

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА

ПОСОБИЕ

Для начинающих предпринимателей

Ташкент
Международная Организация Труда
2004

Описание пособий по программе «НССБ»

Серия пособий «Начни свой бизнес» (НСБ) создана в рамках подготовки учебной программы для тех, у кого имеются перспективные идеи организации собственного дела, и кто стремится его реально начать и развивать. Шаг за шагом эти пособия вводят будущего предпринимателя в мир бизнеса и помогают ему написать технико-экономическое обоснование деятельности своего предприятия. Программа НСБ вносит свой вклад в организацию жизнеспособных малых предприятий и поддержку потенциальных предпринимателей в начале реальной предпринимательской деятельности.

Материалы серии НСБ включают брошюры «Пособие» и «Технико-экономическое обоснование». Брошюра «Пособие» описывает действия, которые должны быть предприняты в процессе организации собственного дела. Брошюра «Технико-экономическое обоснование» заполняется самим предпринимателем по мере изучения им «Пособия». Методы организации и управления предприятием в рамках предпринимательской инициативы, положенные в основу данных пособий, те же, что и в основных пособиях «Совершенствуй свой бизнес» (ССБ), которые рекомендуется изучать предпринимателям, уже имеющим практический опыт и желающим совершенствовать свои навыки.

Пособие. / Под редакцией С.Музыки. Пособие для предпринимателей - Ташкент: МОТ. 2004 -112 с.

Обучающиеся по программе НСБ потенциальные предприниматели найдут в данной брошюре методические рекомендации по разработке и заполнению своих собственных технико-экономических обоснований.

ISBN 92-2-110077-4

© Издание Международной Организации Труда
Впервые опубликовано в 2004 году
© International Labour Organization 2004
First Published 2004

* * *

Примечание

Обозначения, используемые в публикациях МОТ, соответствуют стандартам ООН. Презентация материала в них не отражает какой-то определенной точки зрения МОТ относительно правового статуса какой-либо страны, региона, территории или их властных структур. Ответственность за точку зрения, выраженную в подписанных статьях, исследованиях или других публикациях, несут только авторы. Ссылки на названия фирм и коммерческую продукцию или процессы не означают, что они одобрены Международной Организацией Труда.

Согласно Протоколу Всеобщей Конвенции по авторским правам, право на публикацию данного материала принадлежит Международной Организации Труда. Для копирования, перевода или ссылки на этот документ необходимо обратиться по адресу: Алматы, Казахстан, 480091, ул. Толе би, 67, Международная Организация Труда. Тел.: (3272) 62-99-35, факс (3272) 58-26-45.

МОТ принимает заявки.

* * *

Publications of the International Labour Office enjoy copyright under Protocol 2 of the Universal Copyright Convention. Nevertheless, short excerpts from them may be reproduced without authorization, on condition that the source is indicated. For rights of reproduction or translation, application should be made to the Publications Bureau (Rights and Permissions), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland.

The International Labour Office welcomes such applicants.

The designations employed in ILO publications which are in conformity with United Nations practice, and the presentation of the materials therein, do not imply the expression of any opinion whatever on the part of the International Labour Office concerning the legal status of any country, area or territory or of its authorities, concerning the delimitation of its frontiers.

The responsibility for opinions expressed in signed articles, studies and other contributions rests solely with their authors, and publication does not constitute an endorsement by the International Labour Office of the opinions expressed in them.

Reference to names of firms and commercial products and processes does not imply their endorsement by the International Labour Office, and failure to mention a particular firm, commercial product or process is not a sign of disapproval.

© Издательство ЦРРПН

Подписано в печать 08.11.2004. Формат 60х84 1/8. Гарнитура Text book. Объем 14 печ. л. Тираж 500 экз.

Вывод на пленку ООО "Консаудитинформ-Нашр". Заказ № 50/5.

Отпечатано в Ташкентской типографии оперативной печати: 700200, г. Ташкент, проезд Радиальный, 10. Заказ № 255.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВЫ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	5
Характеристика предпринимателя	5
Проверьте себя как предпринимателя	5
Развивайте себя как предпринимателя	8
2. СОСТАВЬТЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ	10
Как технико-экономическое обоснование может помочь начать дело	10
Содержание технико-экономического обоснования	10
Где найти информацию для технико-экономического обоснования	12
3. ИДЕЯ ВАШЕГО ДЕЛА	13
Что такое концепция бизнеса	13
Протестируйте вашу концепцию	16
4. СОСТАВЬТЕ ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ	21
Что такое маркетинг	21
Изучайте рынок	21
Составьте план маркетинга	25
5. ФОРМЫ БИЗНЕСА	34
Различные формы бизнеса	34
Как правильно выбрать форму бизнеса	39
6. ПЕРСОНАЛ	44
Какой персонал мне необходим?	44
7. ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ	47
Юридическая ответственность предпринимателя	48

8. НЕОБХОДИМЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	54
Какие инвестиции вам необходимы?	54
Какой оборотный капитал вам потребуется?	56
9. ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА	62
Собственный капитал	62
Прямые инвестиции	62
Кредиты	63
Лизинг	65
Гранты	65
10. КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ	69
Калькуляция себестоимости для производителя товаров или услуг	70
Калькуляция себестоимости для розничной и оптовой торговли	81
11. УЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	89
Финансовое планирование	89
План доходов и расходов	89
План движения наличных средств	99
Как выбрать систему учета	102
12. НАЧИНАЯ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО... ..	109
Следует ли вам начинать свое дело?	109

ВЫ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Это пособие предназначено для вас, если вы помышляете начать свое дело и у вас есть представление о том, каким видом деятельности вы намерены заняться. В таком случае необходимо подумать о многих вещах. Это пособие поможет организовать мысли и идеи о деле, которое вы намерены начать. Прочитав данное пособие, вы сможете решить, будете вы начинать свое дело или нет.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В новом деле вы, предприниматель, являетесь самой главной фигурой, поскольку отвечаете за руководство своим делом и за его успех. Такая ответственность предполагает готовность принять на себя давление внешних и внутрипроизводственных обстоятельств, но и большую свободу. Начать свое дело — большой шаг, и он может изменить всю вашу жизнь. Это означает, что вам придется много и упорно трудиться, но это также может приносить удовлетворение и прибыль.

Успех вашего дела зависит от ваших личностных характеристик, ситуации и навыков. Чем больше у человека качеств и навыков предпринимателя, тем больше вероятность успеха дела. Особенности качеств и навыков будут различаться в зависимости от того, каким видом деятельности вы займетесь.

Вероятно, вы уже обладаете необходимыми качествами и навыками. Если не хватает определенных навыков, их можно будет приобрести с помощью тренировок или занятий. Вы также можете получить необходимые навыки для своего дела, наняв людей, обладающих ими, или же, используя для этой цели консультантов.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Прежде чем начать свое дело, следует проанализировать, обладаете ли вы необходимыми качествами и навыками. Подумайте о каждой из следующих характеристик и навыков с точки зрения того, является это сильной или слабой стороной при ведении дела. Например, если у вас хорошие знания в области управления бизнесом, это может быть плюсом, однако, если вы зачастую полагаетесь на других при принятии решений, это может быть минусом.

