапы и последовательность их выполнения следующие:

- 1) первая экспертная оценка идеи самим предпринимателем реальности практического воплощения;
- 2) сбор информации о ситуации на рынке для оценки идеи с практических позиций;
- 3) проведение предпринимательских расчетов с целью выявления: объектов спроса и предложения на туристском рынке на услуги (товар), предполагаемые к производству; возможной цены реализации аналогичных услуг; издержек производства; величины прибыли и эффективности

производства услуг и др.;

4) вторая экспертная оценка осуществляется привлеченными специалистами и имеет цель установить совместимость идеи с возможностями предпринимателя;

5) принятие решения предпринимателем продолжить работу над идеей или же ее отбросить и перейти к осмыслению другой предпринимательской идеи.

Реализация принятой идеи также имеет несколько этапов:

1) бизнес-планирование, сущность которого состоит в детальном изложении с точными расчетами реализации проекта. В бизнес-плане также указываются организационная форма предпринимательства и источники формирования денежных средств, необходимых для начального этапа реализации идеи;

2) привлечение заемных денежных средств и партнеров (участников);

3) государственная регистрация собственной фирмы (предприятия), если она создается впервые;

4) организационно-техническая подготовка фирмы к производству товаров(услуг);

5) управление функционирующей фирмой и партнерскими связями.

Реализация предпринимательской идеи считается успешной, если достигнут (или почти достигнут) результат, планируемый в начале реализации предпринимательской идеи. Цивилизованное понимание предпринимательского успеха связывается в первую очередь с идеей самоутверждения или со стремлением изменить ход событий. Коммерческий успех (дополнительный доход, прибыль) сопровождает предпринимательский успех, но в самой предпринимательской деятельности не выступает как самоцель. Это понятие успеха предпринимательства опирается на культуру предпринимательства как на систему совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях, что обеспечивает высокий престиж и способствует увеличению эффективности

производства товаров (услуг) и доходов.

По мере стабилизации социально-экономической жизни общества интерес к культуре предпринимательства как к системе норм нравственного поведения деловых людей, их обязанностей по отношению друг к другу и обществу в целом будет возрастать.

Инновации туристских организаций

Инновация (нововведение)– конечный результат новаторской деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного продукта (товара, услуг), внедренного в туристское обращение, нового или усовершенствованного технологического процесса; нового подхода к социальным услугам. С коммерческих позиций инновация - это экономическая необходимость, осознанная через потребности рынка. Специфическим содержанием инновации являются изменения.

Инновационная идея– это реально существующая возможность производства оригинальных (уникальных) товаров и услуг или модификаций уже производимых товаров и услуг.

Инновационная деятельность– это деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, новых организационных и управленческих разработок до результатов в практическом использовании. В полном объеме инновационная деятельность включает все виды научно-технической деятельности, проектно-конструкторские, технологические, опытно-испытательные действия и другие виды деятельности по освоению новшеств в оказании услуг, производстве и потреблении. Как экономическая категория инновационная деятельность является основой экономического развития. Предприниматель, создавая новшество, стремится превзойти своих конкурентов и произвести что-то уникальное, новое. Как и всякая другая деятельность в рыночных условиях, инновационная имеет циклический характер.

Основными направлениями инновационной деятельности туристских организаций являются:

- 1) использование новой техники и технологий в оказании традиционных услуг;
- 2) внедрение новых услуг с новыми свойствами;
- 3) использование новых туристских ресурсов, ранее не использовавшихся;
- 4) изменения в организации производства и потребления традиционных туристских услуг;
- 5) выявление и использование новых рынков сбыта туристских услуг и товаров.

Использование новой техники и технологий

Все ведущие туристские фирмы России успешно пользуются компьютерной техникой и специализированными компьютерными технологиями для делопроизводства, ведения бухгалтерского учета и технологических операций с клиентами и партнерами. Например, специализированный программный комплекс Voyage Office Pro позволяет резко сократить время выполнения операций, а также производственную себестоимость туристского продукта. Эта программа позволяет работать в следующих режимах:

- работа с клиентом при подборе тура и пакета услуг, калькулирование индивидуального тура, бронирование услуг, заключение и ведение договоров и других документов, учет оплаты услуг;

- работа с партнерами по закупке услуг (гостиниц, транспортных услуг и др.), формирование прайс-листов фирмы на основании условий контракта с исполнителями услуг, по продаже пакета услуг фирмам-агентам, подготовке стандартных и индивидуальных пакетов услуг, а также по контролю поступлений заявок и оплаты от агентов и др.;

- формирование баз данных, используемых для учета, анализа, расчетов, составления документов и др.;

- калькуляция туров с учетом всех особенностей их реализации;

- получение данных анализа о результатах работы фирмы

(заполняемость, прибыльность рейсов, эффективность работы фирмы по направлениям и др.).

Примером перспективных инноваций в области новой техники для туризма являются работы по созданию летательных аппаратов типа «термоплан», которые имеют уникальные эксплуатационные и комфортные условия для экскурсий в малоосвоенные и малодоступные регионы. Эффективность их эксплуатации по сравнению с автотранспортом выше в 2-2,5 раза.

Внедрение новых туристских услуг не просто желательно, но и необходимо как условие выживания в конкурентной борьбе между туристскими фирмами.

Использование новых туристских ресурсов

К туристским ресурсам относятся природно-климатические условия, исторические, социально-культурные и другие объекты (парки, заповедники, архитектурные сооружения, памятники истории и культуры). Возрастающим спросом пользуются религиозные памятники: соборы, мечети, культовые музеи и духовные центры. Спрос на эти ресурсы способствует развитию в **Узбекистане религиозного туризма**. Возникают туристские фирмы по организации религиозных и паломнических туров, а также паломнические службы при монастырях, церквях и других религиозных организациях.

Вовлечению новых туристских ресурсов также способствует расширение географии туристских маршрутов с традиционными услугами. Часто туристам показывают различные объекты, первоначально созданные для других целей, но которые стали достопримечательностью для данного района, что также приносит немалый доход.

Изменения в организации производства и потребления туристских услуг

Одним из заметных изменений в организации туристских фирм является направленность на укрепление и расширение масштабов деятельности. Существуют туристские фирмы-гиганты (корпорации),

транснациональные по форме и монополии по сути. Их создание происходит на добровольной основе, на условиях долевого участия в деятельности или путем поглощения, слияния крупных и мелких фирм-операторов и туристских агентств. Помимо оказания туристских услуг, фирмы-гиганты расширяют свою деятельность в других сопутствующих областях. Они становятся владельцами транспортных предприятий, предприятий питания, сети магазинов, банков, страховых обществ и др.

Другим примером организационных изменений в сфере туризма являются гостиничные цепи, реализующие единую политику по продвижению турпродукта к потребителю, согласованную с туроператорами.

Выявление и использование новых рынков сбыта туристских услуг

Существуют два метода сбыта турпродукта:

- *прямой метод*, предполагающий установление непосредственных связей между туроператором и потребителем;
- *косвенный метод*, предполагающий использование посредников – турагентств.

Большинство туроператоров предлагают свои услуги рынку через турагентства (т. е. используют косвенный метод), поскольку привлечение посредников приносит им определенную выгоду, в том числе не отвлекает денежные средства от основного бизнеса. У посредников большая эффективность в обеспечении широкой доступности туруслуг и доведении их до потребителя, чем у туроператоров.

Но нередко крупные туроператоры организуют собственную сбытовую сеть из принадлежащих им турагентств. Подобная стратегия предполагает освоение новых рынков и получила название прямого маркетинга. Это возлагает на туроператора ряд дополнительных функции (выявление потенциальных потребителей, разработку сбытовых мероприятий, создание дополнительных информационных систем и др.), а также приводит к дополнительным затратам.

Выбор прямого или косвенного метода сбыта решается по экономическому критерию «что дешевле»: иметь собственную сеть агентов или пользоваться на комиссионных началах услугами посредников – турагентств?

Экономический критерий, ориентированный на коммерческий успех «в настоящем», не является единственным и универсальным.

Коммерческая стабильность фирмы-туроператора «в будущем» - это еще один критерий выбора метода сбыта турпродукта. Этот критерий ориентирует на приобретение постоянной клиентуры, которая обеспечивает стабильность. Отсюда и тенденция туроператоров к расширению собственной сети турагентств или совмещению собственных функций с функциями посредников. Новые технологии и техника позволяют осуществить такое совмещение. Например, использование центров по обработке телефонных звонков, выполняющих роль современных коммутаторов, позволяет обработать наибольшее количество телефонных переговоров в «высокий сезон» и уменьшить затраты на эту работу.

Инвестирование и кредитование сферы туризма

Наша страна обладает большим потенциалом в сфере туризма. За короткий промежуток осуществлен ряд последовательных мер по его развитию. В частности, принято более 20 нормативно-правовых актов, направленных на более полное использование возможностей внутреннего туризма, путем ознакомления с богатым духовно-культурным наследием, многообразием историко-археологических объектов, природой и климатом. Также созданы благоприятные условия для субъектов предпринимательства — значительные налоговые и таможенные льготы и преференции. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных организационных мерах по созданию благоприятных условий для развития

туристского потенциала Республики Узбекистан»²¹, несет в себе новые цели и задачи по дальнейшему совершенствованию сферы. В частности, это будет достигнуто за счет активного привлечения инвестиций, внедрения инновационных идей и технологий, а также всестороннего использования имеющихся возможностей и ресурсов богатого природного, культурного и исторического наследия нашей страны.

Для субъектов предпринимательства в данной сфере предоставляются дополнительные льготы и снижение таможенных пошлин. К примеру, если раньше предприниматели часто сталкивались с невыгодными условиями кредитов, завышенными налоговыми сборами. То сегодня руководство нашей страны избрало стратегию активной поддержки частных предпринимателей не только в сфере туризма. Положительно возросла динамика вовлечения молодежи в малый бизнес, выдаются выгодные кредиты для начала своего дела, увеличилось число субъектов, расширилась сфера услуг. Подтверждая свою заинтересованность этим экономически важным сектором, Президент предложил назвать 2018 — Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий.

Наряду с уже принятыми и действующими льготами и преференциями для юридических и физических лиц в данной сфере предусмотрены новые виды поощрения и освобождения от различных выплат, которые мы рассмотрим следующем параграфе.

Постановление²², подписанное президентом, предусматривает компенсацию части затрат инвесторов на строительство и оснащение новых гостиниц за счет средств государственного бюджета при условии их сдачи в эксплуатацию до 1 января 2022 года с номерным фондом не менее 50 номеров для категории 3 звезды и не менее 100 номеров — 4 звезды.

²¹ Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных организационных мерах по созданию благоприятных условий для развития туристского потенциала Республики Узбекистан» от 3 февраля 2018 года

²² Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по ускоренному развитию туристской отрасли».

До достижения дополнительного количества в 50 тысяч гостиничных номеров сумма компенсации составит 40 млн и 65 млн сумов соответственно за каждый номер в гостиницах категории 3 и 4 звезды. Сумма будет ежегодно индексироваться. В общей сложности на эти цели планируется направить 100 млн долларов.

Еще 10 млн долларов выделяется на частичное финансирование роялти организаций-резидентов Узбекистана по использованию мировых (входящих в рейтинги топ-50) гостиничных брендов в течение трех лет с момента вступления в силу контракта о франчайзинге. Первые 50 гостиниц с категорией 3 звезды ежегодно будут получать в эквиваленте по 200 долларов США за номер для каждой гостиницы, а первые 30 гостиниц 4 звезды — по 400 долларов за номер.

«Цель — привлечь международные гостиничные бренды в Узбекистан», подчеркнул Азиз Абдухакимов.

Земельный участок, выделенный для строительства гостиницы, после его завершения может быть реализован инвестору на праве собственности (за исключением территории и охранной зоны объектов материального культурного наследия, а также земель сельскохозяйственного назначения).

В каждом крупном городе Узбекистана будут созданы сети хостелов и гостевых домов: «Нам нужно доступное размещение для бэкпекеров». Сертификация гостиничных услуг хостелов отменяется (требуется их внесение в реестр гостевых домов и хостелов).

Объекты материального культурного наследия, на территории которых расположены или создаются объекты туристской инфраструктуры, в том числе средства размещения, будут предоставляться в аренду до 30 лет, но не менее чем на 10 лет. При этом арендаторы освобождаются от уплаты аренды за первые 5 лет при вложении в реставрацию и консервацию объектов.

Дополнительно Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности при Кабинете Министров будет выделять субъектам малого предпринимательства компенсацию на покрытие процентных расходов по кредитам банков, выделяемых для создания и реконструкции объектов туристской инфраструктуры, гостиниц и санитарно-гигиенических узлов. На эти цели в 2020—2021 годах ежегодно будет выделяться по 5 млн долларов.

Предпринимателям для строительства современных санитарно-гигиенических узлов по типовым проектам, в том числе сетевых, по ходатайству Госкомтуризма будет предоставляться преимущественное право на получение земельных участков в размере 80–100 кв. м без участия в электронном аукционе.

Работы по строительству и реконструкции зданий и сооружений, запланированные на исторических и охранных территориях Бухары, Самарканда, Шахрисабза и Хивы должны согласовываться с Центром всемирного наследия ЮНЕСКО.

§4. Льготы предоставленные со стороны государства для субъектов туристской деятельности

Льготы со стороны предоставленные для субъектов туристской деятельности а так же малого бизнеса.

Узбекистане предоставлен ряд льгот для туристических компаний или тех, кто собирается этим заняться. Освобождение от части налогов, выделение земли, долгосрочные кредиты и многое другое.

Рядом постановлений правительства в Узбекистане предоставлены льготы и преференции, как действующим турфирмам, так и тем, кто хочет заняться туристическим бизнесом. Пресс-служба Государственного комитета по развитию туризма собрала их всех в одном месте:

Ведение туристской деятельности

Оборот по реализации туристско-экскурсионных услуг освобожден от налога на добавленную стоимость.

- Земли рекреационного назначения (те, которые предоставлены для организации массового отдыха и туризма) отнесены к земельным участкам, не подлежащим налогообложению.

- В целях снижения налоговой нагрузки крупных гостиничных хозяйств, которые уплачивали общеустановленные налоги, предоставлена возможность перехода на уплату единого налогового платежа, если сотрудников не больше 100 (ранее было 25).

- Компании, основным видом деятельности которых является организация услуг тематического парка, сроком на три года (с даты ввода в эксплуатацию самого тематического парка) освобождены от уплаты налога на прибыль юридических лиц, земельного налога и налога на имущество, а также единого налогового платежа. Подробнее о том, что такое тематический парк и зачем он нужен, Spot [писал](#) ранее.

- Компаниям, которые [установят](#) указатели на иностранных языках (английский, русский и другие), получают право размещать на них рекламную информацию (не более 40% от площади указателя с обеспечением соблюдения требований законодательства в области рекламы).

- С 10 февраля на три года [введен](#) порядок, согласно которому налогооблагаемая база туркомпаний снижается на сумму расходов, направляемых на изготовление и тиражирование печатной продукции (например, карты, флаеры и так далее), сувенирной и упаковочной продукции (например, сумки), на которой размещена реклама туристского бренда Узбекистана и сайта Uzbekistan.travel.

Строительство и модернизация гостиниц²³

- Компании освобождаются сроком на 5 лет от уплаты налога на прибыль, земельного налога и налога на имущество, а также единого налогового платежа юридических лиц при вводе ими в эксплуатацию гостиниц и moteлей уровня не менее четырех звезд.

- Компании освобождаются сроком на 5 лет от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за ввозимое оборудование, технику, комплектующие изделия, запасные части и материалы, не производимые в Республике Узбекистан, для строительства и реконструкции гостиниц и moteлей.

- Можно получить долгосрочные кредиты (до 15 лет) на строительство новых и модернизацию существующих гостиниц и других объектов туристской инфраструктуры, предусмотрев гибкие условия погашения кредита и процентов, с учетом капиталоемкости и сезонной загруженности гостиниц.

- Освобождаются сроком до 1 января 2022 года:

- гостиницы — от уплаты единого социального платежа фонда оплаты труда квалифицированных иностранных специалистов, привлеченных в качестве управленческого персонала;

- доходов квалифицированных иностранных специалистов, приглашаемых в качестве управленческого персонала гостиниц, — от уплаты налога на доходы физических лиц.

Тематические парки, гостиницы и другие средства размещения сроком до 1 января 2022 года освобождаются от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за ввозимые оборудование,

²³ Постановление Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по развитию сферы туризма на 2018-2019 годы» от 16 августа 2017 года

технику, сырье, комплектующие изделия и запасные части, строительные и другие материалы, не производимые в Республике Узбекистан, для строительства, реконструкции и оснащения тематических парков, гостиниц и других средств размещения.

- Туркомпании до 1 января 2022 года [освобождаются](#) от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за ввозимые на территорию Республики Узбекистан оборудование, механизмы и запасные части для строительства, реконструкции и оснащения канатных дорог, горнолыжных подъемников, фуникулеров и других аналогичных объектов и сооружений, а также аэростаты (воздушные шары), моторные лодки и квадроциклы.

- Предоставляются неиспользуемые земельные участки преимущественно с подведенными инженерными коммуникациями, находящихся в районах и городах с высоким потенциалом для развития туризма, приоритетно на основе заключения Госкомтуризма субъектам предпринимательства и потенциальным инвесторам в целях реализации проектов в сфере туризма (строительство гостиниц, гостевых домов, кемпингов, мотелей и иных средств размещения, тематических парков, музеев, галерей и другие) из расчета по 20 земельных участков общей площадью не менее 20 гектаров в каждом регионе.

- Уменьшается налогооблагаемая база на сумму:

- до 100 миллионов сумов — затрат хозяйствующих субъектов, направленных в срок до 1 января 2020 года на реконструкцию, капитальный ремонт и строительство современных санитарно-гигиенических узлов, соответствующих санитарным правилам, нормам и гигиеническим нормативам;

- до 12 миллионов сумов — затрат хозяйствующих субъектов, направленных ежегодно в срок до 1 января 2025 года на содержание санитарно-гигиенических узлов (зарплата уборщиц, приобретение

гигиенических, чистящих и моющих средств, оплата коммунальных расходов), объектов туристской инфраструктуры (памятники истории и архитектуры, музеи, театры, дома культуры, пункты общественного питания, объекты сферы услуг, автомобильные заправочные станции, пункты временной стоянки автомобилей, сервисные зоны придорожной инфраструктуры, базары, рынки, магазины и другие места общественного скопления людей), соответствующих санитарным правилам, нормам и гигиеническим нормативам.

- Предоставление Советом Министров Республики Каракалпакстан, хокимиятами областей и города Ташкента на основе заключения Госкомтуризма субъектам предпринимательства и потенциальным инвесторам, осуществляющим проекты по созданию туалетов, места в соответствующих частях городов и районов для размещения рекламы и мобильных торговых точек.

Стимулирование прямых частных иностранных инвестиций

- Предприятиям, привлекающим прямые частные иностранные инвестиции и специализирующиеся на оказании туристских услуг в отраслях экономики, освобождаются от уплаты налога на прибыль юридических лиц, налога на имущество, налога на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры, единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд, при объеме прямых частных иностранных инвестиций:

- от 300 тыс. долларов США до 3 млн долларов США — сроком на 3 года;

- свыше 3 млн долларов США до 10 млн долларов США — сроком на 5 лет;

- свыше 10 млн долларов США — сроком на 7 лет.

Покупка транспорта для туристов

- За приобретение субъектами туристской деятельности новых транспортных средств, предназначенных для перевозки туристов вместимостью свыше 9 человек, взимается сбор в Республиканский дорожный фонд при Министерстве финансов Республики Узбекистан в размере 3 процентов от стоимости приобретения транспортных средств.
- Туркомпании до 1 января 2022 года освобождаются от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за ввозимые автомобили туристского класса, предназначенные для перевозки 8 и более человек, включая водителя.
- [Разрешено](#), в порядке исключения, туристским операторам, зарегистрированным в Республике Каракалпакстан, оплачивать таможенные платежи в размере 25% от действующей ставки за ввозимые транспортные средства повышенной проходимости объемом двигателя не менее 2,4 л с рассрочкой на 5 лет для организации экстремальных туров с присвоением им отдельных серий государственных регистрационных номерных знаков для автотранспортных средств и использования исключительно на территории Республики Каракалпакстан.

Стимулирование внедрения технологий в туризм

- С 1 января 2018 года [уменьшается](#) налогооблагаемая база хозяйствующих субъектов, оказывающих услуги по продаже туристских продуктов и/или онлайн-бронирования туристских услуг, на сумму расходов, направляемых на внедрение электронных услуг, включая электронные платежи, бронирование, эквайринг и другие, а также специализированных интернет-сайтов и порталов, предлагающих современные виды туристских услуг.
- Налогооблагаемая база хозяйствующих субъектов, установивших на своей территории зоны бесплатного Wi-Fi, в том числе по единому

налоговому платежу, уменьшается на сумму расходов, направленных на закупку оборудования и приобретение интернет-трафика для развертывания зоны беспроводного доступа соответствующего качества.

- Операторам, провайдерам и другим хозяйствующим субъектам, создавшим в общественных местах зоны бесплатного Wi-Fi, предоставляется право на установку рекламного баннера или растяжки площадью не более 18 м² в данной зоне на безвозмездной основе и без получения разрешения соответствующих органов государственной власти на местах.

Ранее эксперт по авиабизнесу и туризму Денис Антонюк специально для Spot [рассказал](#), что мешает увеличить турпоток в Узбекистан и как это исправить.

6-тема: МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ.

- 1. Микро кредиты по программе «Каждая семья - предприниматель»*
- 2. Микрокредитование Субъектов малого бизнеса.*

1.Микрокредиты по программе «Каждая семья – предприниматель»

Постановлением Президента Республики Узбекистан «О реализации программы «Каждая семья - предприниматель»²⁴ было принято, с целью создания для каждой семьи условий для занятия предпринимательской деятельностью и получения стабильного источника доходов.

Так же в целях дальнейшего оказания полной поддержки различным слоям населения было принято новое Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по широкому привлечению населения к предпринимательству и развитию семейного предпринимательства в регионах»²⁵.

В рамках данной Программы предоставляются следующие виды кредитования:

- Микрокредитование для развития семейного предпринимательства - до 150 минимальных заработных плат;
- Кредитование субъектов малого бизнеса, зарегистрированных в установленном порядке - до 1000 минимальных заработных плат;
- Кредитования инвестиционных проектов субъектов предпринимательства – более чем 1000 минимальных заработных плат;

Программа включает льготные кредиты - по ставке 8 процентов годовых сроком не более 3 лет с 3-6 месячным льготным периодом для организации семейного бизнеса в любом направлении(за исключением розничной

²⁴ Постановление Президента Республики Узбекистан «О реализации программы «Каждая семья - предприниматель» № ПП-3777 от 7 июня 2018 года

²⁵ Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по широкому привлечению населения к предпринимательству и развитию семейного предпринимательства в регионах». № ПП-4231 от 7 марта 2019 года

торговли, общественного питания и пассажирских перевозок), таком как: ремесленничество, швейное производство, выращивание некоторых видов сельскохозяйственной продукции, организация компактных теплиц, изготовление хлебобулочных изделий, надомный труд, деревообработка и другие виды деятельности не запрещенные действующим законодательством.

Кредиты могут быть выделены на срок до 5 лет с льготным периодом до 2 лет, в зависимости от условий самозанятости в соответствии с бизнес-планом проекта.

Перечень документов для предварительного рассмотрения кредитного проекта:

- сумма кредита, срок использования, цель кредита и кредитная заявка с указанием его доступности;
- документы, подтверждающие вид бизнеса;
- бизнес-план с анализом потока денег;
- необходимые документы для определения степени кредитоспособности;
- документ по залогообеспечению.

Кредиты не финансируются в следующих областях:

- погашение ранее выданных кредитов или любого другого долга;
- производство алкогольной и табачной продукции;
- торговое посредничество;
- формирование оборотных фондов организаций общественного питания;
- приобретение неиспользованного личного имущества в производственных целях;
- административные расходы, включая обслуживание транспортных средств;
- мебель, мобильные телефоны, а также услуги связи не предназначены для оплаты.

Льготные кредиты, предоставляемые согласно Указам Президента Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшему развитию ремесленничества и всесторонней поддержке ремесленников"²⁶, "О Государственной программе "Yoshlar-Kelajagimiz"²⁷, Постановлений Президента Республики Узбекистан "О реализации программы "Каждая семья - предприниматель"²⁸, "О мерах по совершенствованию и повышению эффективности работы по обеспечению занятости населения"²⁹ выделяются:

- по заключению областных или районных (городских) Центров на основе глубокого изучения желаний и запросов семей, проектов субъектов предпринимательства и молодежи, наличия достаточных условий для их реализации, на проекты, предлагаемые каждой семьей и субъектами предпринимательства;

- после осуществления поставки товаров (оказания услуг) по обусловленной договором цене, при условии удовлетворенности ими владельца проекта путем перечисления средств на расчетный счет поставщика товаров (услуг).

Заемщики - физические лица для получения кредита представляют в банк рекомендацию по льготному кредитованию, предоставляемому для развития семейного предпринимательства, от руководителей секторов по социально-экономическому развитию территорий (далее - руководители секторов) и схода граждан махалли в качестве обеспечения возвратности кредита.

Заемщик - субъект предпринимательства предоставляет Банку один из следующих типов документов в качестве средства погашения кредита:

²⁶ Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшему развитию ремесленничества и всесторонней поддержке ремесленников" от 17 ноября 2017 года N УП-5242

²⁷ Указ Президента Республики Узбекистан "О Государственной программе "Yoshlar-Kelajagimiz", от 27 июня 2018 года N УП-5466

²⁸ Постановление Президента Республики Узбекистан "О реализации программы "Каждая семья - предприниматель", от 7 июня 2018 года N ПП-3777

²⁹ Постановление Президента Республики Узбекистан "О мерах по совершенствованию и повышению эффективности работы по обеспечению занятости населения" от 14 июля 2018 года N ПП-3856

- сторонняя гарантия;
- страховые полисы;
- имущество, приобретенное за счет кредита;
- гарантия Государственного фонда поддержки развития предпринимательства при Кабинете Министров Республики Узбекистан;
- другие виды поддержки в рамках закона.

2. Микрокредитование Субъектов малого бизнеса³⁰.

Микрокредиты предоставляются заемщикам на приобретение миниоборудования, развитие и расширение собственного производства, в том числе на приобретение семян, скота, птицы, первичную обработку сырья и материалов.

Перечень необходимых документов для рассмотрения проектов:

- заявление на получение кредита, с указанием суммы запрашиваемого кредита;
- бизнес-план с обязательным указанием цели использования получаемого кредита;
- кредитное обеспечение;

Кроме того, только индивидуальный предприниматель или глава дехканского хозяйства лично представляют паспорт, копия которого подшивается в кредитное дело.

Основные условия выдачи микрокредитов:

- микрокредиты выдаются в национальной валюте в размере, до 1000 минимальных заработных плат на день выдачи;
- приобретаемое за счет кредита имущество в размере 80% от стоимости может служить предметом залога по данному кредиту;
- при сроке микрокредита на договорной основе до 3 лет;
- величина

³⁰ <https://www.savdogarbank.uz/ru/legal/microcredit/>

- процентной ставки устанавливается по взаимному соглашению, на основе

- кредитного договора, но не более официально установленной ставки
- рефинансирования Центрального банка. За счет средств специального фонда

- льготного кредитования процентные ставки не превышают 50% от ставки

- рефинансирования ЦБ РУ на день выдачи.

Микрокредиты фермерским хозяйствам, другим субъектам малого бизнеса, осуществляющим свою деятельность с образованием юридического лица.

Микрокредиты предоставляются заемщикам на приобретение миниоборудования, развитие и расширение собственного производства, в том числе на приобретение семян, скота, птицы, первичную обработку сырья и материалов.

Перечень необходимых документов для рассмотрения проектов:

- кредитная заявка на получение микрокредита;
- бизнес-план с обязательным указанием анализа денежного потока;
- кредитное обеспечение;
- бухгалтерский
- баланс (форма №1) за последний отчетный период, заверенный

местным

- (районным) органом Госналоговой службы и справка о дебиторской и
- кредиторской задолженности (форма №2а), а также акты сверки по
- задолженности свыше 90 дней, отчет о финансовых результатах (форма №2).

Основные условия выдачи микрокредитов:

- микрокредиты выдаются в национальной валюте в размере до 1000 минимальных заработных плат на день выдачи;

- приобретаемое за счет кредита имущество в размере 80% от стоимости может служить предметом залога по данному кредиту;

- величина

- процентной ставки устанавливается по взаимному соглашению на основе

- кредитного договора, но не более официально установленной ставки

- рефинансирования Центрального банка. За счет средств специального фонда

- льготного кредитования процентные ставки не превышают 50% от ставки

- рефинансирования ЦБ РУ на день выдачи кредита.

Микрокредиты на развитие семейного предпринимательства за счет кредитной линии Фонда содействия занятости.

Кредиты предоставляются заемщикам на приобретения скота, птицы, семян, рассады, строительство и оборудование теплиц для выращивания сельскохозяйственной продукции, покупку миниоборудования.

Для рассмотрения проектов необходимо предоставить в банк:

- кредитную заявку на получение микрокредита;

- бизнес-план с обязательным указанием цели использования получаемого кредита;

- кредитное обеспечение;

- кроме

- того, индивидуальный предприниматель или глава семейного

- предпринимательства лично представляют паспорт, копия которого

- подшивается в кредитное дело.

Условия кредитования:

- кредиты на развитие семейного предпринимательства выдаются в размере до 150 минимальных заработных плат, допускается выдача 50

процентов суммы кредита наличными деньгами на покупку скота, птицы, семян, саженцев и рассады;

- приобретаемое за счет кредита имущество в размере 80% от стоимости может служить предметом залога по данному кредиту;

- кредиты на развитие семейного предпринимательства за счет кредитной линии фонда содействия занятости выдаются на срок до 2 лет без права пролонгации, проценты по кредитам начисляются со дня выдачи этих кредитов и взыскиваются по истечении 6 месяцев;

- величина процентной ставки устанавливается равной 1/4 части от действующей ставки рефинансирования ЦБ РУ.

Кредиты выдаваемые на формирование стартового капитала.

Кредиты выдаются малым предприятиям, вновь создаваемым микрофирмам, дехканским и фермерским хозяйствам осуществляющих свою деятельность с образованием юридического лица предоставляются кредиты на формирование первоначального (стартового) капитала за счет кредитных линий внебюджетных фондов при условии если заявки на получение кредита поданы не позднее 6 месяцев после государственной регистрации этих заемщиков.

Кредиты предоставляются заемщикам на формирование оборотных средств для начала деятельности, разработку технико-экономического обоснования инвестиционных проектов, приобретение оборудования.

Перечень документов необходимых для рассмотрения проектов:

- кредитная заявка на получение микрокредита;
- бизнес-план с обязательным указанием анализа денежного потока;
- кредитное обеспечение;

Бухгалтерский баланс (форма № 1) за последний отчетный период, заверенный местным (районным) органом Госналоговой службы, справка о дебиторской и кредиторской задолженности (форма № 2а), а также акты

сверки по задолженности свыше 90 дней, отчет о финансовых результатах (форма № 2).

Условия выдачи кредита:

- кредиты на формирование первоначального (стартового) капитала выдаются в размере до 150 минимальных заработных плат микрофирмам и дехканским хозяйствам и до 300 минимальных заработных плат - малым предприятиям и фермерским хозяйствам;
- приобретаемое за счет кредита имущество в размере 80% от стоимости может служить предметом залога по данному кредиту;
- кредиты на формирование первоначального (стартового) капитала за счет кредитных линий внебюджетных фондов выдаются на срок до 3 лет, проценты по кредитам начисляются со дня выдачи этих кредитов и взыскиваются по истечении 12 месяцев;
- величина процентной ставки устанавливается равной 1/4 части от действующей ставки рефинансирования ЦБ РУз.

Кредиты выдаваемые на затраты сельскохозяйственных предприятий на выращивание хлопка-сырца и зерна, закупаемых для государственных нужд за счет кредитной линии Фонда для расчетов за сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд при Министерстве финансов РУз:

Условия выдачи кредита:

- Льготные кредиты выдаются сельскохозяйственным предприятиям в размере до 60 процентов стоимости выращиваемого хлопка - сырца и зерна.
- Сроки выдаваемого кредита на выращивание зерна 12 месяцев и для выращивания хлопка-сырца 18 месяцев, без права пролонгации.
- Ставка льготного кредита установлена в размере 3 процентов годовых.

Кредиты выдаются на следующие цели:

- на оплату труда и их начисление;
- на приобретение минеральных удобрений и средств химической и биологической защиты растений;

- на ГСМ;
- на оплату услуг МТП, альтернативных МТП, других предприятий имеющих сельскохозяйственную технику и Союза водопользователей;
- на оплату стоимости семян;
- на приобретение запчастей для сельскохозяйственной техники;
- на оплату платежей по лизингу и страховых взносов по ним;
- на оплату использованной электроэнергии;
- для приобретения пленки используемой при посеве хлопка;
- на оплату единого земельного налога.

Перечень документов необходимых для получения льготного кредита:

- кредитная заявка для получения кредита;
- копия договора контрактации с заготовительными организациями;
- бизнес-план;

Справка о дебиторской и кредиторской задолженности (форма № 2а), а также акты сверки по задолженности свыше 90 дней, отчет о финансовых результатах (форма № 2).

7-тема: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МАЛОГО БИЗНЕСА

§1. Создание Государственного фонда поддержки кредитования малого бизнеса в Узбекистане.

§2. Реализация проектов малого бизнеса и частного предпринимательства при участии Государственного Фонда поддержки развития предпринимательской деятельности

Ключевые слова: кредит, малый бизнес, банковские услуги, финансовые ресурсы, предприниматель, бизнес, субъект малого бизнеса, микрофирма

§1 СОЗДАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Постановлением Президента Республики Узбекистан создан Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности³¹. Процесс дальнейшего развития малого бизнеса и частного предпринимательства, увеличение его доли в ВВП, выход на зарубежные рынки требуют особого внимания со стороны государства. Развивая сектор малых предприятий, стимулируя и создавая различные льготы, наше государство создало необходимые условия для активного роста числа предпринимателей.

Сегодня наблюдается устойчивый рост в этом секторе, спрос на банковские услуги со стороны малого бизнеса растет. В связи с этим основной задачей банковской системы является предоставление максимальному количеству субъектов малого предпринимательства максимально широкого перечня услуг для развития бизнеса.