Приведенный ниже тест поможет определить, какие навыки необходимо развивать и как избегать ошибок. Вы узнаете, что такое рынок, конкуренты и поставщики.

■ Навыки

ПЛЮС МИНУС

➤ Технические навыки

☐
☐

Они включают в себя практические способности, необходимые для производства продукта или предоставления услуг. Например, если вы хотите заняться пошивом одежды, вы должны уметь кроить и шить. Чтобы открыть ремонтную мастерскую, надо уметь починить двигатель. Если вы не обладаете этими навыками, оцените их как минус.

➤ Навыки управления бизнесом

☐
☐

Практические способности, существенные для эффективного ведения дела. Изучение рынка, разумеется, важно, однако другие области управления бизнесом жизненно необходимы для успеха дела, например, определение затрат и ведение отчетности.

➤ Знание сферы деятельности

☐
☐

Для некоторых сфер деятельности профессионализм просто обязателен, для других же он не является одним из главных факторов, хотя знания всегда вам помогут. Вы не будете совершать ошибок, зная рынок, конкурентов и поставщиков.

■ Личностные характеристики

ПЛЮС МИНУС

➤ Преданность

☐
☐

Если хотите преуспеть в своем деле, вы должны быть преданы ему, должны быть готовы ставить дело превыше всего. Это означает, что вы будете заниматься этим длительное время и готовы рисковать своими деньгами.

➤ Мотивация

☐
☐

Почему вы намерены начать свое дело? Вы добьетесь успеха, если хотите испытать свою идею, быть независимым и иметь свое дело. Если же вы идете на этот шаг потому, что вынуждены это сделать, поскольку остались без работы, то в таком случае шансы на успех не так велики.

➤ **Способность рисковать**

☐☐

Абсолютно безопасных деловых идей не существует. Вы всегда рискуете потерпеть неудачу в своем деле. Однако, несмотря на то, что предприниматель должен быть готов к риску, рисковать следует разумно. Готовность умеренно рисковать является плюсом, рисковать всем в азартной игре или же неспособность принимать на себя риск рассматривается как минус.

➤ **Принятие решений**

☐☐

При ведении своего дела вы столкнетесь с необходимостью принимать важные решения. Право на решение вопросов можно передать другим людям, а можно их вовсе не принимать. Очень важна способность принимать решения, имеющие серьезные последствия.

➤ **Ситуация в семье**

☐☐

Ваше дело будет отнимать много времени. Большое значение при этом приобретает поддержка семьи, которая должна согласиться с вашими планами начать свое дело. Возможно их участие и помощь делу. Поддержка со стороны семьи является положительным моментом. Если вы не получаете такой поддержки - это является минусом.

➤ **Финансовое положение**

☐☐

Если у вас есть собственные средства для вложения в дело, и это не будет означать катастрофу для финансового положения в случае неудачи — это плюс. Если нет собственных средств, и вы полностью зависите от успеха вашего дела — это минус.

**Количество
плюсов**

**Количество
минусов**

Подсчитайте количество плюсов и минусов
и укажите их здесь.

Проанализируйте количество плюсов и минусов в оценке избранного дела. Но не учитывайте просто число плюсов и минусов. Обдумайте все сильные и слабые стороны своей идеи очень тщательно: какие сильные стороны являются наиболее важными, какие слабые стороны являются наиболее критическими для вашего дела.

Уверенно ли вы чувствуете себя при сравнении количества плюсов и минусов?

☐

ДА

☐

НЕТ

РАЗВИВАЙТЕ СЕБЯ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Многие предприниматели не обладают достаточными или необходимыми навыками для ведения собственного дела. Однако навыками можно овладеть, а имеющиеся качества развить. Вы можете работать над слабыми сторонами и обратить их в сильные. Ниже приводятся несколько рекомендаций по развитию предпринимательских навыков и качеств.



Стремитесь получить помощь у других людей. Обсуждайте эти вопросы с друзьями, в семье, с другими предпринимателями и т.д.



Наблюдайте за преуспевающими предпринимателями. Думайте о том, как они работают и, что помогло им добиться успеха.



Посещайте учебные курсы. Подберите учебные курсы по тем областям, где у вас имеются пробелы. Например, вы можете научиться ведению отчетности.



Читайте книги. Подберите книги по тем проблемам, по которым вам необходимо усовершенствовать знания.

Составьте список навыков и качеств, попавших в колонку минуса в вашем тесте. Подумайте о том, как вы намерены поступить в отношении каждого из них. *Например:*

- Если минусом является отсутствие технических навыков, вы должны разработать план получения доступа к этим навыкам, возможно, наняв специалистов, или через поиски партнера, обладающего необходимыми навыками.

- Если слабым моментом являются навыки управления бизнесом, вы можете извлечь дополнительные знания по этой области, например, из пособия "Совершенствуй базовые знания о бизнесе", состоящего из шести разделов: "Маркетинг", "Закупка", "Хранение товаров на складе", "Калькуляция себестоимости", "Система учета" и "Планирование бизнеса".
- Если вы считаете недостаточными свои знания о сфере деятельности, вам, возможно, необходимо заняться поисками партнера.

Слабый навык или качество	Решение

Уверены ли вы теперь в том,
что вы хотите начать свое дело?

☐ Да☐ **Het**

Если вы уверены в том, что вы хотите начать свое дело и считаете, что сможете развить необходимые навыки и качества, переходите к разделу 2 и приступайте к планированию. В разделе 2 отработайте еще один тест и определите, насколько основательны ваши планы.

Если вы ответили отрицательно и не уверены в том, что хотите иметь свое дело, подумайте о том, что можно сделать для развития и укрепления слабых сторон. Не всякий человек подходит для того, чтобы вести дело, и, если нет уверенности, возможно, вам следует рассмотреть альтернативные варианты.

СОСТАВЬТЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

КАК ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МОЖЕТ ПОМОЧЬ НАЧАТЬ ДЕЛО

Прежде, чем начать свое дело, вы должны собрать определенную информацию и разработать план, чтобы иметь возможность определить, будет ли бизнес прибыльным и следует ли рисковать. Непродуманное планирование и подготовка являются главной причиной неудач среди начинающих бизнесменов.

Сведение вместе собственных идей и собранной вами информации называется технико-экономическим обоснованием, которое поможет:

- решить, следует вам начать свое дело или нет;
- организовать ваши идеи с тем, чтобы наилучшим образом начать и вести свое дело;
- представить идею вашего дела учреждению, оказывающему финансовую поддержку, например, банку для получения кредита.