³¹ Постановление Президента Республики Узбекистан «О Создании государственного фонда поддержки предпринимательской деятельности» от 17 августа 2017 года № ПП-3225

В дополнение к мерам по усовершенствованию процедуры выдачи кредитов в банковской системе, проведена большая работа по разработке и внедрению новых механизмов стимулирования развития малого предпринимательства, направленных на расширение финансирования реального сектора экономики и поддержки вновь создаваемых предприятий.

Финансовая поддержка малого предпринимательства осуществляется коммерческими банками в нескольких направлениях:

- упрощение доступа к финансовым ресурсам;
- расширение объемов предоставляемого финансирования;
- внедрение новых видов банковских услуг.



Банковская система располагает достаточным объемом финансовых ресурсов для финансирования малого бизнеса, что позволяет из года в год уверенно

наращивать объемы выдаваемых кредитов.

В соответствии с международной финансовой практикой и требованиями законодательства, кредитованию подлежат только финансово окупаемые проекты.

В результате осуществления конкретных мероприятий увеличивается размер выделяемых кредитов субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства. Коммерческими банками уделяется основное внимание выделению долгосрочных кредитов в реальный сектор экономики.

Вместе с тем необходимо отметить, что недостаточный объем залогового обеспечения - наиболее типичная проблема, с которой сталкиваются предприятия в процессе привлечения кредита. Основным аргументом, мотивирующим отказ кредитных институтов в предоставлении субъектам малого предпринимательства финансовых средств и,

одновременно, препятствием в их получении, является неспособность субъекта малого предпринимательства надлежащим образом обеспечить возврат предоставленного кредита.

Банки при выдаче кредита требуют легко реализуемое обеспечение в размере, как минимум, 120-130% от суммы кредита, что продиктовано высокой степенью риска и реалиями рынка. Кроме того, отсутствие у субъектов малого бизнеса кредитной истории настораживает банки в вопросах предоставления кредитов, либо они предоставляют кредиты под высокий процент на очень жестких условиях возврата.

Но, как известно, именно малый бизнес является источником среднего класса в обществе, тем самым основой устойчивого социально-экономического развития.

Как свидетельствует международный опыт, решить данную проблему позволяет создание государственных механизмов поддержки малого предпринимательства. Предоставление гарантий и поручительств со стороны других организаций позволяет малым предприятиям получить требуемое финансирование.

В целях дальнейшего укрепления правовых механизмов защиты и гарантий деятельности частного предпринимательства, внедрения новых инструментов их государственной поддержки, расширения доступа субъектов предпринимательства к кредитным ресурсам, стимулирования на этой основе создания новых рабочих мест и дальнейшего совершенствования деятельности финансово-банковской системы республики:

Источниками ресурсной базы Государственного фонда поддержки предпринимательской деятельности являются:

- первоначальный взнос в Фонд в виде денежных средств Гарантийного фонда малых промышленных зон в городе Ташкенте и Гарантийного фонда развития малого предпринимательства в размере 50 миллионов долларов и 100 миллиардов сумов соответственно, формируемый за счет взносов организаций, указанных в [таблице № 1](#);

- средства Государственного бюджета Республики Узбекистан, в пределах утвержденных ежегодных ассигнований на эти цели, а в 2017 году на формирование ресурсной базы Фонда — 100 миллиардов сумов;

- часть ежегодной чистой прибыли Центрального банка Республики Узбекистан, направляемой в Государственный бюджет Республики Узбекистан;

- кредиты (займы) и гранты международных финансовых институтов, иностранных правительственных организаций и других доноров, привлекаемых для реализации возложенных на Фонд задач;

- доходы Фонда, в том числе от размещения депозитов, предоставления поручительств, а также другие источники, не противоречащие законодательству.

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС в Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности

таблица № 1

№	Наименование организации	Сумма вноса
1.	Фонд реконструкции и развития Узбекистана (млн. долл. США)	50,0
в млрд. сум		
2.	Государственный комитет Республики Узбекистан по содействию приватизированным предприятиям и развитию конкуренции	50,0
3.	Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан	2,0
4.	Ассоциация банков Узбекистана	5,0
5.	Национальный банк ВЭД	10,0
6.	АКБ «Асака»	5,0
7.	АКБ «Узпромстройбанк»	5,0
8.	АКИБ «Ипотека-банк»	3,0
9.	АКБ «Агробанк»	2,0

10.	АКБ «Кишлоккурилиш банк»	2,0
11.	АКБ «Капиталбанк»	1,0
12.	АКБ «Алокабанк»	1,0
13.	АИКБ «Ипак йули»	1,0
14.	ЧАБ «Трастбанк»	1,0
15.	АКБ «Туронбанк»	1,0
16.	АКБ «Invest Finance Bank»	1,0
17.	ЧАКБ «Orient Finans»	0,5
18.	ЧАКБ «Туркистон банк»	0,5
19.	ЧАКБ «Равнакбанк»	0,5
20.	ЧАКБ «Даврбанк»	0,5
21.	АО «СК Кафолат»	3,0
22.	АО «Узагросугурта»	3,0
23.	НКЭИС «Узбекинвест»	2,0
Итого:		50 млн. долл. США и 100,0 млрд. сум

Установлен порядок, в соответствии с которым максимальный совокупный размер предоставляемых Фондом поручительств не может превышать 10-кратного размера средств Фонда.

Так же утверждена структура Исполнительной дирекции Государственного фонда поддержки предпринимательской деятельности согласно [приложению № 3](#).

Фонд освобожден от уплаты всех видов налогов и обязательных отчислений в государственные целевые фонды, с целевым направлением высвобождаемых средств на укрепление его ресурсной и материально-технической базы.

Национальному информационному агентству Узбекистана, Национальной телерадиокомпании Узбекистана, Узбекскому агентству по печати и информации обеспечить на системной основе регулярное и всестороннее освещение среди населения и субъектов частного

предпринимательства целей и задач настоящего постановления с широким привлечением печатных и электронных средств массовой информации, включая во всемирной информационной сети Интернет.

В соответствии со [Стратегией действий](#) по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017 — 2021 годах в нашей стране проводится целенаправленная и масштабная работа по дальнейшему усилению защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства.

Принятое постановление Президента Республики Узбекистан «О создании Государственного фонда поддержки развития предпринимательской деятельности» направлено на дальнейшее усиление финансовой поддержки частного предпринимательства, прежде всего микрофирм и малых предприятий, создание благоприятных условий и расширение возможностей для ускоренного их развития.

Постановлением предусмотрено, что создаваемый Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности будет оказывать субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства финансовую поддержку в виде:

- предоставления коммерческим банкам ресурсов, как в национальной, так и в иностранной валюте, в том числе за счет привлеченных иностранных кредитных линий, для кредитования коммерческими банками субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства;
- поручительства по кредитам коммерческих банков в размере до 50 процентов от суммы кредита, но не более 500 тысяч долларов США или в их эквиваленте;
- компенсации на покрытие части процентных расходов по кредитам коммерческих банков.

Следует отметить, что на сегодняшний день, действующий предельный размер обеспечения составляет сумму, эквивалентную 100 тысячам долларов США. Увеличение данной суммы в пять раз, безусловно, создаст дополнительные возможности для реализации крупных проектов с привлечением кредитов коммерческих банков.

Государственный фонд поддержки развития предпринимательской деятельности будет предоставлять поручительства и компенсации по кредитам коммерческих банков, а также предоставлять коммерческим банкам ресурсы для выделения кредитов по проектам:

- в отрасли сельского хозяйства, в первую очередь направленным на создание современных энергоэффективных теплиц, развитие животноводства, птицеводства, рыбоводства, кролиководства, пчеловодства, овощеводства, виноградарства и садоводства, в том числе интенсивных садов;

- в сфере переработки сельскохозяйственной продукции, в том числе выращенной на основе интенсивных садов, создания инфраструктуры по ее хранению и логистических центров, связанных с ее транспортировкой;

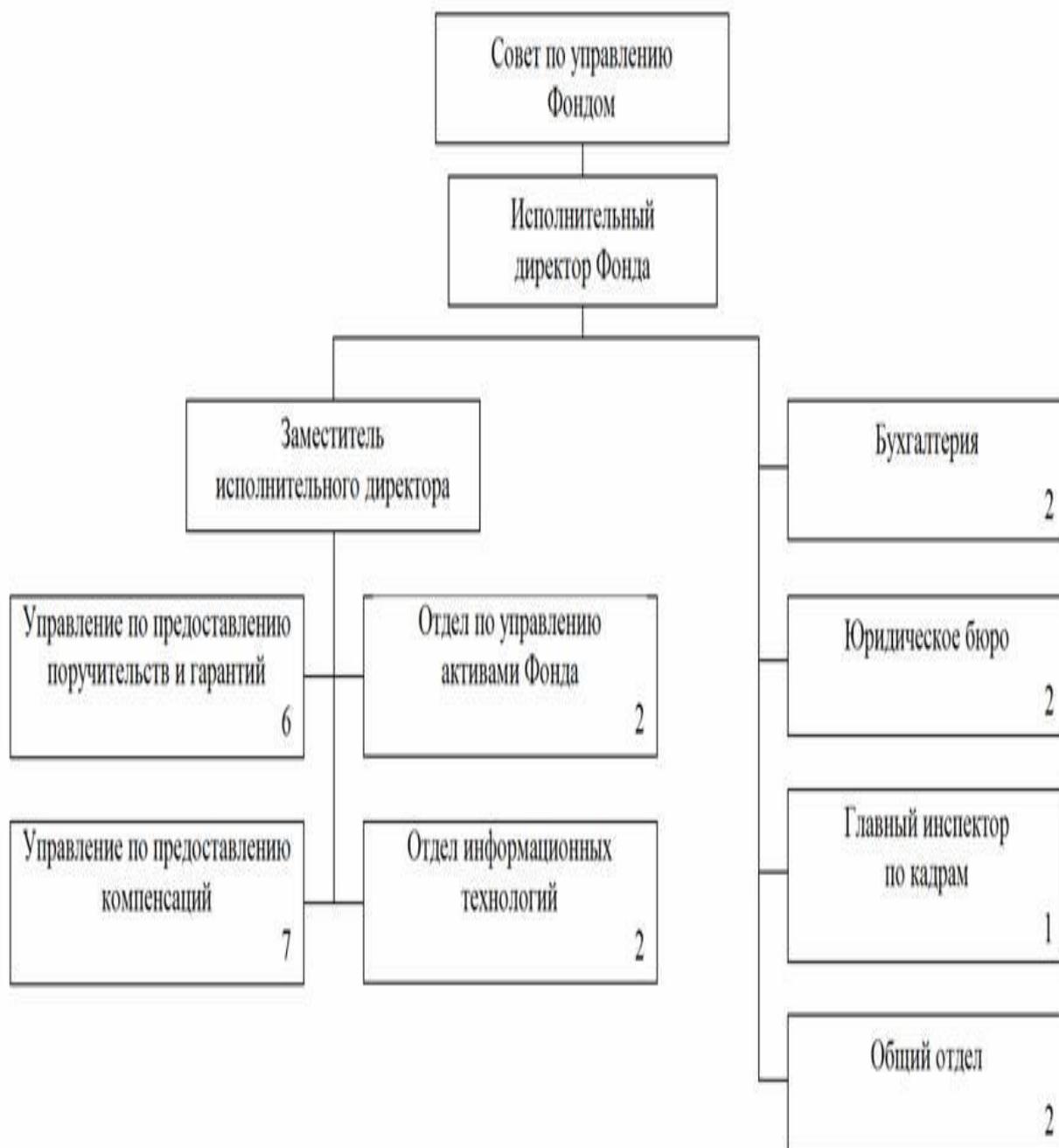
- по обустройству и ремонту мест общего пользования в многоквартирных жилых домах, производимых товариществами частных собственников жилья и управляющими компаниями;

- в других направлениях предпринимательской деятельности, определяемых решениями Кабинета Министров Республики Узбекистан.

В целях обеспечения надежной ресурсной базы нового фонда, а также создания единого механизма финансовой поддержки предпринимательской деятельности постановлением предусматривается передача ему средств Гарантийного фонда малых промышленных зон в городе Ташкенте в размере 50 миллионов долларов США и Гарантийного фонда развития малого предпринимательства в размере 100 миллиардов сумов с последующим

упразднением указанных фондов.

СТРУКТУРА **Исполнительной дирекции Государственного фонда поддержки** **Предпринимательской деятельности**

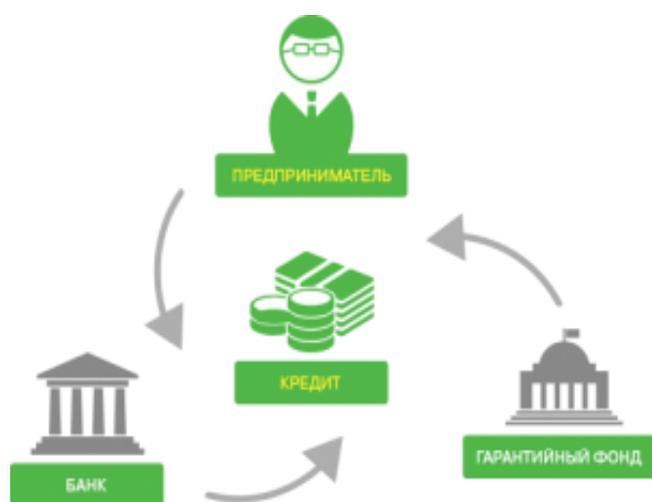


Принятое постановление Президента Республики Узбекистан сыграет значительную роль в дальнейшем совершенствовании финансово-банковской системы республики, позволит обеспечить финансовую защиту и гарантии деятельности субъектов предпринимательства, внедрение новых механизмов их государственной поддержки, расширение доступа субъектов

бизнеса к кредитным ресурсам и, на этой основе, окажет стимулирующее воздействие на создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни населения.

§2. Реализация проектов малого бизнеса и частного предпринимательства при участии Государственного Фонда поддержки развития предпринимательской деятельности

Основной задачей Фонда является предоставление субъектам малого предпринимательства финансовой поддержки в виде:



а) поручительства субъектам малого предпринимательства по кредитам коммерческих банков в размере до 50 процентов включительно от суммы кредита, но не более 2,0 млрд.сум;

б) компенсации на покрытие процентных расходов по кредитам коммерческих банков, сумма которых не превышает 4,0 млрд.сум, в том числе:

- в национальной валюте, с процентной ставкой, не превышающей 1,5-кратного размера ставки рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан – в размере 5 процентных пункта;
- в национальной валюте – по льготным кредитам, выделяемым за счет средств накопительной пенсионной системы, на реализацию инициированных молодыми предпринимателями проектов, по рекомендации Союза молодежи Узбекистана – в размере 3 процентных пункта для покрытия расходов банка;
- в иностранной валюте - в размере до 40 процентов от установленной коммерческими банками процентной ставки, но не более чем на 3

процентных пункта.

Государственный Фонд поддержки развития предпринимательской деятельности поможет осуществлять проекты по следующим направлениям в сфере:

- сельского хозяйства, в первую очередь направленных на создание современных энергоэффективных теплиц, развитие животноводства, птицеводства, рыбоводства, кролиководства, пчеловодства, виноградарства и садоводства, в том числе интенсивных садов;

- переработки сельскохозяйственной продукции, создания инфраструктуры по хранению плодоовощной продукции и логистических центров, связанных с ее транспортировкой;

- обустройства и ремонта мест общего пользования в многоквартирных домах, осуществляемых товариществами частных собственников жилья и управляющими компаниями;

- других направлений предпринимательской деятельности, определяемых Советом по управлению Фондом.

Схема финансовой поддержки Фондом

1. Предприниматель представляет свой проект в коммерческий банк. В проекте необходимо указать, каким видом финансовой помощи Фонда хотелось бы воспользоваться (поручительство или компенсация).

2. Проект в соответствии с действующими процедурами проходит экспертизу коммерческого банка, после вынесения положительного решения, банк обращается в Фонд.

Обращение банка рассматривается Фондом в течение 3 дней и после принятия положительного решения, заключается соответствующий договор с банком (предоставляется поручительство или выдается процентная компенсация).

Кредитование малого бизнеса и субъектов предпринимательства за счет собственных средств Банка.

Основные условия кредитования:

Сумма кредита	определяется исходя из потребностей кредитруемого мероприятия
Срок кредита	1) Для субъектов малого бизнеса – до 18 месяцев, Для крупных предприятий – до 12 месяцев 2) До 60 месяцев
Цель кредита	1) пополнение оборотных средств (приобретение сырья, материалов, ТМЦ, закуп товаров, оплата услуг и работ, оплата таможенных платежей, и др) 2) Приобретение основных средств (приобретение и строительство (ремонт, реконструкция) зданий и сооружений, приобретение оборудования, транспортных средств, спецтехники и др.)
Процентная ставка по кредиту	23%
Обеспечение по кредиту	ликвидное обеспечение, удовлетворяющее Банк в размере не менее 125% от суммы кредита.