Это пособие поможет подготовить технико-экономическое обоснование для вашего дела. Сопроводительная брошюра содержит графический вопросник, который необходимо заполнить, что даст возможность (шанс) продумать и оценить свою идею. К тому моменту, когда вы подготовите технико-экономическое обоснование, вы будете в состоянии оценить, насколько жизнеспособна и правильна идея вашего дела. Если вы решите идти дальше, чтобы начать свое дело, у вас будет план его осуществления.

Возможно, вам придется переделывать технико-экономическое обоснование несколько раз. Не проявляйте спешки при поиске необходимой информации и основательно продумывайте свои идеи. В любой момент можно вернуться и внести изменения при работе над каждым из этапов технико-экономического обоснования.

СОДЕРЖАНИЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ

Технико-экономическое обоснование должно охватывать все требующие рассмотрения важные аспекты избранного дела. Оно является руководством, которому вы будете следовать, дабы ничего не упустить при подготовке к реализации идеи. Каждый из разделов, с третьего по десятый, охватывает определенную часть технико-экономического обоснования. Изучив все разделы, вы сможете составить собственное технико-экономическое обоснование.

➤ Общая часть

В общей части приводится краткое описание вашей идеи, а также наиболее важная информация из других разделов технико-экономического обоснования. Все другие разделы заполняются до того, как вы подготовите общую часть. Важно, чтобы общая часть была составлена четко и аккуратно, поскольку на этой основе у читающего ее человека складывается первое впечатление об идее дела.

➤ **Идея вашего дела**

В основе любого дела лежит идея. Приведите краткое описание своей идеи: какой продукт намерены производить, какую услугу будете оказывать, или какие товары хотите продавать, где, как и кому вы собираетесь предлагать. Раздел 3 поможет вам продумать идею вашего дела и отразить ее в первой части технико-экономического обоснования.

➤ **План по маркетингу**

После развития идеи своего дела вам следует тщательно подумать о том, как вы намерены продвигать свои товары и услуги. **Маркетинг** — это все, что вы делаете для выяснения того, кто является вашими клиентами, что им необходимо и что они хотят. Ваша задача — удовлетворить потребности ваших клиентов, получая при этом прибыль. В плане по маркетингу необходимо подробно записать, какие продукты или услуги вы намерены продавать, по какой цене, где вы будете заниматься предпринимательской деятельностью, какой метод реализации продукции используете, и как будете развивать свой бизнес, продукцию и услуги. Раздел 4 поможет подумать о плане по маркетингу и описать его технико-экономическом обосновании.

➤ **Форма предпринимательской деятельности**

Существуют различные юридические формы, одну из которых вы можете выбрать для своего дела. Все они имеют свои преимущества и недостатки, и форма, которую предпочтете вы, будет зависеть от особенностей вашего бизнеса. Выбрать можно из следующих форм: индивидуальный предприниматель на основе патента или свидетельства, частное предприятие, полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью. В разделе 5 рассматриваются различные формы предпринимательской деятельности. Это поможет решить, какая форма наиболее приемлема для вас.

➤ **Персонал**

Следует подумать о том, какой персонал потребуется. Сколько вам нужно сотрудников. Какими навыками и опытом они должны обладать. Раздел 6 поможет вам рассмотреть задачи, которые необходимо будет решать, и разработать свое штатное расписание.

➤ **Юридическая ответственность**

При ведении своего дела вы несете юридическую ответственность. Раздел 7 поможет вам понять, какие юридические нормативы могут влиять на ваш бизнес, как страхование бизнеса может обеспечить финансовую безопасность от различных видов риска.

➤ **Необходимый стартовый капитал**

Стартовый капитал — это деньги, необходимые для открытия дела. Нужны деньги на приобретение оборудования, материалов, оплату аренды, заработной платы и т.д. Раздел 8 поможет вам определить сумму стартового капитала.

➤ **Источники стартового капитала**

Определив необходимую сумму стартового капитала, вы должны быть уверены в том, что ее получите. В разделе 9 говорится о том, как можно получить стартовый капитал через собственный капитал, кредиты, лизинг или гранты.

➤ **Калькуляция стоимости**

Для того, чтобы правильно установить цены на продукцию/услуги и разработать технико-экономическое обоснование, вы должны подсчитать затраты на производство этой продукции или на оказание услуг. В разделе 10 описывается методика ценообразования.

➤ **Ведение отчетности и финансовое планирование**

Любой бизнес нуждается в ведении отчетности и финансовом планировании. Раздел 11 поможет вам правильно выбрать подходящий тип отчетности, научит планировать прибыль и движение наличной денежной массы.

ГДЕ НАЙТИ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ

Вам следует собрать значительную информацию и произвести оценки и расчеты для составления технико-экономического обоснования. Часть информации можно найти самостоятельно. Однако, иногда вам будет необходима помощь специалиста при подготовке технико-экономического обоснования, поскольку каждое дело должен направлять профессионал.

Ниже приводится список возможных источников получения помощи при разработке технико-экономического обоснования:

- Вы можете обратиться в государственные структуры, оказывающие помощь тем, кто решил начать небольшое дело.
- Многие неправительственные организации также оказывают помощь, предоставляя консультации и обучение.
- Бухгалтеры, юристы и консультанты в области бизнеса могут помочь при работе над отдельными частями технико-экономического обоснования.
- Более конкретные консультации могут дать люди, имеющие опыт работы в вашей сфере деятельности.
- Банки также часто содействуют предпринимателям, обращающимся в банк для получения кредита.
- Ассоциации (торговые палаты и организации работодателей) имеют отделы и хозрасчетные структуры, которые могут оказывать помощь предпринимателям.

ИДЕЯ ВАШЕГО ДЕЛА

ЧТО ТАКОЕ КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕСА

Любой бизнес зарождается из идеи. Бизнес начинают мужчины и женщины, которые видят, что люди хотят купить определенный продукт или услугу. С появлением идеи о новой возможности в бизнесе следует развить ее в концепцию. Концепция бизнеса представляет собой краткое и точное описание основных операций. В ней рассматриваются следующие аспекты:

- Какой продукт или услугу вы будете продавать?
- Кому вы будете их продавать?
- Как вы будете продавать продукты и услуги?
- Какую потребность клиентов вы будете удовлетворять?

➤ **Какой?**

Какой продукт или услугу будет продавать ваш бизнес? Концепция вашего бизнеса должна основываться на том, что у вас лучше всего получается. Возможно, у вас есть опыт в определенной сфере бизнеса, или же вы прошли обучение и обладаете определенными навыками. Концепция вашего бизнеса поможет вам сделать акцент на том, чем вам следует заняться.

➤ **Кому?**

Кто будет покупать ваш продукт или услугу? Вашими клиентами могут быть частные лица либо другие предприятия. Они могут представлять небольшую местность или же огромную территорию, а, возможно, и всю страну. Будете ли вы продавать только определенной группе клиентов, либо всем. Очень важно иметь четкое представление о том, кому вы продаете.

➤ **Как?**

Как вы будете продавать продукцию или услугу? Если планируете открыть магазин, это понятно, но производитель и работник службы сервиса могут продавать по-разному. Производитель, например, может продавать непосредственно клиентам или предприятиям розничной торговли.

➤ **Какую?**

Какую потребность клиентов будет удовлетворять ваша продукция или услуга? Концепция бизнеса должна всегда отражать заботу о клиенте и его потребностях. При выработке концепции важно выяснить, что хотят потенциальные клиенты, и присматриваться к конъюнктуре будущего рынка.



Несколько лет Искандер работал продавцом в магазине оптовой торговли хозяйственными товарами. Он живет в небольшом городе Газалкенте, где хочет начать собственное дело. Искандер имеет опыт работы, поэтому его идея заключается в том, чтобы открыть в Газалкенте магазин по продаже хозтоваров.

Искандер долго думал о концепции своего бизнеса и отразил ее следующим образом:

Концепция бизнеса

Наименование бизнеса: Магазин хозяйственных товаров

Вид деятельности (заполните соответствующую строку)

- ☐ выпуск следующих видов продукции _____
- ☐ предоставление следующих видов услуг или услуги _____
- ☒ открытие магазина следующего типа
магазин по продаже хозяйственных товаров и фермерского инвентаря
- ☐ следующий вид оптовой торговли _____

Предполагаемые потребители:

Плотники, строители, рабочие по выпуску изделий из металла и небольшие фермерские хозяйства, расположенные недалеко от Газалкента

Способ продажи:

Потребители будут посещать магазин и приобретать необходимые товары

Удовлетворение следующих потребностей:

Потребители Газалкента испытывают потребность в надежном источнике основных инструментов (орудий труда) и материалов. Фермеры нуждаются в орудиях труда и инвентаре в определенное время года.



Гуля живет в Газалкенте. Каждый день она едет в близлежащий город Чирчик, где работает в пекарне. Ей очень хотелось бы иметь свое дело в Газалкенте.

Гуля накопила определенную сумму, и она достаточно хорошо знает этот бизнес, чтобы начать свое дело. Ее идея — открыть пекарню в Газалкенте. Концепцию своего бизнеса она описала следующим образом:

Технико-экономическое обоснование

Продумайте концепцию вашего бизнеса и используйте прилагаемую в брошюре форму для описания технико-экономического обоснования. Концепция вашего бизнеса будет служить руководством при подготовке отдельных частей технико-экономического обоснования.

Концепция бизнеса

Наименование бизнеса: Пекарня

Вид деятельности (заполните соответствующую строку)

- ☒ **выпуск следующих видов продукции:** хлеб в булках и булочки
- ☐ **предоставление следующих видов услуг или услуг** _____
- ☐ **открытие следующего типа магазина** _____
- ☐ **следующий вид оптовой торговли** _____

Предполагаемые потребители:

Дилеры и предприятия общественного питания, а также жители Газалкента.

Способ продажи:

Доставка хлеба и булочек дилерам и предприятиям общественного питания. Другие потребители будут покупать в магазине при пекарне.

Удовлетворение следующих потребностей:

Дилерам необходимо продавать свежий хлеб потребителям. Предприятиям общественного питания необходимо подавать хлеб к другим блюдам. Жителям города нужно место, где им было бы удобно покупать хлеб.

ПРОТЕСТИРУЙТЕ ВАШУ КОНЦЕПЦИЮ

После того, как вы продумали и записали свою концепцию, необходимо ее протестировать. Нужно определить, насколько обоснованна ваша идея, чтобы бизнес был конкурентоспособным и прибыльным. Одним из способов тестирования идеи является анализ SWOT.

➤ Что такое анализ SWOT

SWOT расшифровывается следующим образом: S — *Strength* (Сильные стороны), W — *Weakness* (Слабые стороны), O — *Opportunities* (Возможности) и T — *Threats* (Угрозы). При анализе SWOT вы рассматриваете особенности своего бизнеса и записываете сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.

Анализируя **сильные** и **слабые** стороны, вы изучаете свой бизнес **изнутри** в поисках того, на что вы можете повлиять:

- **Сильные** стороны включают все, что у вас получается лучше всего. Например, ваш продукт, вероятно, лучше, чем у конкурентов, и магазин расположен в удобном месте, а ваши сотрудники обладают высокой квалификацией.
- **Слабые** стороны отражают слабые стороны вашего бизнеса. Ваш продукт, например, может быть дороже, чем у конкурентов, у вас нет достаточных средств для рекламы, или вы не в состоянии оказывать такой спектр услуг, как ваши конкуренты.

При изучении **возможностей** и **угроз** вы выходите за рамки вашего бизнеса для определения того, на что вы сами не можете повлиять.

- **Возможности** включают все находящееся в вашем районе, что может послужить делу. Ваш продукт, например, приобретает все большую популярность потому, что в вашем районе отсутствует аналогичный магазин или же число потенциальных клиентов возрастет, поскольку открывается много новых фирм.
- **Угрозы** — это все, что находится вокруг вас и не способствует развитию вашего бизнеса. Например, имеются другие фирмы, производящие такой же продукт. Налог на продажу может возрасти, и, следовательно, товары станут дороже, а вы знаете, как долго будет популярным ваш продукт.

По завершении анализа SWOT вы сможете дать оценку своего бизнеса и решить:

- намерены ли вы далее развивать свою идею и подготовить полное технико-экономическое обоснование;
- вернуться ли вам к концепции своего бизнеса для внесения изменений;
- следует ли вам полностью отказаться от избранной идеи.

➤ Анализ SWOT

Для оценки концепции вашего бизнеса сделайте следующее:

1. Заполните форму анализа SWOT.
2. Охарактеризуйте сильные, слабые стороны, возможности и угрозы, как очень важные и менее важные.
3. Дайте оценку концепции вашего бизнеса.
4. Примите решение относительно того, намерены ли вы заниматься этим делом.

1. Для анализа концепции Искандер проводит анализ SWOT. Он заполняет форму и разделяет сильные, слабые стороны, возможности и угрозы (очень важные ++ и менее важные +).

Магазин



АНАЛИЗ SWOT

■ Бизнес изнутри

Сильные стороны

Знаю бизнес по продаже хозяйственных товаров ++

Знаю многие фирмы в Газалкенте ++

Смогу закупать у оптовых торговцев на выгодных условиях +

Имею хорошие навыки в области маркетинга +

Слабые стороны

Не знаю фермеров в окрестностях Газалкента ++

Нет большого капитала +

Нет навыков ведения отчетности и затрат +

■ Бизнес со стороны

Возможности

В Газалкенте создаются новые фирмы, что означает повышение спроса

Конкурент не имеет сведений о новейших продуктах +

У Марата нет всего необходимого фермерского ин-

Опасности

Клиенты привыкли покупать у Марата ++

Клиенты могут предпочесть покупать товары в большом магазине +

Число сильных сторон	4
Число слабых сторон	3
Сильных сторон больше, чем слабых?	☒ да ☐ нет
Число ++ сильных сторон	2
Число ++ слабых сторон	1
Число ++ сильных сторон больше, чем число ++ слабых сторон?	☒ да ☐ нет
Число возможностей	3
Число опасностей	2
Возможностей больше, чем опасностей?	☒ да ☐ нет
Число ++ возможностей	2
Число ++ опасностей	1
Число ++ возможностей больше, чем число ++ опасностей?	☒ да ☐ нет



Гуля также провела анализ SWOT для тестирования концепции своего бизнеса.