*Материалы практических (семинарских) занятий
по предмету:*

**«ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА»**

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

КАФЕДРА «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»



**МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
РАБОТЫ**

по предмету

**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

САМАРКАНД

Материалы для самостоятельной работы по предмету

Инвестирование и кредитование субъектов малого бизнеса

Рекомендованные темы для самостоятельной работы охватывают весь изучаемый материал и включают в себя следующие темы:

№	Рекомендованная тема для самостоятельной работы	Кол. часов	Примечания
1.	Роль денег в развитие экономики		
2.	Необходимость и функции денег.		
3.	Сущность и свойства денег как самостоятельной экономической категории. Эволюция видов денег.		
4.	Денежная масса в обороте и ее структура.		
5.	Предложение и спрос на деньги. Закон денежного обращения.		
6.	Элементы и эволюция мировой валютной системы.		
7.	Золото в роли денег		
8.	Валютные зоны и валютные союзы.		
9.	Свойства и сущность денег		
10.	Деньги как всеобщий эквивалент		
11.	Виды денег и их эволюция		
12.	Мировые деньги, значение и функции		
13.	Происхождение бумажных денег		
14.	Происхождение металлических денег		
15.	Теории денег их значения и сущность		
16.	Критические взгляды относительно металлической теории денег		
17.	Предпосылки номиналистической теории денег		
18.	Денежная масса и денежные агрегаты		
19.	Денежный оборот: понятие, структура.		
20.	Понятие и виды эмиссии денег.		
21.	Система безналичных расчетов и ее элементы.		
22.	Закон денежного обращения и факторы, определяющие количество денег, необходимое для товарного обращения		
23.	Денежная система: понятие, виды и его элементы		

24.	Формы международных расчетов.		
25.	Особенности организации денежного оборота в Республике Узбекистан.		
26.	Денежная система Республики Узбекистан и ее элементы.		
27.	Государственное регулирование денежного обращения		
28.	Денежная система Республики Узбекистан и его элементы		
29.	Обязательные резервные требования Центрального банка Республики Узбекистан		
30.	Виды безналичных расчетов в Узбекистане		
31.	Инфляция и антиинфляционные меры		
32.	Виды инфляции и факторы ее возникновения.		
33.	Социально-экономические последствия инфляции.		
34.	Государственная антиинфляционная политика и ее эффективность. Таргетирование инфляции.		
35.	Взаимосвязь кредита и денег в системе экономических отношений.		
36.	Необходимость, сущность, функции, формы и виды кредита		
37.	Ссудный процент и факторы влияющие на ссудный процент		
38.	Возникновение банков и банковская система		
39.	Банковская система Республики Узбекистана и его становление		
40.	Центральные банки и их функции		
41.	Курс национальной валюты и факторы влияющие на курс национальной валюты		
42.	Коммерческие банки и их функции		
43.	Операции коммерческих банков		
44.	Небанковские кредитные учреждения		
45.	Банковский кризис		
46.	Понятие и элементы системы кредитования.		
47.	Виды кредитных учреждений и особенности организации их функционирования.		

48.	Кредитные инструменты и технологии предоставления банковских ссуд.		
49.	Обеспечение возвратности банковского кредита.		
50.	Международные финансовые институты, их цель и функции		

При выполнении самостоятельной работы студенты должны учитывать специфику изучаемого предмета и использовать следующие виды и оцениваться как текущий итог.

- конспект (реферат и презентация) по выбранной теме – помогает глубокому освоению теоретического материала, благодаря внимательного изучения представленного материала. Ведение конспекта помогает подготовке всякого рода итогового контроля, экономит время.

- при выполнении самостоятельной работы рекомендуется кроме основной учебной литературы использование дополнительной учебной и научной литературы. Предпочтение отдается использованию литературы на иностранных языках.

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

КАФЕДРА БАНКОВСКОЕ И СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ ДЕЛО



ГЛОССАРИЙ

по предмету

“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”

САМАРКАНД – 2020

Активные операции – это операции по размещению собственных, привлеченных и заемных средств с целью получения прибыли и поддержания ликвидности банка.

Активные операции – это операции по размещению собственных, привлеченных и заемных средств с целью получения прибыли и поддержания ликвидности банка.

Активы банка - средства, классифицируемые по направлениям размещения собственного капитала банка и средств вкладчиков с целью получения прибыли.

Активы банка– средства, классифицируемые по направлениям размещения собственного капитала банка и средств вкладчиков с целью получения прибыли.

Банк международных расчетов является первым межгосударственным банком, созданным в Базеле 1930 г. на основе межправительственного Гаагского соглашения шести государств (Великобритания, Франция, Италия, Германия, Бельгия, Япония) и группы американских коммерческих банков во главе с банкирским домом Моргана для облегчения расчетов по репатриационным платежам Германии и военным долгам.

Банк– это юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией и осуществляющее совокупность следующих видов деятельности, определяемых как банковская деятельность: 1) принятие вкладов от юридических и физических лиц и использование принятых средств для кредитования или инвестирования на собственный страх и риск; 2) осуществление платежей.

Банки-корреспонденты– банки, открывающие друг у друга корреспондентские счета.

Банкирский дом – частное кредитное учреждение в форме товарищества.

Банковская инфраструктура – предприятия, агентства, средства связи и коммуникации, образовательные и научные учреждения, обеспечивающие жизнедеятельность банков, их информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение.

Банковская ликвидность - способность активов банка легко превращаться в денежные средства или средства платежа.

Банковская операция – совокупность действий по предоставлению клиенту банковского продукта или по формированию собственных и привлеченных средств коммерческого банка, их размещения, открытие и ведение банковских счетов, выдача банковских гарантий и др.

Банковская операция – совокупность действий по предоставлению клиенту банковского продукта или по формированию собственных и привлеченных средств коммерческого банка, их размещения, открытие и ведение банковских счетов, выдача банковских гарантий и др.

Банковская система – совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма и занимающихся предоставлением банковских услуг.

Банковская система – это исторически сложившаяся и законодательно закреплённая система организации банковского дела в конкретной стране. Банковская система включает в себя все банковские и небанковские кредитные организации, выполняющие отдельные банковские операции.

Банковская услуга – результат отдельных технических, технологических, интеллектуальных, профессиональных и других действий, направленных на удовлетворение потребностей клиентов банка.

Банковская услуга – результат отдельных технических, технологических, интеллектуальных, профессиональных и других действий, направленных на удовлетворение потребностей клиентов банка.

Банковский капитал — денежный капитал, привлеченный банком из разных источников, используемый для проведения банковских операций, образующий финансовые ресурсы банка.

Банковский кредит – кредит, выдаваемый в виде денежных ссуд хозяйственным субъектам и другим заемщикам.

Банковский продукт – взаимосвязанный комплекс банковских услуг, предоставляемых клиенту в определенной последовательности и удовлетворяющих его потребность в получении кредита.

Банковский продукт – взаимосвязанный комплекс банковских услуг, предоставляемых клиенту в определенной последовательности и удовлетворяющих его потребность в получении кредита.

Банковский счет – учет поступлений и изъятий денежных средств клиентом банка. Открываются расчетные, текущие, лицевые, ссудные и другие счета.

Банк-эмитент – банк, выпускающий в обращение денежные знаки, ценные бумаги, платежно-расчетные документы

Банк-эмитент – банк, выпускающий в обращение денежные знаки, ценные бумаги, платежно-расчетные документы.

Безналичные расчеты — это платежи, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований.

Благотворительный фонд – некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, не имеющая членства, целью создания которой является осуществление благотворительной деятельности в интересах общества в целом или отдельных категорий лиц.

Брокерская фирма — официальное объединение нескольких брокеров, брокерское представительство биржи или банка, брокерская ассоциация, созданные для совместного оказания посреднических услуг при проведении торговых, биржевых операций.

Бумажные деньги являются знаками-заменителями полноценных денег.

Валюта конвертируемая – национальная валюта, обращающаяся в валюту иной страны. Выполняет функцию мировых денег.

Валюта неконвертируемая - валюта какой-либо страны, запрещенная к обмену на внешних валютных рынках без специального на то разрешения правительственных органов.

Валюта – 1)денежная единица страны; 2)деньги, включенные в международные экономические отношения.

Валютная биржа — учреждение, в котором осуществляются сделки купли продажи иностранной валюты, формируются курсы валют (валютные котировки) на основе фактического соотношения спроса и предложения.

Валютная интервенция – вмешательство центрального банка или казначейства страны в операции на валютном рынке с целью воздействия на динамику курса валют.

Валютная интервенция –вмешательство центральных банков или казначейств отдельных стран в операции на валютном рынке с целью воздействия на динамику курса национальной или иностранной валюты.

Валютная позиция – балансовые активы и пассивы, внебалансовые требования и обязательства в иностранной валюте.

Валютная политика центрального банка – комплекс мер по государственному регулированию национального валютного рынка и валютных отношений.

Валютная политика – система мер в области валютных отношений, осуществляемая государством в соответствии с выработанными политическими и экономическими ориентирами.

Валютная система – форма организации валютных отношений во времени и пространстве. Различают в.с. – мировые, международные (региональные) и национальные.

Валютное законодательство – система правовых норм (валютное

право), определяющая принципы валютных ограничений, закрепляющая на 35 правовом уровне порядок осуществления валютных операций и полномочия органов и агентов валютного регулирования.

Валютные ограничения – законодательно установленные условия и пределы осуществления валютных операций, в целях защиты национальной валюты.

Валютный коридор – совокупность валютных операций совершаемых в стране резидентами и нерезидентами.

Валютный курс - это цена национальной валюты, выраженная в иностранной валюте.

Возвратность кредита – принцип кредитования, специфическое свойство, объективно присущее кредиту, как экономической категории, которое характеризует возвращение стоимости, полученной во временное пользование к своему владельцу.

Второй этап исторического развития кредитных отношений - их становление. На данном этапе произошло дальнейшее развитие товарного кредитования.

Галопирующая инфляция в отличие от ползучей трудно управляема. Среднегодовой темп роста цен от 10 до 200%.

Гарантия банковская - поручительство банка-гаранта за своего клиента, выполнение им денежных обязательств. Означает, что банк берет на себя обязательство: в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся с него платежей произвести платеж за свой счет.

Гарантия — это письменное обязательство кредитной или страховой организации по просьбе заемщика уплатить кредитору в соответствии с условиями даваемого обязательства денежную сумму по представлении кредитором письменного требования о ее уплате.

Гиперинфляцию отличает темп роста цен более 50% в месяц, в годовом исчислении — более 1000%.

Главной целью Центрального банка является обеспечение стабильности национальной валюты

Глобализация – объективно обусловленный процесс слияния национальных экономик в единую общемировую, планетарную систему, в которой упрощается движение товаров, рабочей силы и капиталов.

Дебитор – должник

Девальвация — снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, золоту.

Денежная единица - это установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для измерения и выражения цен всех товаров и

услуг.

Денежная масса – совокупность наличных денег, находящихся в обращении и остатков безналичных средств на счетах, которыми располагают физические, юридические лица и государство.

Денежная реформа — это полное или частичное преобразование денежной системы, проводимое государством с целью упорядочения и укрепления денежного обращения

Денежная система Узбекистана - это типичная современная денежно-кредитная система с использованием знаков стоимости, не разменных на золото, регулируемая Центральным банком посредством экономических нормативов и инструментов денежно-кредитной политики.

Денежная система - организация денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством.²⁵

Денежная система - это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, законодательно установленная государством. Денежная система определяет денежный знак, имеющий хождение в данном государстве.

Денежное обращение характеризуется массой денег в обращении и их скоростью (т.е. скоростью возврата денег в кассы).

Денежное обращение, как наличное, так и безналичное, характеризуется тем, что деньги переходят от одних владельцев к другим при совершении платежей.

Денежно-кредитная (монетарная) политика состоит в изменении предложения денег с целью обуздания инфляции, сокращения безработицы, стимулирования экономического роста.

Денежно-кредитная (монетарная) политика — это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального производства. Осуществляет монетарную политику центральный банк.

Денежно-кредитное регулирование — это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение количества денежной массы в обращении, объёма кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Денежные агрегаты – это экономический показатель определения денежных средств в обращении.

Денежный знак, символические деньги (англ. token money) — знак

стоимости, форма наличных денег, стоимость физического носителя которых существенно ниже обозначенной на нём номинальной (нарицательной) стоимости. Прежде всего, это неполноценные монеты и банкноты, в которых выпускаются в обращение большинство современных валют. Денежными знаками также иногда называют любые формы представления денег, участвующих в обращении.

Денежный мультипликатор от лат. (*multiplicare* – приумножать, увеличивать) – экономический коэффициент, равный отношению денежной массы к денежной базе и демонстрирующий, в частности, степень роста денежной массы за счет кредитно-депозитных банковских операций.

Денежный оборот представляет собой процесс непрерывного движения денег в наличной и безналичной форме. Денежный оборот совершается с помощью денежных единиц (в налично-денежном и безналичном оборотах), не обладающих стоимостью, равной их номиналу.

Деноминация — денежная реформа, при которой заменяется нарицательная стоимость денежных знаков на новые более крупные денежные единицы по определенному соотношению.

Деньги как средство обращения используются для оплаты приобретаемых товаров.

Деньги средства накопления непосредственно не участвующие в обороте, образуют денежные накопления и выполняют функцию средства накопления.

Деньги – это мера стоимости товара или услуги при купле-продаже. С помощью денег происходит обмен, платежи, измерение стоимости и накопление капитала.

Депозит– денежные средства или ценные бумаги, переданные на хранение кредитно-финансовому учреждению.

Депозит межбанковский – депозит одного банка в другом банке.

Депозитная политика– это стратегия и тактика банка по привлечению денежных средств вкладчиков и других кредиторов и определения эффективной комбинации ее источников.

Депозитные институты – кредитно-финансовые посредники, в число которых входят коммерческие банки и сберегательные учреждения, которые принимают вклады у населения.

Депозитный мультипликатор отражает объект мультипликации – деньги на депозитных счетах коммерческих банков

Дилерская фирма — посредник между производителем продукции и ее потребителем. Осуществляет досборку, установку, продажный сервис, наладку, гарантийный ремонт, поставку запасных частей и др. услуги.

Дисконтная политика – регулирование государством процента, взимаемого банками при выдаче кредитов и учете векселей.

Добавленный капитал – стоимость имущества, внесенного учредителями (акционерами) сверх зарегистрированного уставного капитала, а также начисления, образующиеся в результате до оценки имущества, переоценки безвозмездно полученного имущества.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – представляет собой международную организацию, созданную 29 мая 1990 г. на основе Соглашения между учредителями, которыми выступили 40 стран мира, а к 1999 г. число стран-участниц достигло 60. Штаб-квартира ЕБРР находится в Лондоне. Основной целью ЕБРР является содействие реформам в европейских постсоциалистических странах, направленных на формирование рыночных отношений, развитие частной и предпринимательской инициативы.

Заемщики – это субъекты хозяйствования или население, имеющие потребность в ресурсах.

Законы кредита – это экономические законы, которые представляют объективно существующие устойчивые причинно следственные связи между экономическими явлениями, в частности, между кредитом и другими экономическими категориями.

Знаки стоимости — это деньги, номинальная стоимость которых выше реальной, т. е. затраченного на их производство общественного труда.

Золотодевизный стандарт - денежная система, при которой банкноты обмениваются на девизы (платежные средства в иностранной валюте), разменные на золото.

Золотой запас – централизованные резервы золота, находящиеся в распоряжении государства или международных валютно-кредитных организаций.

Золотомонетный стандарт - денежная система, характеризующаяся золотым обращением, свободной чеканкой золотых монет, беспрепятственным обменом банкнот на золото, свободным движением золота между странами.

Золотослитковый стандарт - денежная система, при которой банкноты обмениваются на золотые слитки установленного веса.

Инвестиционный фонд — имущественный комплекс, находящийся в собственности акционерного общества либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц. Распоряжается инвестиционным фондом управляющая компания в интересах инвестора.

Инфляция издержек выражается в росте цен вследствие роста

издержек производства.

Инфляция налогообложения — это те издержки, которые возмещаются в связи с инфляцией за счет роста уровня цен. Таким образом, государство финансирует дефицит для поддержания реальных денежных остатков на прежнем уровне, что оказывает влияние, равносильное взиманию налогов на ту же сумму.

Инфляция спроса — это инфляция, вызванная увеличением спроса на продукцию (т. е. когда за определенный вид товара покупатели готовы платить больше).

Инфляция — это повышение общего уровня цен.

Инфляция — это снижение покупательной способности денег, которое проявляется чаще всего в повсеместном повышении цен

К кредитным деньгам, относятся наличные деньги — банкноты и деньги безналичного оборота (безналичные деньги) — средства на банковских счетах до востребования (депозитные деньги).

Клиринговая организация - организация, осуществляющая деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами и подготовка бухгалтерских документов по ним) и их зачету, по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним.

Количественная теория денег – это уровень товарных цен и стоимости денег, и их количество в обращении.

Коммерческий банк – кредитная организация, осуществляющее кредитование хозяйствующих субъектов, частных лиц государства и их расчетно-кассовое обслуживание.

Коммерческий банк – кредитная организация, осуществляющее кредитование хозяйствующих субъектов, частных лиц государства и их расчетно-кассовое обслуживание.

Коммерческий кредит– кредит, предоставляемый предприятиями друг другу при продаже товаров в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары.

Конвертируемость валют - возможность свободно обменять валюту данной страны на любую другую или на валюты нескольких стран.