Пекарня

АНАЛИЗ SWOT

■ Бизнес изнутри

Сильные стороны

Длительное время работала в пекарне ++

Знаю большинство покупателей ++

Имею стартовый капитал +

Слабые стороны

Недостаточное знание менеджмента ++

■ Бизнес со стороны

Возможности

Город расширяется и повышается спрос ++

В городе есть только одна Пекарня — «Лакомка», хотя он достаточно велик для открытия новых пекарен такого типа ++

Опасности

Пекарня «Вкусный хлеб» пользуется хорошей репутацией ++

Число сильных сторон	3
Число слабых сторон	1
Сильных сторон больше, чем слабых?	☒ да ☐ нет
Число ++ сильных сторон	2
Число ++ слабых сторон	1
Число ++ сильных сторон больше, чем число ++ слабых сторон?	☒ да ☐ нет
Число ++ возможностей	2
Число ++ опасностей	1
Возможностей больше, чем опасностей?	☒ да ☐ нет
Число ++ возможностей	2
Число ++ опасностей	1
Число ++ возможностей больше, чем число ++ опасностей?	☒ да ☐ нет

Теперь дайте оценку концепции вашего бизнеса через анализ SWOT. Осуществите следующие четыре шага:

1. Запишите все слабые и сильные стороны изнутри бизнеса, возможности и угрозы вне бизнеса. Используйте форму, приведенную на странице 19.

2. Проанализируйте сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Охарактеризуйте каждый аспект следующим образом и проставьте характеристики на форме после каждого пункта.

++ Очень важны сильная, слабая стороны, возможности или угрозы.

+ Менее важны сильная, слабая стороны, возможности или угрозы.

АНАЛИЗ SWOT**■ Бизнес изнутри****Сильные стороны**

Слабые стороны

■ Бизнес со стороны**Возможности**

Опасности

2. Оцените вашу предпринимательскую идею.

Число сильных сторон

Число слабых сторон

Сильных сторон больше, чем слабых?

☐ Да ☐ Нет

Число ++ сильных сторон

Число ++ слабых сторон

Число ++ сильных сторон больше, чем число ++ слабых сторон?

☐ Да ☐ Нет

Число возможностей

Число опасностей

Возможностей больше, чем опасностей?

☐ Да ☐ Нет

Число ++ возможностей

Число ++ опасностей

Число ++ возможностей больше, чем число ++ опасностей?

☐ Да ☐ Нет

3. Я намерен(а):

- ☐ продолжить заниматься этим делом и подготовить полное технико-экономическое обоснование;
- ☐ вернуться к концепции технико-экономического обоснования для внесения изменений;
- ☐ полностью отказаться от этой идеи.

СОСТАВЬТЕ ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ

ЧТО ТАКОЕ МАРКЕТИНГ

Маркетинг — это все, что делается для выяснения потенциальных клиентов и их потребностей, которые вы способны удовлетворять, при этом делая прибыль путем:

- предоставления продуктов и услуг, в которых они нуждаются;
- установления цены, которую они готовы платить;
- доставки товаров и услуг вашим клиентам;
- информирования и привлечения клиентов для приобретения ваших товаров и услуг.

Маркетинг, вероятно, наиболее важная и сложная часть при открытии и ведении дела. Не имеет значения, насколько хороши товар или услуга. Если вы не будете правильно продвигать их на рынке, никто не будет их покупать.

➤ Этапы маркетинга

1. Маркетинг начинается с концепции бизнеса, который основывается на потребностях и предпочтениях клиентов.
2. На основе концепции своего бизнеса вам необходимо изучить свой рынок.
3. С помощью информации о рынке вы сможете разработать план по маркетингу.
4. Постоянно изучайте рынок. При ведении своего дела вы должны выслушивать пожелания клиентов, продавать качественные товары или предоставлять качественные услуги своим клиентам.

ИЗУЧАЙТЕ РЫНОК

Исходя из концепции бизнеса, разработанной в разделе 3, вам предстоит узнать больше о клиентах и конкурентах путем изучения рынка. Возможно, многое известно из личного опыта и из опыта разработки концепции вашего дела. Однако, чем больше информации, тем лучше. Не надо жалеть времени на получение дополнительных сведений из других источников.

Ниже приводятся способы извлечения дополнительной информации о клиентах и конкурентах.

- Разговаривайте с потенциальными клиентами. Поинтересуйтесь у них, например, о том:
 - какие товары или услуги они хотят купить;
 - что они думают о ваших конкурентах.

- Изучайте конкурентов. Выясните информацию:
 - об их продуктах и услугах, например, о качестве и дизайне;
 - какие они называют цены;
 - что они думают о ваших товарах.
- Задавайте вопросы поставщикам и друзьям по бизнесу о том:
 - чьи товары хорошо продаются в их бизнесе,
 - что они думают о концепции вашего бизнеса,
 - что они думают о товарах ваших конкурентов.

Читайте газеты, каталоги и профессиональные журналы для получения информации и идей о новых продуктах и услугах.



Гуля всю жизнь прожила в Газалкенте, поэтому она знает многих владельцев магазинов и предприятий общественного питания в этом городе. Она беседует с ними и обсуждает, какой хлеб им необходим, и в каких услугах они нуждаются. Она также советуется со всеми друзьями и узнает, что они хотят, и как они хотят покупать хлеб. В Газалкенте есть только одна пекарня — "Вкусный хлеб". Гуля присматривается к опыту будущих конкурентов, чтобы предотвратить возможность ошибки. Изучив рынок, она записывает, что ей удалось выяснить:

Пекарня

1	2	3	4
Мой продукт или услуга	Мои потребители	Нужды и потребности моих потенциальных потребителей	Конкуренты
Хлеб в булках и булочки	Универсамы	Им не нужно большее количество хлеба, чем я произвожу, для них важно, чтобы свежий хлеб доставлялся несколько раз в день	Пекарня «Вкусный хлеб». Высокие цены. Хлеб потребителям не доставляется. Продают булки, булочки, пирожные,
	Предприятия общественного питания	Им не нужно большее количество хлеба, чем я произвожу, для них важно, чтобы хлеб доставлялся в определенное время, особенно перед обедом и в конце рабочего дня.	печенье. Расположена в центре города
		Они часто приобретают в универсамах обычный хлеб как у меня, когда отправляются по магазинам. Когда им нужен хлеб, они предпочитают идти в пекарню за очень свежим хлебом. Они также покупают сладкий хлеб, но не часто	



Искандер объезжал окрестности и советовался с владельцами небольших частных фермерских хозяйств, чтобы определить, в чем они нуждаются. Он также беседовал со многими плотниками, строителями и рабочими, занимающимися обработкой и выпуском изделий из металла и выяснил, что их интересы не совпадают с интересами фермеров. Единственным конкурентом для его магазина скобяных изделий в Газалкенте является магазин скобяных изделий Марата. Но, кроме того, Искандеру следует помнить о нескольких магазинах в Чирчике. Жителям Газалкента иногда приходится ездить туда за необходимым товаром. Искандер собрал много сведений о своих конкурентах.

Описывая результаты исследований возможного рынка, Искандер использовал знания о потребительском спросе из своего опыта в качестве оптового продавца скобяных изделий, а также информацию, собранную у потенциальных клиентов.

Магазин

1	2	3	4
Мой продукт или услуга	Мои потребители	Нужды и потребности моих потенциальных потребителей	Конкуренты
Инвентарь и материалы, необходимые для фермеров, например: семена, удобрения, пестициды, лопаты и мотыги	Владельцы небольших фермерских хозяйств в окрестностях Газалкента	Им нужен простой инвентарь и материалы по низкой цене. Некоторые товары, например, удобрения, должны быть в наличии в нужное время. Поскольку им иногда приходится ездить далеко за своими покупками, то все, в чем они нуждаются, должно быть в магазине	Магазин хозяйственных товаров Марата. Цены ни высокие, ни низкие. Не всегда есть информация о новейших продуктах. Нет в продаже всего необходимого для фермеров
Орудия труда, например: молотки, гаечные ключи, отвертки и пилы	Строители, плотники, рабочие, занимающиеся обработкой и изготовлением изделий из металла	Широкий выбор высококачественных инструментов для любого ремесла. Только большинство простых орудий труда должно быть в продаже, специальные инструменты могут быть заказаны по требованию. Им нужен надежный поставщик всех часто используемых материалов для каждого вида деятельности. Специальные материалы могут быть заказаны по требованию, но им нужен дилер, имеющий хорошие знания о специальных товарах	Магазины хозяйственных товаров в Чирчике. Низкие цены. Хороший ассортимент товаров. Для потребителей из Газалкента расположен далеко
Материалы, например: гвозди, краска, петли, гайки и болты			

Заполните форму, приведенную ниже, используя данные о ваших клиентах, полученные при исследовании рынка.

1. В колонке 1 опишите каждый продукт или услугу, которые вы намерены продавать. Для тех, кто занят в розничной и оптовой торговле может быть описана каждая группа подобных товаров.

2. В колонке 2 охарактеризуйте потенциального потребителя каждого продукта или каждой услуги, учитывая, что он готов платить за них.

3. В колонке 3 перечислите продукты или услуги, отвечающие потребностям клиента. Также дайте перечень особых предпочтений потребителя в отношении данного продукта или услуги: когда они хотят приобрести, как они хотят приобрести, что они готовы заплатить и т.п.

4. В колонке 4 опишите важную информацию, которую вы выяснили о ваших конкурентах.

1	2	3	4
Мой продукт или услуга	Мои клиенты	Нужды и потребности моих клиентов	Конкуренты

СОСТАВЬТЕ ПЛАН МАРКЕТИНГА

При составлении вашего плана маркетинга следует обдумать, как вы будете продавать свой продукт или услугу. Целесообразно при составлении плана по маркетингу следовать четырем основным правилам маркетинга:

- Продукт — это продукты или услуги, которые вы намерены продавать потребителю.
- Цена означает цену, которую вы назначаете за свой товар.
- Месторасположение означает, как и где вы сможете получить доступ к потребителю.
- Продвижение означает, как вы сможете информировать ваших клиентов о своих товарах или услугах, и как вы будете их привлекать к приобретению выпускаемой продукции.

➤ Продукт

Продукт означает, какой продукт или услугу вы намерены для начала предложить своим потребителям. Вы должны решить, какой вид продуктов или услуг вы будете предлагать, а также какого качества, какого цвета, каких размеров и т.д.

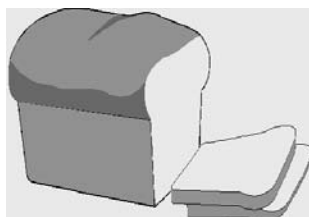
В понятие продукта (для производителей и работников сферы услуг) входит не только сам продукт или услуга, но и весь ассортимент продуктов и услуг, которые вы намерены предложить. Данное понятие включает в себя также упаковку, руководство по эксплуатации, наличие в магазине запасных частей к реализуемым товарам, услуги и ремонт, которые предлагаются. Возможно, существуют еще какие-либо характерные особенности, выделяющие ваш бизнес среди других. Эти характерные особенности также включаются в понятие продукта.

В технико-экономическом обосновании следует описать каждый из ваших продуктов или услуг или весь ассортимент товаров, если вы намерены работать в розничной или оптовой торговле.

Пекарня

Гуля предполагает продавать только два вида продукта в своей пекарне: хлеб в булках и булочки.

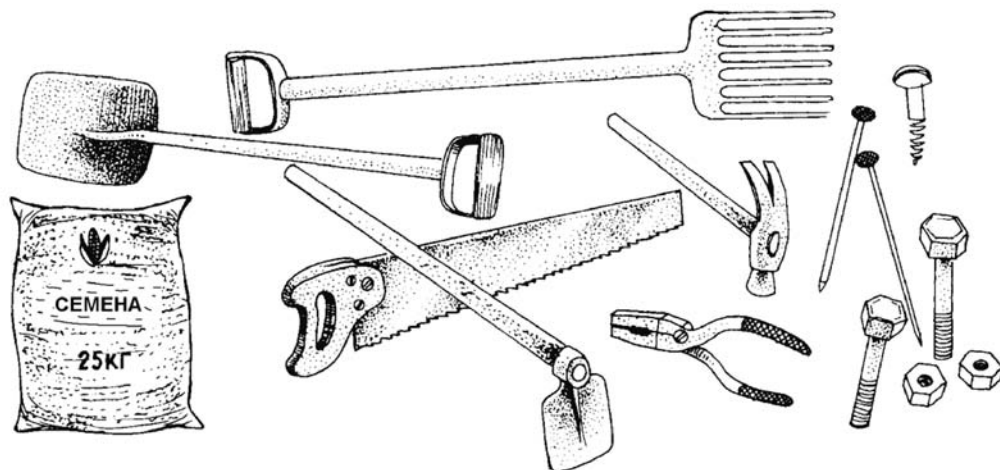
Информацию о своих продуктах она записывает следующим образом.