Кредит и кредитные отношения в процессе своего исторического развития прошли несколько этапов зарождения, становления и регулирования кредитных отношений.

Кредит — это система экономических отношений по передаче права собственности.

Кредит — это товар, продаваемый одним собственником другому за

специфическую цену — ссудный процент и на специфических условиях — возврата через определенный срок.

Кредит появляется исторически вслед за деньгами в результате объективной временной потребности производства и обращения в дополнительных средствах в форме ссуды на условиях возврата и вознаграждения.

Кредит– система экономических отношений, на основе которых перераспределяются свободные денежные средства между экономическими субъектами на основе срочности, возвратности, платности.

Кредит– ссуда в денежной или товарной формах на условиях срочности, платности, возвратности.

Кредитная дисциплина– соблюдение заемщиком правил кредитования и обязательств, вытекающих из условий кредитной сделки.

Кредитная задолженность– денежные средства, временно привлеченные хозяйствующим субъектом и подлежащие возврату соответствующим юридическим и физическим лицам

Кредитная задолженность– денежные средства, временно привлеченные хозяйствующим субъектом и подлежащие возврату соответствующим юридическим и физическим лицам

Кредитная линия– юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему в течение определенного периода кредиты в пределах согласованного лимита.

Кредитная система– это совокупность кредитных отношений и организаций, осуществляющих эти отношения.

Кредитная экспансия – направлена на стимулирование кредита и денежной эмиссии. В условиях падения производства и увеличения безработицы ЦБ пытается оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения нормы процента.

Кредитные деньги — это выпускаемые банками кредитные знаки стоимости, которые обладают свойствами денег. Являясь, подобно бумажным, видом неполноценных денег, кредитные деньги не обладают собственной внутренней стоимостью, их покупательная способность, как и бумажных, определяется их представительной стоимостью.

Кредитные операции — это предоставление банком денежных средств на основе кредитного договора на условиях возвратности, платности, срочности.

Кредитный мультипликатор представляет собой двигатель мультипликации. Банки, выдавая кредиты, получают прибыль.

Кредитный рынок — часть финансового рынка, в рамках которого

осуществляется движение ссудных денежных средств: предоставление займов на условиях срочности, возвратности и платности.

Кредитный союз — ассоциация, объединяющая лиц с общими интересами, продающая своим членам акции, принимающая от них вклады и предоставляющая им ссуды.

Кредитор — один из участников кредитных отношений, выступает как субъект, предоставляющий ссуду; сторона того или иного обязательства, в пользу которой должник обязан совершать определенные действия: передать имущество, уплатить деньги и т.п.

Кредиторы — это лица, предоставившие ресурсы заемщику.

Кредитоспособность — наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его. Определяется показателями, характеризующими аккуратность заемщика при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущим финансовым положением и перспективам изменения, способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников

Кредитоспособность — наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его. Определяется показателями, характеризующими аккуратность заемщика при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущим финансовым положением и перспективам изменения, способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

Лизинговая фирма — фирма, специализирующаяся на сдаче в аренду машин и оборудования одного вида или широкой номенклатуры. Закупает машины и оборудование у производителей и сдает в аренду от своего имени, осуществляет техническое обслуживание сдаваемой в аренду техники, предоставляет персонал, обслуживающий оборудование.

Ликвидность международная — способность одной страны или группы стран обеспечить свои краткосрочные внешние обязательства приемлемыми платежными средствами.

Ликвидность — легкость реализации, продажи, превращения в наличные деньги без существенных потерь: подвижность, мобильность активов банков, обеспечивающая фактически возможность бесперебойно оплачивать в срок все их обязательства. Определяется сбалансированностью пассивов и активов баланса банка, степенью соответствия сроков размещения активов и привлеченных банком пассивов.

Ликвидность банковская — способность активов банка легко превращаться в денежные средства или средства платежа.

Ликвидные активы — наличные деньги, остатки средств до

востребования на счетах, депозиты сроками до одного календарного месяца, ценные бумаги, коммерческие векселя и другие легко реализуемые средства банка.

Ликвидные средства – денежные средства и другие активы, которые могут быть использованы для погашения долговых обязательств.

Ломбард – специализированная коммерческая организация, основные виды деятельности которой – предоставление краткосрочных займов гражданам под залог движимого имущества и хранение вещей.

Материальная обеспеченность кредитования – принцип кредитования, означающий, что кредиты предоставляются под товарно-материальные ценности, под расчетные документы, залог имущества и других материальных ценностей, а также под финансовые активы предприятия.

Международная валютная система (МВС) — совокупность организаций, правил, обычаев, договорённостей и инструментов, созданных для осуществления валютных отношений между странами; то есть, платежей, сопровождающих международные экономические операции.

Международные валютные кредитные организации - созданы на основе межгосударственных соглашений. Например: МВФ - международный валютный фонд; МБРР - международный банк реконструкции и развития; МАР - международная ассоциация развития и др.

Международные валютные кредитные организации - созданы на основе межгосударственных соглашений. Например: МВФ - международный валютный фонд; МБРР - международный банк реконструкции и развития; МАР - международная ассоциация развития и др.

Международный банк реконструкции и развития – учрежден Бреттон-Вудским соглашением в 1944 г. и начал функционировать с июля 1946 г. Целями МБРР являются: содействие реконструкции и развитию территории 69 государств-членов за счет поощрения капиталовложений на производственные цели; стимулирование частных и иностранных инвестиций путем предоставления гарантий, участия в займах и других инвестициях частных кредиторов; содействие росту международной торговли и поддержание сбалансированности платежного баланса.

Международный валютный фонд (МВФ) – был учрежден на международной валютно-финансовой конференции ООН (июль 1944 г.) в Бреттон-Вудсе (США, штат Нью-Гемпшир). Основная миссия МВФ – регулирование валютно-кредитных отношений государств-членов и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях путем предоставления кредитов в иностранной валюте.

Международный кредит – совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, участниками которых являются межнациональные финансово-кредитные институты, правительства различных государств и отдельные юридические лица.

Мера стоимости заключается в оценке стоимости товаров путем установления цен.

Металлистическая теория денег возникла в эпоху первоначального накопления капитала в XVI—XVII вв. (ранний металлизм), когда началось бурное развитие капиталистической промышленности и торговли, требующее упорядочения денежного обращения. Меркантилисты (У. Стаффорд, Т. Мэн и др.), которые считали, что единственным подлинным богатством общества являются золото и серебро, которые по самой своей природе и есть деньги.

Металлические деньги (медные, серебряные, золотые) имели разную форму (сначала штучные, затем весовые).

Методы денежно-кредитной политики — совокупность приёмов и операций, посредством которых субъекты денежно-кредитной политики воздействуют на объекты для достижения поставленных целей.

Налично-денежное обращение — движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими двух функций: средства платежа и средства обращения.

Налично-денежный оборот включает движение всей налично-денежной массы за определенный период времени между населением и юридическими лицами, между физическими лицами, между юридическими лицами, между населением и государственными органами, между юридическими лицами и государственными органами.

Натуральное хозяйство — самодостаточный тип хозяйствования, при котором производство направлено только на удовлетворение собственных потребностей (не на продажу). Все необходимое производится внутри хозяйственной единицы, при этом не возникает потребность в рынке. Имущественное обособление товаропроизводителей, являющихся собственниками производимых товаров, позволяло обменивать принадлежащие им товары на другие или реализовать товары за деньги.

Небанковская кредитная организация — это кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законом.

Неплатежеспособность — финансовое или валютное положение хозяйствующего субъекта, при котором он не может своевременно выполнить свои финансовые обязательства.

Неплатежеспособный банк – банк, у которого обязательства по депозитам плюс обязательства по заемным средствам превосходят активы.

Нераспределенная прибыль – это сумма накопленного капитала организации, т.е. представляет собой итоговый финансовый результат ее деятельности за вычетом налога на прибыль.

Номиналистическая теория денег, в противоположность металлizmu, отрицает какую-либо внутреннюю связь между деньгами и благородными металлами и выступает за неполноценные, или бумажные, деньги.

Нуллификация, при которой обесценивающиеся денежные знаки аннулируются, т. е. объявляются государством недействительными, а новые денежные знаки выпускаются в меньшем количестве.

Объектом кредитной сделки - выступает ссуженная стоимость.

Организационная структура банка – внутренняя организация работы кредитного учреждения, с помощью которой структурируются и формализуются подходы и методы управления, определяются группы исполнителей, разрабатываются системы контроля и внутриорганизационных взаимоотношений.

Основное понятие позитивизма — «факт». Вытекающие из его трактовки самые принципиальные мировоззренческие моменты можно свести к трем пунктам: 1) степени объективности картины мира, соотнесению действительности и знания о ней; 2) сути законов и категорий, признаваемых наукой; 3) критериям истинности теории, верификации.

Пассивные операции – операции, благодаря которым банки формируют денежные средства (привлечение средств, вкладов, продажа ценных бумаг), формируют фонды за счет прибыли, формируют кредиторскую задолженность за счет уменьшения собственных средств.

Пассивы банка — это ресурсы банка, которые складываются из двух частей: собственного капитала и средств, полученных банком от вкладчиков (эти средства называются «привлеченными»).

Пассивы банка — это ресурсы банка, которые складываются из двух частей: собственного капитала и средств, полученных банком от вкладчиков (эти средства называются «привлеченными»).

Пенсионный фонд — фонд, предназначенный для осуществления выплат пенсий по старости или по инвалидности

Первичные инвесторы — владельцы свободных финансовых ресурсов (домохозяйства и фирмы).

Первый этап – зарождение кредитных отношений. Кредитные

отношения стали возникать на этапе перехода от натурального к товарному хозяйству. В этот период появился особый разновременный обмен продуктами, который постепенно уступил свое место своему товарному аналогу – разновременному товарообмену.

Платежный оборот - процесс движения средств платежа, применяемых в данной стране. Он включает не только движение денег как средства платежа в налично-денежном и безналичном оборотах, но и движение других средств платежа (чеков, депозитных сертификатов, векселей и т.д.).

Платность кредита - необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование.

Платность кредитования — принцип кредитования, означающий право кредитора на получение платы (процента за кредит) за предоставление кредита.

Под денежно-платежным оборотом понимается часть денежного оборота, где деньги функционируют как средство платежа независимо от того, безналичный это оборот или наличный.

Ползучая (умеренная) инфляция характеризуется относительно невысокими темпами роста цен — до 10% в год.

Политика «дорогих денег» проводится для обуздания инфляции.

Политика обязательных резервов – установление центральным банком минимальных резервных требований.

Полные денежные реформы предполагают изменение принципов организации денежной системы, которые способствуют долговременной стабилизации национальной денежной единицы.

Поручительство — это обязательство поручителя вернуть долг заемщика кредитору, если к моменту возврата кредита заемщик не выполнит свое обязательство.

При проведении политики **«дешевых денег»** целью является стимулирование экономического роста.

Принципы кредитования — основные положения кредитного механизма, определяющие процесс кредитования, на основе которых принято предоставлять кредит заемщику.

Принципы организации системы - правила, в соответствии с которыми государство организует собственную денежную систему.

Ревальвация — повышение курса бумажных денежных знаков или металлического содержания денежных единиц по отношению к металлу или иностранной валюте.

Резервная валюта – иностранная валюта, накапливаемая

центральными банками страны для международных расчетов.

Резервный капитал – часть собственного капитала, выделенного из чистой прибыли для покрытия возможных балансовых убытков и других потерь.

Ресурсы банка – совокупность средств, находящихся в распоряжении кредитной организации и используемых для ведения банковской деятельности.

Специализированные посредники — кредитно-финансовые организации, которые аккумулируют временно свободные средства и предоставляют их во временное пользование на возмездной основе.

Специальные права заимствования (СДР) - эмитируемые МВФ международные резервные и платежные средства, предназначенные для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения официальных ресурсов и расчетов с МВФ, соизмерения стоимости национальных валют.

Средство платежа выполняют и наличные деньги, главным образом во взаимоотношениях, в которых участвуют физические лица.

Срочность кредитования — принцип кредитования, предусматривающий предоставление кредита на определенный срок.

Ссуда – передача денег или материальных ценностей одними участниками договора займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента

Ссудный капитал - это денежные средства, отданные в ссуду за определенный процент при условии возвратности.

Ставка рефинансирования — ставка, по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам по межбанковским ссудам.

Стагфляция — одновременное возрастание общего уровня цен, сокращение объемов производства и, следовательно, увеличение безработицы.

Страховая компания — компания, основная деятельность которой состоит в предоставлении страховых услуг. В их число могут входить страхование жизни, автомобилей, страхование от пожара, болезней или многие другие виды страхования.

Сущность бумажных денег (казначейских билетов) заключается в том, что это — денежные знаки, выпускаемые для покрытия бюджетного дефицита и обычно не разменные на металл, но наделенные государством принудительным курсом, будучи лишенными самостоятельной стоимости.

Теории денег характеризуют принципиальные моменты их эволюции и функционирования.

Термин “инфляция” (от лат. influtio) означает “вздутие”, т. е.

переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Товарный кредит — кредит, предоставляемый компании в форме отсрочки платежа за поставленные ему товары, материалы и сырье, на период и условиях, зафиксированных в договоре поставки на условиях кредита.

Третий этап исторического развития кредита – переход к регулируемым кредитным отношениям.

Уставный капитал — первоначальная сумма капитала предприятия (фирмы), определенная его уставом и формируемая в основном за счет выручки от продажи акций.

Фондовая биржа — организованный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг: акций, облигаций и т.д.

Функция банка– это то, что характерно именно для банка в отличие от других экономических субъектов.

Целенаправленность кредитования – принцип кредитования, означающий согласование с кредитором целевого назначения и использования кредита.

Центральный Банк– орган государственного денежно - кредитного регулирования экономики, наделенный правом монопольной эмиссии банкнот, регулирования денежного обращения, контроля за деятельностью кредитных учреждений.

Центральный банк – банк первого уровня двухуровневой банковской системы, монопольно осуществляет эмиссию наличных денег.

Центральный банк - экономически самостоятельное учреждение, осуществляющее свои расходы за счет собственных доходов.

Частичные денежные реформы способствуют устранению на незначительный срок отдельных отрицательных явлений в денежной сфере страны.

Эмиссионный механизм - законодательно установленный порядок выпуска и обращения денежных знаков.

«Электронные деньги» (e-money) — это денежные средства в электронной форме, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства. В настоящее время существуют два вида электронных платежных систем. Банковские карты (кредитные и дебетовые) являются электронным платежным средством, одним из видов так называемых электронных денег.

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

КАФЕДРА БАНКОВСКОЕ И СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ ДЕЛО



ПРИЛОЖЕНИЕ К УМК

по предмету

**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

САМАРКАНД – 2020

Рекомендуемая учебная программа
по предмету
**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Зарегистрировано
№ _____
« ____ » _____ 2020 год

«Утверждаю»
проректор по учебной и
воспитательной работе
_____ проф., д.э.н. Мирзаев К.Ж.
« ____ » _____ 2020 год

ПОКАЗАТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине:

**“КРЕДИТОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО БИЗНЕСА”**

Сфера знаний: **200000** Социальная сфера, экономика и право

Сфера образования: **230000** Экономика

Направления образования: **5230700** Банковское дело

Самарканд – 2020

Показательная программа утверждена на заседании Научно-методического совета Самаркандского института Экономики и Сервиса ___августа 2020 года протоколом №___ и рекомендована к использованию.

Программа разработана в Самаркандском институте Экономики и Сервиса

Программу разработала:

ассистент кафедры
«Банковское дело»

Каримова А.М.

Рецензенты:

Зам управляющего
регионального филиала «Умар»
АИКБ «Ипак йули»

Хайдаров З.Ш.

Зав. каф.«Экономика и бизнес»
СамГУ, к.э.н., проф.

Арабов Н.

Программа рассмотрена и утверждена советом Самаркандского института Экономики и Сервиса ___ августа 2020 года протоколом №___ и рекомендована к использованию.

I. Актуальность педагогической науки и ее роль в высшем профессиональном образовании

Сегодня малый и частный бизнес занял определяющее место в экономике и стал основным источником наполнения рынка необходимыми товарами и услугами, роста доходов и благосостояния населения, важнейшим фактором решения проблем занятости населения. Существование в стране малого бизнеса и частного предпринимательства означает появление среднего класса, способствующего нормализации экономической и политической ситуации в обществе.

В условиях углубления либерализации экономики Узбекистана важное место занимает дальнейшее развитие малого бизнеса, что тесно связано с необходимостью дальнейшего расширения инвестирования и кредитования в этой сфере бизнеса. Рассмотрение вопросов углубления и расширения кредитования и инвестирования малого бизнеса в глобальном разрезе, а также конкретно, в условиях динамичного экономического развития Узбекистана приобретает огромную значимость.

II. Цель и задачи учебной дисциплины

Целью дисциплины является изучение проблем инвестирования и кредитования субъектов малого бизнеса, роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана, при этом рассмотреть вопросы теоретического и практического характера, опыта ведущих предпринимателей, что стало бы основой дальнейшего развития малого бизнеса.