План по маркетингу

Продукт

	Продукт, услуга или ассортимент товаров	
	Хлеб в булках	Булочки
Качество	Пшеничный хлеб — всегда в наличии свежий хлеб	Пшеничные булочки — всегда в наличии свежие булочки
Цвет	не указывается	не указывается
Размер	Булка обычных размеров. Размер такой же, как и в пекарне «Вкусный хлеб»	Булочки обычных размеров. Размер такой же, как и в пекарне «Вкусный хлеб»
Упаковка	В универсамы и предприятия общественного питания доставляется в бумажной упаковке	В универсамы и предприятия общественного питания доставляется в бумажной упаковке
Запасные части	не указывается	не указывается
Ремонт	не указывается	не указывается



У Искандера будет три группы товаров:

- фермерский инвентарь;
- инструменты;
- материалы.

Магазин

План по маркетингу Продукт

	Продукт, услуга или ассортимент товаров	
	Фермерский инвентарь	Инструменты
Качество	Среднего качества, что необходимо для удержания цен на низком уровне	Высококачественные
Цвет	не указывается	не указывается
Размер	не указывается	Наиболее часто используемые типоразмеры гаечных ключей и т.п.
Упаковка	В упаковке изготовителя	В упаковке изготовителя
Запасные части	При необходимости - по заказу	Имеется небольшой запас наиболее часто необходимых запчастей. Другие запасные части - по заказу
Ремонт	не производится	не производится

Технико-экономическое обоснование

После того, как вы обдумаете и решите, какие продукты и услуги вы будете продавать, заполните раздел «Продукт» своего технико-экономического обоснования.

➤ Цена

Цена означает ту номинальную стоимость, которую вы будете назначать за продукты или услуги. Это также включает расчет о скидках, которые вы будете предоставлять, и наличие или отсутствие намерения продавать товар в кредит. Чтобы определить цену вы должны:

- знать ваши затраты,
- знать какую сумму потребители готовы заплатить,
- знать цены ваших конкурентов.

Прежде чем устанавливать цену, вы должны подсчитать свои затраты, возможно, вы не сможете установить цену до тех пор, пока не прочтете подраздел "Финансовое планирование" в разделе 11. На этой стадии соберите возможную информацию и определите вероятную цену, к которой вы сможете вернуться позже, чтобы скорректировать ее.

Укажите в вашем технико-экономическом обосновании, какую цену намерены назначить за ваш продукт или услугу. После определения номинальной стоимости опишите, какие скидки вы сможете предоставить и намерены ли продавать товар в кредит.

Гуля изучила расценки пекарни "Вкусный хлеб" и считает, что установление более низкой цены будет для нее самым предпочтительным вариантом в конкуренции с пекарней "Вкусный хлеб". Низкие цены являются наиболее важными для универсамов и предприятий общественного питания.

Гуля подсчитала стоимость сырья, а также выпечки отдельной булочки и одной булки хлеба. Определив себестоимость продукции, она заполнила раздел цен своего технико-экономического обоснования.

Искандер также изучил цены на товары своих конкурентов. Цены в магазинах хозтоваров в Чирчике несколько меньше, чем в магазине Марата в Газалкенте. Магазины хозтоваров в Чирчике могут удерживать низкие цены, поскольку они продают товар большими партиями.

Для Искандера низкие цены не являются предпочтительными в конкурентной борьбе, по сравнению с магазинами хозтоваров в Чирчике, его магазин расположен ближе для клиентов, живущих в Газалкенте и его окрестностях. Раздел цен своего технико-экономического обоснования он заполнил следующим образом. Ниже приводятся их маркетинговые планы.

Пекарня

**ПЛАН МАРКЕТИНГА
ЦЕНА
для производителей и работников сферы обслуживания**

	Продукт или услуга	
	1. Хлеб в булках	2. Булочки
Себестоимость	76 сум	50 сум
Сколько готовы заплатить потребители	140 сум (универсамы и предприятия общественного питания) 145 сум (отдельные покупатели)	65 сум (универсамы и предприятия общественного питания) 75 сум (отдельные покупатели)
Цены конкурентов	140 сум (цена пекарни «Вкусный хлеб» для универсамов и предприятий общественного питания) 150 сум (цена пекарни «Вкусный хлеб» для населения)	65 сум (цена пекарни «Вкусный хлеб» для универсамов и предприятий общественного питания) 75 сум (цена для населения)
Моя цена (с НДС)	140 сум. (для оптовых покупателей и предприятий общественного питания) 145 сум (для населения)	60 сум (для оптовых покупателей и предприятий общественного питания) 70 сум (для населения)
Причины установления этой цены	Низкие цены особенно важны для универсамов и предприятий общественного питания. Я смогу удерживать низкую цену из-за низкой себестоимости продукта	
Скидки будут предоставляться для следующих потребителей или групп потребителей	Без скидок	Без скидок
Кредит для определенной категории клиентов	Кредит может быть предоставлен универсамам и предприятиям общественного питания	

Магазин

ПЛАН МАРКЕТИНГА

ЦЕНА

для работников оптовой и розничной торговли

	Продукт или услуга	
	1. Фермерский инвентарь и материалы	2. Орудия труда
Моя цена	Я могу покупать по хорошей цене у оптовых продавцов благодаря деловым связям	
Сколько потребители готовы заплатить	Фермеры хотят приобрести товар по возможно более низкой цене	Плотники, строители и т.д. готовы заплатить по более высоким ценам за инструменты хорошего качества и за хороший ассортимент товаров
Ценовая политика конкурентов	Поблизости нет магазинов скобяных изделий, где были бы низкие цены, но в магазинах скобяных изделий в Чирчике цены ниже чем в магазине Марата	
Моя ценовая политика	Я устанавливаю свои цены на уровне между ценами магазинов скобяных изделий в Чирчике и магазином Марата	
Основание для выбора данной ценовой политики	У меня будет широкий выбор основных товаров, необходимых для фермеров, и в любое время, когда это им понадобится. Для меня цена не самый основной способ конкуренции	У меня будет большой выбор инструментов и хороший сервис. Для меня цена это не самый основной способ конкуренции
Скидки могут быть сделаны для следующих клиентов или групп клиентов	Скидки могут быть предоставлены потребителям, приобретающим большую партию	Скидки могут быть предоставлены потребителям, которые регулярно покупают много инструментов
Основание для предоставления скидки	Продажа большими партиями означает более низкие цены	Скидки могут привлечь крупных клиентов регулярно покупать товар в моем магазине
Кредит может быть предоставлен следующим клиентам или группам клиентов	Кредит может быть предоставлен фермерам до окончания сбора урожая	Кредит может быть предоставлен крупным клиентам, которые покупают товар регулярно
Основание для выдачи кредита	У фермеров нет средств до завершения сбора урожая	Кредит может привлечь крупных клиентов приобретать товар у меня регулярно

Технико-экономическое обоснование

После определения цен на ваш товар или услуги заполните раздел «Цены» своего технико-экономического обоснования.