Требования к освоению студентами учебного материала, приобретению необходимых навыков и знаний:

В результате изучения дисциплины «Инвестирование и кредитование субъектов малого бизнеса» специалист бакалавр должен **иметь представление о:**

- понятие и сущности малого бизнеса и частного предпринимательства;
- роли малого бизнеса и частного предпринимательства в развитии экономики;
- организационно-правовые формы собственности бизнеса;
- сущности кредита, его экономическое значение, функции и формы кредита;
- кредитовании малого бизнеса коммерческими банками Республики Узбекистан

- о сущность инвестиций и инвестиционной деятельности предприятий
 - особенностях инвестирования субъектов малого бизнеса
 - кредитовании и инвестировании предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма
 - микрокредитовании по программе «Каждая семья - предприниматель»
 - Государственном фонде поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса
 - Специальном фонде льготного кредитования субъектов малого бизнеса.
- В результате изучения дисциплины студенты должны **знать**:
- роль и значение государства в регулировании инвестиционной деятельности;
 - виды и формы малого бизнеса;
 - классификацию предпринимательской деятельности;
 - формы предпринимательской деятельности;
 - виды предпринимательской деятельности;
 - специфику инвестиционной, а так же кредитной деятельности в различных сферах малого бизнеса;
 - фондах поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса.

В результате изучения дисциплины студенты должны также **приобрести навыки**:

Творчески применять полученные знания в повседневной, практической и профессиональной деятельности;

- Определять экономическую эффективность кредитования малого бизнеса
- Определять экономическую эффективность инвестиционных вложений;
- Самостоятельно совершенствовать систему своих знаний в области инвестиционной деятельности.
- использования форм и видов кредитования субъектов малого бизнеса.

III. Основная теоретическая часть (лекционные занятия)

1-Модуль. Сущность и правовые основы предпринимательской деятельности.

1-тема. Понятие и сущность предпринимательской деятельности и малого бизнеса

Предпринимательство как особая форма экономической активности. Новаторская инновационная деятельность. Понятие, сущность и значение

малого бизнеса и частного предпринимательства. Малый бизнес. Малое предпринимательство. Предпринимательская деятельность. Признаки предпринимательской деятельности. Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана.

2-тема. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности

Организационно-правовые формы собственности бизнеса. Предприятие. Хозяйственные товарищества и общества. Акционерное общество. Дехканское хозяйство. Семейное предпринимательство. Семейное предприятие. Общество с ограниченной ответственностью. Классификация предпринимательской деятельности. Формы предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности.

2-Модуль. Финансирование предпринимательской деятельности.

3-тема. Кредитование малого бизнеса: сущность, особенности организации и перспективы развития

Сущность кредита, его экономическое значение, функции и формы кредита. Коммерческая форма кредита. Государственный кредит. Потребительский кредит. Ипотечный кредит. Международный кредит. Кредитование малого бизнеса коммерческими банками Республики Узбекистан.

4-тема. Инвестирование субъектов малого бизнеса

Сущность и определение инвестиций. Классификация и виды инвестиций. Инвестиции. Классификация и виды инвестиций. Признаки инвестиций. Инвестиционные ресурсы. Инвестиционная деятельность предприятий. Признаки инвестиционной деятельности. Источники финансирования инвестиций.

5-тема. Кредитование и инвестирование предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма

Понятие, виды и функции туризма. Особенности туристского потребления. Особенности потребления туристского продукта. Сущность и содержание предпринимательской деятельности сферы туризма. Инвестирование и кредитование сферы туризма. Виды предпринимательской деятельности в туризме. Инновации туристских организаций.

Инвестирование и кредитование сферы туризма. Льготы, предоставленные со стороны государства для субъектов туристской деятельности.

6-тема. Микрокредитование

Микро кредиты по программе «Каждая семья - предприниматель». Льготные кредиты, предоставляемые согласно Указам Президента Республики Узбекистан. Микрокредитование Субъектов малого бизнеса. Микрокредиты на развитие семейного предпринимательства.

7-тема. Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса

Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности. Создание Государственного фонда поддержки кредитования малого бизнеса в Узбекистане. Финансовая поддержка малого предпринимательства коммерческими банками. Реализация проектов малого бизнеса и частного предпринимательства при участии Государственного Фонда поддержки развития предпринимательской деятельности.

IV. Инструкции и рекомендации по практическому обучению

1. Понятие и сущность предпринимательской деятельности и малого бизнеса
2. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности
3. Кредитование малого бизнеса: сущность, особенности организации и перспективы развития
4. Инвестирование субъектов малого бизнеса
5. Кредитование и инвестирование предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма
6. Микрокредитование
7. Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса

Практические занятия будут проводиться в аудиториях, оборудованных средствами мультимедиа, отдельно в каждой группе. Занятия будут проводиться с использованием интерактивных методов, «Кластер», «Цветок нарцисс», «Почему?» «Диаграмма ВЕНА», и тд. заданий, соответствующих темам предмета. Будут проводиться с использованием раздаточного материала и средств мультимедиа.

Курсовая работа по предмету. В учебном году не предусмотрено

написание курсовой работы.

V. Самостоятельное образование и самостоятельная работа

Рекомендуемые темы для самостоятельного обучения:

1. Социально-экономические основы субъектов малого бизнеса
2. Сущность и факторы влияющие на предпринимательство
3. Цель, функции и направления развития малого бизнеса в Узбекистане
4. Производственное, коммерческое, финансовое предпринимательство.
5. Организация инвестирования в субъектах малого бизнеса.
6. Техничко-экономическое обоснование и составление бизнес-плана.
7. Экономический анализ субъектов малого бизнеса.
8. Инвестирование и кредитование предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма
9. Формы кредитования субъектов малого бизнеса и предпринимательства.
10. Определение % по кредитам.
11. Роль банков в развитии субъектов малого бизнеса.
12. Показатели социально-экономической эффективности
13. Государственное регулирование кредитования субъектов малого бизнеса.

Рекомендуется готовить рефераты и презентовать их студентам по темам, которые будут освоены самостоятельно.

Курсовая работа по предмету. Курсовая работа по предмету, не запланирована в типовой учебной программе.

VI. Список учебной литературы и информационные ресурсы:

Основная литература

1. The Business of Banking. What Every Policy Maker Needs to Know. About the American Bankers Association. of December, 2013.
2. M. Buckle, E. Beccalli. Principles of banking and finance. Published by: University of London. 2008.
3. Н.Ф. Каримов ва Р.Х. Хожиматов.: Инвестицияни ташкил этиш ва молиялаштириш: Дарслик. –Т.: ТДИУ, 2011. -801 б.

4. М.Абдурахмонова. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан қўллаб-қувватлашни такомиллаштириш. Монография. Т. Фан ва технология.2014 й. 196 бет.

5. Банковское дело: стратегическое руководство. – М.: изд. АО «Консалтбанкир», 2013 г.

Дополнительная литература:

6. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», УП-4947, 07.02.2017 г.

7. Мирзиеев Ш.М.. Критический анализ, строгая дисциплина и персональная ответственность-это должно быть ежедневное правило деятельности каждого руководителя. Выступление Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам 2016 года и перспективам на 2017 год. // / Газета "Народное слово". 16 января 2017 года №11.

8. Мирзиеев Ш.М. Мы вместе строим свободное и процветающее демократическое государство Узбекистан. Ташкент, НИУ "Узбекистон", 2017.

9. Мирзиеев Ш.М. Обеспечение верховенства закона и интересов человека является залогом развития страны и благополучия народа. НИУ "Узбекистон", 2017. - 47 с.

10. Тадбиркорлик (бизнес) ҳуқуқи. Дарслик.–Т.:ТДЮУ нашриёти, 2016.– 363 б.

11. “Бозор, пул ва кредит” журналлари. 2017-2019 йй.

Интернет сайтлари

12. www.lex.uz – национальная база данных законодательства Республики Узбекистан.

13. www.norma.uz – информационно-правовой портал

14. www.tfi.uz - официальный сайт Ташкентского финансового института

15. www.cbu.uz – официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан.

16. www.finance.uz – портал финансово-экономического анализа.

17. www.stat.uz – официальный сайт Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

РЕЦЕНЗИЯ

**На рабочую программу по предмету
«Кредитование и инвестирование субъектов малого бизнеса»
подготовленная преподавателем кафедры «Банковское дело»
Самаркандского института Экономики и Сервиса Каримовой А.М.**

Сегодня малый и частный бизнес занял определяющее место в экономике и стал основным источником наполнения рынка необходимыми товарами и услугами, роста доходов и благосостояния населения, важнейшим фактором решения проблем занятости населения. Существование в стране малого бизнеса и частного предпринимательства означает появление среднего класса, способствующего нормализации экономической и политической ситуации в обществе.

В условиях углубления либерализации экономики Узбекистана важное место занимает дальнейшее развитие данной деятельности, что тесно связано с необходимостью дальнейшего расширения инвестирования и кредитования в этой сфере бизнеса. Рассмотрение вопросов углубления и расширения кредитования и инвестирования малого бизнеса в глобальном разрезе, а также конкретно, в условиях динамичного экономического развития Узбекистана приобретает огромную значимость.

Необходимо отметить что в настоящее время рассмотрение вопросов теоритического и практического характера, о сущности предпринимательской деятельности, а так же изучение опыта ведущих предпринимателей, проблем инвестирования и кредитования субъектов малого бизнеса, роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана, является важнейшим критерием современного развития рыночных отношений в эпоху цифровой экономики.

Программа предмету «Кредитование и инвестирование субъектов малого бизнеса» составлена в соответствии требований высшего и среднего образования и может быть использованна при изучении курса для суентов обучающихся по направлению образования бакалавриата 5230700 «Банковское дело».

**Зам. управляющего
регионального филиала «Узвир»
АИКБ «Ипак йули»**



Хайдаров З.Ш.

Рабочая учебная программа по предмету
**“ИНВЕСТИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА”**

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Зарегистрировано
№ _____
«___» _____ 2020 год

«Утверждаю»
проректор по учебной и
воспитательной работе
_____ проф., д.э.н. Мирзаев К.Ж.
«___» _____ 2020 год

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине:

**“КРЕДИТОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО БИЗНЕСА”**

Сфера знаний:	200000	Социальная сфера, экономика и право
Сфера образования:	230000	Экономика
Направления образования:	5230700	Банковское дело

Общее количество часов: 68 часов

Из них :

Лекционные занятия	- 18 часов	(1 семестр – 18 часов)
Практические занятия	- 18 часов	(1 семестр – 18 часов)
Самостоятельная работа	- 32 часа	(1 семестр – 32 часа)

Самарканд – 2020

Рабочая учебная программа была составлена на основе показательной программы по предмету «Инвестирование и кредитование субъектов малого бизнеса» и утверждена на заседании Научно-методического совета Самаркандского института Экономики и Сервиса от ___ августа 2020 года протоколом № _____

Рабочая программа утверждена ___ августа 2020 года протоколом № ___ на заседании Научно-методического совета Самаркандского института Экономики и Сервиса и рекомендована к использованию.

Рабочую программу разработала:

ассистент кафедры
«Банковское дело»

Каримова А.М.

Рецензенты:

Зам управляющего
регионального филиала «Умар»
АИКБ «Ипак йули»

Хайдаров З.Ш.

Зав. каф.«Экономика и бизнес»
СамГУ, к.э.н., проф.

Н.Арабов

Декан факультета «Банковские
и финансовые услуги»

« _____ » 2020 года

подпись

Пардаев О.

Зав. кафедрой «Банковское дело»

« _____ » 2020 года

подпись

Бектемиров А.

1. Методические указания по предмету

В условиях углубления либерализации экономики Узбекистана важное место занимает дальнейшее развитие малого бизнеса, что тесно связано с необходимостью дальнейшего расширения инвестирования и кредитования в этой сфере бизнеса. Рассмотрение вопросов углубления и расширения кредитования и инвестирования малого бизнеса в глобальном разрезе, а также конкретно, в условиях динамичного экономического развития Узбекистана приобретает огромную значимость.

Целью дисциплины является изучение проблем инвестирования и кредитования субъектов малого бизнеса, роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана, при этом рассмотреть вопросы теоретического и практического характера, опыта ведущих предпринимателей, что стало бы основой дальнейшего развития малого бизнеса.

Требования к освоению студентами учебного материала, приобретению необходимых навыков и знаний:

В результате изучения дисциплины «Инвестирование и кредитование субъектов малого бизнеса» специалист бакалавр должен **иметь представление о:**

- понятии и сущности малого бизнеса и частного предпринимательства;
- роли малого бизнеса и частного предпринимательства в развитии экономики;
- организационно-правовые формы собственности бизнеса;
- сущности кредита, его экономическое значение, функции и формы кредита;
- кредитовании малого бизнеса коммерческими банками Республики Узбекистан
- о сущности инвестиций и инвестиционной деятельности предприятий
- особенностях инвестирования субъектов малого бизнеса
- кредитовании и инвестировании предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма
- микрокредитовании по программе «Каждая семья - предприниматель»
- Государственном фонде поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса
- Специальном фонде льготного кредитования субъектов малого бизнеса.

В результате изучения дисциплины студенты должны **знать:**

- роль и значение государства в регулировании инвестиционной деятельности;
- виды и формы малого бизнеса;

- классификацию предпринимательской деятельности;
- формы предпринимательской деятельности;
- виды предпринимательской деятельности;
- специфику инвестиционной, а так же кредитной деятельности в различных сферах малого бизнеса;
- фондах поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса.

В результате изучения дисциплины студенты должны также **приобрести навыки:**

Творчески применять полученные знания в повседневной, практической и профессиональной деятельности;

- Определять экономическую эффективность кредитования малого бизнеса
- Определять экономическую эффективность инвестиционных вложений;
- Самостоятельно совершенствовать систему своих знаний в области инвестиционной деятельности.
- использования форм и видов кредитования субъектов малого бизнеса.

1. Лекционные занятия

Таблица № 1

№	Наименование тем	Кол-во часов
1- семестр		
1.	Понятие и сущность предпринимательской деятельности и малого бизнеса	2
2.	Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	4
3.	Кредитование малого бизнеса: сущность, особенности организации и перспективы развития	2
4.	Инвестирование субъектов малого бизнеса	4
5.	Кредитование и инвестирование предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма	2
6.	Микрокредитование	2
7.	Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса	2

Жами	18
-------------	-----------

3. Практические занятия

Таблица 2

№	Наименование тем	Кол-во часов
1- семестр		
1.	Понятие и сущность предпринимательской деятельности и малого бизнеса	2
2.	Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	4
3.	Кредитование малого бизнеса: сущность, особенности организации и перспективы развития	2
4.	Инвестирование субъектов малого бизнеса	4
5.	Кредитование и инвестирование предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма	2
6.	Микрокредитование	2
7.	Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности и малого бизнеса	2
	Всего	18

Практические занятия будут проводиться в аудиториях, оборудованных средствами мультимедиа, отдельно в каждой группе. Занятия будут проводиться с использованием интерактивных методов, «Кластер», «Цветок нарцисс», «Почему?» «Диаграмма ВЕНА», и тд. заданий, соответствующих темам предмета. Будут проводиться с использованием раздаточного материала и средств мультимедиа.

Курсовая работа по предмету. В учебном году не предусмотрено написание курсовой работы.

4. Самостоятельное образование и самостоятельное обучение

Таблица 3

№	Тематика работ по самостоятельной работе.	Кол-во часов
1- семестр		

1.	Социаль-экономические основы субъектов малого бизнеса	2
2.	Сущность и факторы влияющие на предпринимательство	2
3.	Цель, функции и направления развития малого бизнеса в Узбекистане	2
4.	Производственное, коммерческое, финансовое предпринимательство.	4
5.	Организация инвестирования в субъектах малого бизнеса.	4
6.	Технико-экономическое обоснование и составление бизнес-плана.	2
7.	Экономический анализ субъектов малого бизнеса.	2
8.	Инвестирование и кредитование предпринимательской деятельности предприятий сферы туризма	2
9.	Формы кредитования субъектов малого бизнеса и предпринимательства.	2
10.	Определение % по кредитам.	4
11.	Роль банков в развитии субъектов малого бизнеса.	2
12.	Показатели социально-экономической эффективности	2
13.	Государственное регулирование кредитования субъектов малого бизнеса.	2
	Всего	32

5. Критерии оценки знаний студентов и требования к их контролю.

Методы оценки	Экспресс тесты, письменные задания, устный опрос, презентации, кейс – случаи, задания по теме предмета
	<p>Оценка “5” - отлично</p> <ul style="list-style-type: none"> - полное освоение теоретических и методологических терминов; - творческий подход при экономическом анализе показателей связанных с изучаемым предметом; - наличие собственного суждения по изучаемым процессам; - правильная оценка процессов связанных с трудовой деятельностью; - выявление факторов влияющих на изучаемый вопрос и полная правильная его оценка; - в результате проведённого анализа дать правильную и беспристрастную оценку анализируемой экономической ситуации. При этом иметь правильное и полное представление

Критерии оценки	<p>об экономической ситуации.</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать экономическую ситуацию с использованием аналитического материала и разработка необходимых выводов , заключений и соответствующих решений. <p>Оценка “4” - хорошо</p> <ul style="list-style-type: none"> - иметь самостоятельное суждение по изучаемому процессу; - уметь выявлять факторы влияющие на изучаемый процесс и способность давать им полную оценку; - на основе результатов проведенного анализа давать правильную и беспристрастную оценку изучаемого процесса; - иметь представление об изучаемой экономической ситуации и процесса; - анализировать экономическую ситуацию с использованием аналитического материала и разработка необходимых выводов , заключений и соответствующих решений. <p>Оценка “3” - удовлетворительно</p> <ul style="list-style-type: none"> - уметь выявлять факторы влияющие на изучаемый процесс и способность давать им полную оценку; - иметь представление об изучаемой экономической ситуации и процесса; - анализировать экономическую ситуацию с использованием аналитического материала; <p>Оценка “2” - неудовлетворительно</p> <ul style="list-style-type: none"> - незнание теоретических и методических основ предмета; - не иметь представления об изучаемой экономической ситуации и процесса; - не уметь анализировать экономическую ситуацию с использованием аналитического материала. 		
	Критерии рейтинговой оценки	Максимальный балл	Срок проведения
	Текущий контроль	5	

Активность на лекционных занятиях, своевременность и полнота ведения конспектов.	5	
Своевременное и качественное выполнение заданий для самостоятельных работ	5	В течении семестра
Активность на практических занятиях, умение правильно ответить на заданные вопросы, выполнение практических заданий	5	
Рубежный контроль		
(Рубежные контроли организуются согласно утвержденногго графика после учебный занятий)	5	
Первый рубежный контроль проводится в письменной форме (выполняется в присутствии лектора и преподавателя практических занятий)	5	8-9 недели
Второй рубежный контроль проводится в устной форме (выполняется в присутствии лектора и преподавателя практических занятий)	5	15-16 недели
Итоговый контроль		
Письменная работа	5	18 неделя
ИТОГО:		
	5	

6. Список учебной литературы и информационные ресурсы:

Основная литература

18. The Business of Banking. What Every Policy Maker Needs to Know. About the American Bankers Association. of December, 2013.

19. M. Buckle, E. Beccalli. Principles of banking and finance. Published by: University of London. 2008.

20. Н.Ф. Каримов ва Р.Х. Хожиматов.: Инвестицияни ташкил этиш ва молиялаштириш: Дарслик. –Т.: ТДИУ, 2011. -801 б.

21. М.Абдурахмонова. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан қўллаб-қувватлашни такомиллаштириш. Монография. Т. Фан ва технология.2014 й. 196 бет.

22. Банковское дело: стратегическое руководство. – М.: изд. АО «Консалтбанкир», 2013 г.

Дополнительная литература:

23. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», УП-4947, 07.02.2017 г.

24. Мирзиеев Ш.М.. Критический анализ, строгая дисциплина и персональная ответственность-это должно быть ежедневное правило деятельности каждого руководителя. Выступление Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам 2016 года и перспективам на 2017 год. // / Газета "Народное слово". 16 января 2017 года №11.

25. Мирзиеев Ш.М. Мы вместе строим свободное и процветающее демократическое государство Узбекистан. Ташкент, НИУ "Узбекистон", 2017.

26. Мирзиеев Ш.М. Обеспечение верховенства закона и интересов человека является залогом развития страны и благополучия народа. НИУ "Узбекистон", 2017. - 47 с.

27. Тадбиркорлик (бизнес) ҳуқуқи. Дарслик.–Т.:ТДИУУ нашриёти, 2016.– 363 б.

28. “Бозор, пул ва кредит” журналлари. 2017-2019 йй.

Интернет сайтлари

29. www.lex.uz – национальная база данных законодательства Республики Узбекистан.

30. www.norma.uz – информационно-правовой портал

31. www.tfi.uz - официальный сайт Ташкентского финансового института

32. www.cbu.uz – официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан.

33. www.finance.uz – портал финансово-экономического анализа.

34. www.stat.uz – официальный сайт Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

РЕЦЕНЗИЯ

**На рабочую программу по предмету
«Кредитование и инвестирование субъектов малого бизнеса»
подготовленная преподавателем кафедры «Банковское дело»
Самаркандского института Экономики и Сервиса Каримовой А.М.**

Сегодня малый и частный бизнес занял определяющее место в экономике и стал основным источником наполнения рынка необходимыми товарами и услугами, роста доходов и благосостояния населения, важнейшим фактором решения проблем занятости населения. Существование в стране малого бизнеса и частного предпринимательства означает появление среднего класса, способствующего нормализации экономической и политической ситуации в обществе.

В условиях углубления либерализации экономики Узбекистана важное место занимает дальнейшее развитие данной деятельности, что тесно связано с необходимостью дальнейшего расширения инвестирования и кредитования в этой сфере бизнеса. Рассмотрение вопросов углубления и расширения кредитования и инвестирования малого бизнеса в глобальном разрезе, а также конкретно, в условиях динамичного экономического развития Узбекистана приобретает огромную значимость.

Необходимо отметить что в настоящее время рассмотрение вопросов теоритического и практического характера, о сущности предпринимательской деятельности, а так же изучение опыта ведущих предпринимателей, проблем инвестирования и кредитования субъектов малого бизнеса, роль малого бизнеса и частного предпринимательства в инновационном развитии экономики Узбекистана, является важнейшим критерием современного развития рыночных отношений в эпоху цифровой экономики.

Программа предмету «Кредитование и инвестирование субъектов малого бизнеса» составлена в соответствии требований высшего и среднего образования и может быть использованна при изучении курса для слушателей обучающихся по направлению образования бакалавриата 5230700 «Банковское дело».

Зам. управляющего
регионального филиала «Узсир»
АИКБ «Ипак йўли»



Хайдаров З.Ш.

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

«САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»

**КАФЕДРА
«БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»**



Тесты по предмету

**«КРЕДИТОВАНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА»**

САМАРКАНД – 2020

- 1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:**
 - а) ориентация на получение прибыли;
 - б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
 - в) материальная ответственность за результаты своих действий.
 - г) стремление к новациям и нововведениям..
- 2. Для процедурного бизнеса характерно:**
 - а) преимущественно экстенсивный характер развития;
 - б) ориентация на поиск новых правил и процедур;
 - в) ассиметричные взаимоотношения между партнерами;
 - г) равноправные, устойчивые взаимоотношения между партнерами.
- 3. К основным формам экономической деятельности можно отнести:**
 - а) предпринимателя;
 - б) домашнюю хозяйку;
 - в) учителя в школе;
 - г) верно все перечисленное.
- 4. Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что:**
 - а) берет на себя риск ведения дела;
 - б) занимается организацией бизнеса;
 - в) ведет бизнес «традиционными» методами;
 - г) ищет новые сферы и способы ведения бизнеса.
- 5. К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:**
 - а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
 - б) специализация управленческой деятельности.
 - в) принятие на себя риска ведения дел;
 - г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;
- 6. Современная функциональная парадигма бизнеса опирается на:**
 - а) менеджмент;
 - б) маркетинг;
 - в) стратегическое планирование;
 - г) верно все выше перечисленное.
- 7. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:**
 - а) в появлении и развитии функций бизнеса;
 - б) в полной независимости от государства;
 - в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
 - г) верно все выше перечисленное.
- 8. Для современного процедурного бизнеса прибыль является:**
 - а) главной целью ведения бизнеса;

- б) основным показателем эффективности деятельности предпринимателя;
- в) вознаграждением предпринимателя за принятый на себя риск ведения дела;
- г) верно б) и в).

9. В современных условиях постиндустриального общества характерен:

- а) только интуитивный бизнес;
- б) только процедурный бизнес;
- в) в основном процедурный бизнес, при сохранении в отдельных сферах и ситуациях элементов интуитивного бизнеса;
- г) в основном интуитивный бизнес, при появлении в отдельных сферах и ситуациях элементов процедурного бизнеса;

10. К основным элементам бизнес операции относят:

- а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
- б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
- в) организацию производства и реализации продукции;
- г) верно все выше перечисленное.

11. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

- а) характер предпринимателя;
- б) особенности конкуренции на рынке;
- в) цели фирмы;
- г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

12. К правовой инфраструктуре бизнеса относят:

- а) законы и постановления;
- б) обычаи хозяйственного оборота;
- в) нормы деловой этики;
- г) все перечисленное верно.

13. Банковская деятельность относится к :

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому бизнесу;
- в) финансовому бизнесу;
- г) бизнесу в сфере услуг.

14. К преимуществам коммерческого бизнеса можно отнести:

- а) независимость от качества ресурсов;
- б) простоту бизнес-операции;
- в) устойчивость;
- г) легкость управления.

15. Крупный бизнес выполняет в экономике следующие функции:

- а) служит источником развития экономики;
- б) обеспечивает устойчивость экономики;
- в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;
- г) все выше перечисленное верно.

16. Жизнеобеспечивающее предприятие - это:

- а) малое предприятие, ориентированное на рынок, которое обеспечивает своему владельцу приемлемый уровень дохода и не имеет тенденции к быстрому росту;
- б) предприятие малого бизнеса, ориентированное на рынок и имеющее тенденцию к быстрому росту и высокой отдаче вложенных в него средств;
- в) малое предприятие, ориентированное на обеспечение текущих потребностей своего владельца, слабо связанное с рынком и поэтому имеющее тенденций к быстрому росту;
- г) только те малые предприятия, которые относятся к мельчайшему бизнесу, а поэтому часто гибнут и не имеют тенденций к быстрому росту.

17. К экономическим функциям малого бизнеса относится:

- а) включение в производство временно незанятых ресурсов;
- б) внедрение новых товаров и услуг;
- в) обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами;
- г) верно все выше перечисленное.

18. Станции техобслуживания, работающие на основе договора, под маркой и по технологии «Гойоты» можно отнести:

- а) к традиционному малому бизнесу;
- б) венчурному бизнесу;
- в) франчайзингу;
- г) вообще не относятся к малому бизнесу.

19. К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относится:

- а) количество занятых на предприятии;
- б) отраслевая принадлежность бизнеса;
- в) количество постоянных клиентов;
- г) единство собственности и управления на предприятии.

20. К локальным потребностям относятся те потребности, которым характерна:

- а) однородность;

- б) широкая рассредоточенность клиентов;
- в) консерватизм;
- г) значительный круг клиентов.

21. К преимуществам малого бизнеса относятся:

- а) незначительные первоначальные издержки;
- б) повышенная гибкость и мобильность;
- в) повышенная устойчивость на рынке;
- г) верно а) и б).

22. К основным формам поддержки малого бизнеса со крупных фирм можно отнести все кроме:

- а) налоговых льгот;
- б) арендных и субарендных отношений;
- в) контрактов;
- г) лизинга.

23. К формам информационной поддержки малого бизнеса относится:

- а) сдача в аренду оборудования;
- б) обеспечение возможностей пользоваться техническими библиотеками;
- в) оказание консультативных услуг малым предприятиям;
- г) предоставление налоговых льгот.

24. Услуги брокеров, работающих на фондовой бирже относятся к:

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому предпринимательству;
- в) финансовому предпринимательству
- г) консультативному предпринимательству.

25. К предпринимателям, занятым в сфере консультативного бизнеса относится:

- а) аудитор;
- б) дилер
- в) инвестор;
- г) брокер.

26. Неограниченная имущественная ответственность собственников характерна всем ниже перечисленным фирмам, за исключением:

- а) корпорации;
- б) частной единоличной фирмы;
- в) частному лицу, работающему по лицензии;
- г) полному товариществу.

27. В современных условиях материальная ответственность предпринимателя обеспечивается за счет:

- а) ужесточения правового режима предпринимательской деятельности;
- б) увеличения числа фирм с неограниченной имущественной ответственностью собственников;
- в) сложившегося рынка капитала;
- г) верно все выше перечисленное.

28. Объединение капиталов характерно:

- а) товариществу на вере;
- б) корпорации;
- в) закрытому акционерному обществу;
- г) всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы.

29. Наименьшей ликвидностью обладают инвестиции, вложенные в:

- а) корпорацию;
- б) партнерство;
- в) в индивидуальную частную фирму;
- г) любые коллективные формы предпринимательской деятельности.

30. К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

- а) риск потери контроля над фирмой;
- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму;
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу;
- г) верно а) и б).

31. Собственник денежного капитала фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы;
- б) только владелец контрольного пакета;
- в) только владелец 51% акций фирмы;
- г) корпорация как физическое лицо.

32. Наиболее эффективной формой организации адвокатской конторы будет:

- а) кооператив;
- б) товарищество;
- в) корпорация;
- г) закрытое акционерное общество.

33. Продолжительность «жизненного цикла» партнерства:

- а) неограниченна;
- б) зависит от условий соглашения между учредителями;
- в) может быть ограничена продолжительностью жизни партнеров и продолжительностью его участия в фирме;
- г) верно б) и в).

34.Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением:

- а) делимость собственности акционеров.
- б) неделимость собственности имущества фирмы;
- в) это, обычно, форма организации крупного бизнеса;
- г) единство собственности и управления.

35.Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы;
- б) не может повлиять на размер своего дохода;
- в) отделен от управления;
- г) является собственником имущества корпорации.

36.Ориентации корпорации на реализацию долговременных инвестиционных проектов способствует:

- а) увеличение удельного веса физических лиц среди акционеров;
- б) увеличение удельного веса работников среди акционеров;
- в) увеличение доли консолидированных акционеров;
- г) сокращение удельного веса администрации среди акционеров.

37.Контрольный пакет акций - это:

- а) 51% акций;
- б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;
- в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;
- г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

38.Полный контроль над корпорацией получает:

- а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;
- б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;
- в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;
- г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

39.Государство, владеющее контрольным пакетом акционерного общества, является по отношению к нему:

- а) аутсайдером;
- б) инсайдером;

- в) корпоративным инвестором;
- г) неконсолидированным инвестором.

40.К радикальным методам реорганизации корпорации можно отнести:

- а) создание совместных предприятий;
- б) слияние корпораций;
- в) организация консорциума;
- г) создание кооператива.

41.К сильным сторонам англосаксонской модели корпорации можно отнести:

- а) легкая идентификация акционера;
- б) ориентация акционеров на долгосрочные инвестиционные программы;
- в) невысокая распыленность акций среди мелких частных инвесторов;
- г) ориентация на внутренние источники финансирования.

42.К функциям менеджмента относится все за исключением:

- а) планирование;
- б) управление;
- в) стремление к получению прибыли;
- г) организационная работа.

43.К признакам донаучного менеджмента относится:

- а) системный характер организации управления;
- б) создание "рациональной бюрократии" на фирме;
- в) наличие двухуровневой системы управления;
- г) превращение менеджмента в самостоятельную профессию.

44.Процесс распределения ресурсов для выполнения планов компании называется:

- а) организационной работой;
- б) планированием;
- в) руководством;
- г) контролем.

45.К основным межличностным ролям менеджера относится:

- а) роль распространителя информации;
- б) роль лидера;
- в) роль предпринимателя организатора;
- г) роль специалиста по чрезвычайным ситуациям.

46.Для высшего менеджмента ключевыми навыками являются:

- а) аналитические навыки;

- б) коммуникативные навыки;
- в) технические навыки;
- г) административные навыки.

47. Способность видеть организацию в целом понимать взаимодействие между различными ее частями называют:

- а) техническими навыками;
- б) аналитическими навыками;
- в) коммуникативные навыки;
- г) административными навыками.

48. К научным методам руководства относят:

- а) регулирующее руководство (нормативное);
- б) преобразующее руководство (индивидуальный подход);
- в) руководство, основанное на личных взаимоотношениях;
- г) верно а) и б).

49. Стиль невмешательства - это такое руководство, когда:

- а) менеджер сосредотачивает в своих руках всю полноту власти и не допускает никого к принятию решений;
- б) менеджер делегирует часть своих властных полномочий подчиненным и привлекающий их к принятию решений;
- в) менеджер выступает в качестве консультанта и предоставляет право принятия решений своим подчиненным;
- г) менеджер, использующий в своей работе наряду с традиционными методами управления нетрадиционные, основанные на традициях и обычаях принятых в фирме.

50. Основным методом авторитарного стиля руководства является:

- а) делегирование полномочий;
- б) приказ;
- в) обмен информацией;
- г) верно а) и в).

51. Управленческие решения, основанные на разработке системы целей и задач для всех уровней управления, называются:

- а) целевым управлением;
- б) ситуационным управлением;
- в) систематическим управлением;
- г) руководство с учетом непредвиденных обстоятельств.

52. Для японской системы управления характерно:

- а) положение менеджера в организации зависит от его образования и навыков;
- б) менеджер имеет универсальное управленческое образование;

- в) преобладание формального рационального управления;
- г) гибкость управленческих структур при стабильном составе работников.

53.К признакам организации относится все, за исключением:

- а) наличие нескольких, хотя бы 2-х человек;
- б) общая цель;
- в) механизм координации действий;
- г) руководитель.

54.Для неформальной организации характерно все за исключением:

- а) спонтанный характер создания;
- б) отсутствие руководителя;
- в) небольшой размер;
- г) отсутствие жестко установленных правил и процедур.

55.К основным функциональным службам структуры управления относят:

- а) формальную организацию;
- б) совет директоров;
- в) матричную структуру;
- г) отдел маркетинга.

56.Линейно- функциональная структура управления оказывается наиболее эффективной в условиях:

- а) стабильной сложившейся среды;
- б) ориентации компании на новые рынки и технологии;
- в) преобладании на рынке неценовой конкуренции;
- г) когда необходима оперативность принятия решений.

57.В современных условиях преобладают фирмы, имеющие:

- а) матричную структуру;
- б) дивизиональную структуру;
- в) линейную структуру;
- г) линейно-функциональную структуру.

58.К современным организационным структурам управления относится:

- а) матричная структура;
- б) проектная структура;
- в) командная структура;
- г) верно все выше перечисленное.

59. Мотивация - это:

- а) разнообразные способы побуждения человека к каким-либо действиям (лидерство);
- б) способы и характер общения людей на производстве (механизмы передачи информации);
- в) создание системы стимулов работать с отдачей (материальных, моральных и т.д.);
- г) управление отношениями и способами взаимодействия людей на производстве.

60. Для специалиста по маркетингу рынок - это:

- а) коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами;
- б) совокупность покупателей, испытывающих потребность в каком-либо товаре и располагающих необходимыми для покупки средствами;
- в) совокупность существующих и потенциальных товаров, удовлетворяющих какую-либо потребность;
- г) место, где совершаются различные сделки купли-продажи товаров.

61. К основным элементам структуры рынка относят:

- а) спрос;
- б) конкуренты;
- в) потребители;
- г) все выше перечисленное.

62. К институциональным потребителям относят:

- а) фирмы, покупающие товары и услуги с целью дальнейшей переработки;
- б) оптовых посредников;
- в) розничных посредников;
- г) все выше перечисленное.

63. «Рынку покупателя» характерно все, за исключением:

- а) продавец диктует цену покупателю;
- б) господство принципа "пусть остерегается продавец";
- в) хорошая информированность потребителя о качестве товара;
- г) развитая сеть обществ потребителей.

64. Основным недостатком недифференцированного маркетинга является:

- а) уязвимость перед конкурентами, сконцентрировавшими свое внимание на определенных рыночных нишах;
- б) высокие издержки производства и маркетинга;

- в) ограниченные возможности для роста;
- г) риск изменения вкусов потребителей.

65. Фирма «Адидас», сосредотачивая свои усилия на производстве сразу нескольких видов спортивной обуви (кроссовки для бегунов, тенниски для теннисистов, спортивная обувь для баскетболистов, ориентируется на:

- а) концентрированную стратегию сегментирования рынка;
- б) дифференцированную стратегию сегментирования рынка;
- в) индивидуальную стратегию сегментирования рынка;
- г) недифференцированную стратегию сегментирования рынка.

66. Товарный ассортимент:

- а) все, что может удовлетворить потребность покупателя с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
- б) вся группа товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность;
- в) вещь или услуга, удовлетворяющие какую-либо потребность и имеющиеся в ограниченном количестве;
- г) обособленная целостность, характеризующаяся показателями величины, цены и внешнего вида.

67. Торговая марка - это:

- а) любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы и отличающие их от товаров конкурентов;
- б) любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы производителя, под которым они продаются по всей стране;
- в) упаковка, на которой указано только наименование продукта без обозначения производителя;
- г) любое название, знак, символ, рисунок или их комбинация, используемые для обозначения товаров фирмы, зарегистрированное в законном порядке и дающее владельцу исключительное право на его использование.

68. Самым длительным периодом жизненного цикла товара, как правило, является стадия:

- а) внедрения товара;
- б) роста;
- в) зрелости товара;
- г) спада.

69. Консультации по аудиту относят к:

- а) капитальным товарам;
- б) институциональным товарам;
- в) товарам длительного пользования;
- г) вообще не относят к товарам в системе маркетинга.

70. В условиях монополистической конкуренции наибольшую роль в принятии фирмой решения о ценообразовании играют:

- а) реклама и товарный знак;
- б) поведение потребителей;
- в) уровень издержек производства;
- г) механизмы государственного регулирования цен и антимонополистическая политика.

71. Стратегия выживаемости фирмы наиболее эффективна в условиях:

- а) высокой конкуренции и большого числа фирм конкурентов;
- б) резко меняются потребности потребителей;
- в) сильного рынка;
- г) верно а) и б).

72. В условиях эластичного спроса следует:

- а) повышать цену, так как в результате увеличивается общая выручка;
- б) понижать цену, так как в результате увеличивается общая выручка;
- в) повышать цену, так как в результате увеличивается рентабельность продаж;
- г) верно а) и в).

73. В случае если у фирмы в структуре издержек преобладают постоянные издержки, то:

- а) такая фирма называется «чувствительной к ценам» и цену следует продуманно снижать, чтобы увеличить общую выручку;
- б) такая фирма называется «чувствительной к обороту» и цену следует продуманно снижать, чтобы увеличить общую выручку;
- в) такая фирма называется «чувствительной к ценам» и цену следует продуманно увеличивать, чтобы увеличить общую выручку;
- г) такая фирма называется «чувствительной к обороту» и цену следует продуманно увеличивать, чтобы увеличить общую выручку.

74. «Чувствительность к ценам» (зависимость прибыли от цен) у фирм:

- а) тем выше, чем выше доля постоянных издержек;
- б) тем выше, чем выше доля переменных издержек;
- в) тем выше, чем меньше доля переменных издержек;
- г) верно а) и в).

75. К наиболее «чувствительным к ценам» относятся фирмы, занятые:

- а) организацией экскурсий;
- б) розничной торговлей;
- в) кинопрокатом;
- г) оптовой продажей.

76. Сильный рынок:

- а) рынок растущего спроса;
- б) рынок падающего спроса;
- в) рынок, на котором много фирм олигополистов;
- г) рынок совершенной конкуренции.

77. Если товар фирмы ниже качеством, чем товары основного конкурента, она вынуждена будет назначить:

- а) аналогичную цене конкурента;
- б) более высокую цену, чтобы позиционировать свой товар относительно товаров конкурентов;
- в) более низкую цену, чтобы обеспечить себе рост сбыта товаров;
- г) верно а) и в).

78. Позиционирование товара - это:

- а) обеспечение товару конкурентного положения на рынке и разработка комплекса маркетинга;
- б) процесс разбивки потребителей на основе их потребностей и особенностей покупательского поведения;
- в) оценка и отбор одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами;
- г) деятельность фирмы по увеличению сбыта за счет создания у товаров новых или усовершенствованных потребительских качеств.

79. Для высокоразвитого рынка с высокой степенью сегментации чаще всего для внедрения товара используют:

- а) скользящую цену;
- б) цену проникновения;
- в) низкую цену;
- г) высокую цену.

80. Для скользящей цены характерная следующая динамика:

- а) высокая цена внедрения, с последующим ее снижением;
- б) низкая цена внедрения с последующим ее повышением;
- в) постоянное изменение цены в зависимости от рыночной конъюнктуры;
- г) изменение цены товара в зависимости от стадии жизненного цикла.

81. Небольшая фирма, которая имеет прочное положение на фирме и стремящаяся избежать ценовой войны, чаще назначает цену на свой продукт на уровне:

- а) выше рыночной;
- б) ниже рыночной;
- в) на уровне средней рыночной цены;
- г) на уровне лидера цен.

82. К методам ценообразования на основе издержек относят:

- а) расчет цены по методу "средние издержки плюс прибыль";
- б) по методу назначения цены внедрения;
- в) на уровне средней рыночной цены;
- г) по методу снятия сливок.

83. К методам ценообразования на основе ощущаемой ценности товара относят:

- а) расчет цены по методу "средние издержки плюс прибыль";
- б) по методу назначения цены внедрения;
- в) на уровне средней рыночной цены;
- г) верно б) и в).

84. Из ниже перечисленных магазинов самая высокая наценка, как правило, устанавливается в:

- а) супермаркете;
- б) универсальном продовольственном магазине;
- в) в «магазине-складе»;
- г) в книжном магазине.

85. К нечестным методам ценообразования относится все ниже перечисленное, за исключением:

- а) фиксирование цен;
- б) ценовая дискриминация;
- в) заключение ограничительных сделок;
- г) установление высоких торговых наценок.

86. К собственным средствам распределения товаров фирмы относят:

- а) коммивояжеров;

- б) сбытовые филиалы фирмы;
- в) дилеров;
- г) верно а) и б).

87. Фирма, создающая сеть своих сбытовых филиалов в разных городах и районах пользуется:

- а) каналом нулевого уровня;
- б) одноуровневым каналом;
- в) двухуровневым каналом;
- г) многоуровневым каналом.

88. Понятие "инвестиции" можно рассматривать как:

- а) Часть совокупных расходов, направленных на новые средства производства, прирост товарно-материальных запасов, вложения в финансовые активы и т.п.
- б) Вложения средств в ценные бумаги на сравнительно длительный период времени
- в) Затраты денежных средств, направленных на воспроизводство капитала, его становление и расширение
- г) верно все выше перечисленное.

89. Финансовые инвестиции представляют собой:

- а) Вложения средств в различные финансовые активы (вложения в ценные бумаги, банковские счета и др.) в целях извлечения прибыли
- б) Приобретение таких активов как ценные бумаги, золото, иностранная валюта, произведения искусства и т.п. в целях получения финансовой отдачи в виде дивидендов или увеличения капитала
- в) Вложения средств в оборотный капитал
- г) Верно: а) и б)

90. К реальным инвестициям относятся:

- а) Вложения средств в оборотный капитал
- б) Вложения в основной капитал
- в) Вложения средств в ценные бумаги
- г) Вложения в нематериальные активы

91. Субъектами инвестиционной деятельности являются:

- а) Только организации, реализующие конкретные инвестиционные проекты
- б) Представители организаций, контролирующих правомерность осуществления инвестиционных проектов
- в) Инвесторы, заказчики, исполнители работ и другие участники инвестиционной деятельности
- г) Бизнес-планы предприятий

92. Под инвестиционной средой следует понимать:

- а) Внутренние факторы развития производства, влияющие на инвестиционную активность
- б) Совокупность экономических, политических, социальных, правовых, технологических и других условий, способствующих расширенному воспроизводству
- в) Внешние факторы роста объема инвестиций
- г) Принципы формирования портфеля ценных бумаг

93. В зависимости от формы собственности различают следующие виды инвестиций:

- а) Частные, государственные (в том числе смешанные)
- б) Иностранные
- в) Акционерные, корпоративные и т.п.
- г) Верно: а) и б)

94. Инвестиционные риски в зависимости от их уровня могут быть:

- а). Безрисковые и высокорисковые
- б). Низкорисковые и среднерисковые
- в). Народнохозяйственные и региональные
- г). Верно: а) и б)

95. По объектам вложения различают:

- а) Реальные инвестиции
- б) Инвестиции в добывающую промышленность
- в) Финансовые инвестиции
- г) Верно: а) и в)

96. Более высокий уровень рентабельности обеспечивают, как правило:

- а) Финансовые инвестиции
- б) Реальные инвестиции
- в) Иностранные инвестиции в ценные бумаги
- г) Отечественные инвестиции в финансовые активы

97. Финансовые активы, как объект финансирования инвестиций, включают в себя:

- а) Денежные средства предприятия, направляемые на формирование оборотного капитала
- б) Свободно обращающиеся на рынках ценные бумаги
- в) Не являющиеся объектом свободной купли-продажи банковские инструменты
- г) Верно: б) и в)

98. К портфельным инвестициям относятся вложения в ценные бумаги конкретного предприятия, объем которых составляет:

- А. Не менее 5 % от его акционерного капитала
- Б. Не менее 10 % от его акционерного капитала
- В. Не менее 50 % от его акционерного капитала
- Г. Не менее 60 % от его акционерного капитала

99. Торговые и прочие кредиты по своей сути:

- а) Представляют разновидность инвестиций
- б) Не могут считаться инвестициями
- в) Могут рассматриваться как один из видов прямых инвестиций
- г) Могут рассматриваться как один из видов портфельных инвестиций

100. К основным целям инвестиций в ту или иную сферу экономики следует отнести:

- а) Рост акционерного капитала и, соответственно, доходов акционеров
- б) Максимизация прибыли
- в) Создание условий эффективного развития производственной сферы
- г) Верно: а) и б)

***Критерии оценки знаний студентов
и требования к их контролю по
предмету «Деньги и банки».***

Критерии оценки знаний студентов на основе системы рейтинга

По предмету “Деньги и банки ” расписания рейтинга, виды, формы и количество контроля а также сведения о порядке отборочных баллов объявляется студентам на первом занятии.

Для обеспечения соответствия уровня знания и успеваемости студентов по дисциплине Государственным образовательным стандартам предусмотрены следующие виды рейтингового контроля и оценки:

• **Текущий контроль(ТК) (жорий назорат) (ЖН)** – метод определения степени знаний студентов по теоритическим и практическим темам. ТК осуществляется на прктических занятиях в виде устного опроса, теста, собеседования, контрольная работа, проверка домашних заданий и.т. д.

• **Рубежный контроль (ПК) оралик назорат (ОН)** – проводится в течение семестра два раза в виде тестовых вопросов(после завершения определенной части лекционных занятий).

• **Итоговый контроль (ИК) якунийназорат(ЯН)**- метод оценки степени усвоении студентами теоретических знаний и практических навыков по дисциплине «Деньги, кредит и банки» в конце учебного семестра. Итоговый контроль проводится в форме: письменная работа, основанного на ключевых словах и терминах. Итоговый контроль в других формах (устно, тестирование) проводится на основе решения научного совета факультета.

Итоговый контроль проводиться в течение 2 последних недель учебного семестра.

В соответствии рейтинговой системы контроля и оценкиуровень знания и успеваемость студентов по дисциплине «Деньги,кредит и банки» оценивается по 100 балльной системы оценки.

100 баллов по видам оценки распределяется следующим образом: ИК - 30 баллов, оставшаяся 70 баллов распределяется на ТК -35 баллов и ПК-35 баллов.

Балл	Оценка	Степень знаний студента
86-100	Отлично	Умение принять решения и заключения. Творческое осознание, Самостоятельное осмысливание. Иметь представления, уметь использовать полученный знаний на практике. Знать и рассказать.
71-85	Хорошо	Самостоятельное осмысливание. Самостоятельное осмысливание. Иметь представления, уметь использовать полученный знаний на практике. Знать и рассказать.
55-70	Удовлетворительно	Иметь представления и объяснить сущность, умение рассказать.
0-54	Неудовлетворительно	Не иметь ясного представления и незнание.

Проходной балл по предмету составляет 55 баллов. Набранные баллы ниже (55) проходного не отмечается в рейтинговой книжке.

$$\text{Рейтинг студента по предмету определяется; } R = \frac{V * O'}{100}$$

где: O' - количества часов в семестре V – степень знаний в баллах.

По предмету проходным баллом по итогам ТК и ПК считается 55 баллов. Набранный ниже этого размера баллов недопускается к ИК.

- по итогам **ТК (ЖН)** и **РК (ОН)** студентом набранный 55 баллов считается предмет освоен и этому студенту не обязательно сдавать **ИК**.

- Общий балл набранные студентом в течение семестра определяется путем сложения баллов по каждому виду контроля.

- **виды РК (ОН)** и **ИК (ЯН)** определяется деканатом по календарно-тематическому плану в расписание рейтингового контроля.

- **студентам, набравшим, по итогам ТК и РК** ниже размера проходного балла или не принимавшим участия на контролях по уважительным причинам предоставляется срок для пересдачи до следующего контроля.

- в случаях несогласия студента по результатам контроля, со дня объявления результата в течение одного дня он имеет право обратиться декану факультета с заявлением. В таком случае по представлению декана приказом ректора назначается апелляционная комиссия в составе 3 человек
- апелляционная комиссия, рассмотрев заявления студента, выносит решение в течение одного дня.
- порядок, время проставление оценок и их оформление, а также соответствия этих процедур с установленными нормативами контролируются деканом факультета, заведующими кафедрой, учебно-методическим отделом и отделом внутреннего контроля и мониторинга.

Критерии оценки набранных баллов студентами на РК (ОН)

№	Показатели	Баллы РК (ОН)		
		макс	1-ПК(ОН)	2-ПК(ОН)
1	Степень посещение занятия. Активность на лекционных занятиях и полнота ведения конспектов.	15	0-7	0-8
2	Своевременное и качественное выполнение самостоятельных работ и заданий	10	0-5	0-5
3	По итогам результатов устных и других видов контроля .	10	0-5	0-5
Итого баллы ПК (ОН)		35	0-17	0-18

Критерии оценки набранных баллов студентами на ТК (ЖН)

№	Показатели	Баллы ТК(ЖН)		
		макс	1-ТК	2-ТК
1	Степень посещения на занятия. Активность на практических и семинарских занятиях, состояние ведения конспектов и тетрадей по практическим занятиям.	15	0-7	0-8
2	Своевременное и качественное выполнение самостоятельных работ и заданий, выполнение и освоение домашних заданий по темам	10	0-5	0-5
3	Ответы на письменные контрольные работы и тестовых вопросов.	10	0-5	0-5
Итого баллы ТК (ЖН)		35	0-17	0-18

Критерии оценки итогового контроля ИК (ЯН)

№	Показатели	Баллы ИК (ЯН)	
		Максимальный балл	Показатель усвоения
1	Оценки двух теоретических вопросов	20	0-20
2	Оценка выполненного одного практического задания	10	0-10
Итого баллы ИК (ЯН)		30	0-30

Итоговый контроль осуществляется в устной форме по многовариантному методу. В каждом варианте имеются две теоретических вопросы и одно практическое задание. Показатель оценки каждого теоретического вопроса устанавливается 0-10 баллов, ответы практических заданий 0-10 баллов. Максимальный объем баллов составляет 30 баллов.