➤ Месторасположение

Месторасположение означает, где расположен ваш бизнес, что является очень важным для тех, кто работает в розничной торговле и в сфере обслуживания. Их бизнес должен быть расположен в месте, удобном для клиентов. Выбор места зависит от того, какой метод распределения товаров вы выбрали для ваших продуктов.

Расположение пекарни "Гуля" является очень важным, потому что Гуля будет продавать хлеб потребителям, посещающим пекарню. Она четко представляет себе, где она хочет расположить пекарню, и как она будет продавать хлеб. Свое технико-экономическое обоснование она заполнила следующим образом:

Пекарня

ПЛАН МАРКЕТИНГА МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

■ Расположение

Опишите, где вы планируете расположить ваш бизнес.

Я планирую арендовать здание на главной улице Газалкента. Оно расположено напротив ресторана «Солнечный» и около магазина. Кроме того, оно находится рядом с автобусной остановкой.

Объясните, почему вы планируете выбрать такое расположение.

Потребителям будет удобно приходить в пекарню за покупкой, а также расположение будет удобно для универсамов и предприятий общественного питания для быстрой доставки.

■ Метод реализации

Я буду продавать: ☒ Конечному потребителю ☒ Предприятиям розничной торговли ☐ Предприятиям оптовой торговли

Опишите, почему вы выбрали этот способ реализации.

Если я буду продавать свой товар крупными партиями, для торговых предприятий, то я буду снижать цену своего товара. Универсамам и предприятиям общественного питания нужен только хлеб в булках и булочки, и они покупают их большими партиями. Это позволит мне производить узкий ассортимент товаров, и снизить их себестоимость. Продажа товара населению, которое приходит в пекарню, будет не так важна, как продажа товара универсамам и предприятиям общественного питания. Цена будет не намного выше, поскольку в пекарне я буду печь и продавать потребителям одновременно.

Искандер нашел хорошее здание для своего магазина скобяных изделий. Оно расположено на окраине Газалкента и близко для клиентов. Он указал предполагаемое месторасположение в своем технико-экономическом обосновании.

Магазин

ПЛАН МАРКЕТИНГА МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

■ Расположение

Опишите, где вы планируете расположить ваш бизнес.

Я планирую арендовать помещение на окраине Газалкента. Оно находится около магазина современной мебели, напротив магазина металлических изделий Тимура, которые являются потенциальными *потребителями*.

Объясните, почему вы планируете выбрать такое расположение.

Ближе к большинству моих клиентов. Арендная плата за помещение расположенное на окраине ниже.

Теперь вы должны решить, где планируете расположить свой бизнес. Это необходимо для любого вида бизнеса, но наиболее важным это является для работников сферы розничной торговли и сферы обслуживания. Ответьте на следующие вопросы:

Является ли месторасположение моего бизнеса важным для деловых операций или для потребителей.

☐ Да

Расположение моего бизнеса является важным, потому что

☐ Нет

Расположение моего бизнеса не является важным, потому что

Технико-экономическое обоснование

Основываясь на ответе на вопрос, заданный вам выше, заполните раздел «Месторасположение» в технико-экономическом обосновании с описанием планируемого расположения вашего бизнеса.

Если вы намерены производить товары, решите, какие способы реализации вы будете использовать и заполните свое технико-экономическое обоснование.

➤ Продвижение

Продвижение означает информирование и привлечение потребителей для приобретения ваших продуктов или услуг. Вы можете использовать рекламу и стимулировать продажу товаров. Реклама дает информацию потенциальным клиентам, чтобы они были заинтересованы в приобретении ваших товаров или услуг. Стимулирование продажи товаров — это все, что вы делаете для того, чтобы потребители покупали у вас или покупали больше при посещении вашего предприятия, или после того, как вы наладили с ними контакт иным путем.

Метод продвижения товара, который вы выберете, во многом зависит от того, что вы продаете. При этом необходимо принимать во внимание такой важный аспект, как затраты.

Опишите в своем технико-экономическом обосновании все методы рекламы и продвижения товаров на рынке, которые вы намерены использовать, и посчитайте, в какую сумму вам это обойдется

Для Искандера очень важно сделать широкую рекламу своего бизнеса для потенциальных потребителей в Газалкенте и для фермеров, живущих в его окрестностях. Для начала он планирует израсходовать часть денег на хорошую рекламу. Искандер заполнил свое технико-экономическое обоснование следующим образом:

Магазин

ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ

ПРОДВИЖЕНИЕ

Виды рекламы	Опишите, как вы будете их использовать	Затраты
Вывеска на здании	На вывеске будет написано: Магазин хозтоваров «Искандер». Это информирует людей о том, что в этом здании расположен магазин хозтоваров	10 500 сум.
Реклама в местных газетах	Когда открою магазин, я помещу 5 объявлений в местной газете, для того чтобы информировать своих клиентов о моем бизнесе	87 500 сум.
Рекламные листки	Я закажу рекламные листки с информацией о том, что я продаю и буду раздавать их всем потенциальным клиентам в Газалкенте и фермерам, живущим поблизости	14 000 сум.

Способ стимулирования продажи	Опишите, как вы будете его использовать	Затраты
Демонстрация	Я буду демонстрировать новый товар своим потребителям	

Гуля планирует посетить все универсамы и предприятия общественного питания в Газалкенте, чтобы договориться о реализации свежего хлеба. Она также планирует использовать несколько других методов продвижения своего продукта. Свое технико-экономическое обоснование она заполнила следующим образом:

Пекарня

ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ

ПРОДВИЖЕНИЕ

Виды рекламы	Опишите, как вы будете их использовать	Затраты
Вывеска на здании	На вывеске пекарни будет написано «Гуля». Это информирует клиентов о том, что в этом здании располагается пекарня	10 500 сум
Небольшие вывески на дверях	Я расположу на дверях небольшие вывески с ценами, которые я предлагаю	87 500 сум.
Письма	Я буду рассылать письма во все универсамы и предприятия общественного питания в Газалкенте. Я буду представлять новую пекарню и информировать о том, что я им предлагаю. Позже я намерена посетить их сама	14 000 сум

Способ стимулирования продажи	Опишите, как вы будете его использовать	Затраты
Свободная доставка	Мы будем доставлять товар всем магазинам и предприятиям общественного питания в Газалкенте	

Технико-экономическое обоснование

Обдумайте различные методы, которые можно использовать для продвижения вашего бизнеса. Избранные методы опишите в разделе «Продвижение» технико-экономического обоснования.

ФОРМЫ БИЗНЕСА

Начиная свое дело, вы должны выбрать его юридическую форму. Выбор юридической формы очень важен, и он может значительно повлиять на:

- затраты, начало и регистрацию вашего бизнеса,
- упрощение процедуры для открытия бизнеса,
- финансовый риск,
- возможность иметь партнеров,
- способ принятия решений,
- налоги и прибыль.

Существует целый ряд организационно-правовых форм ведения бизнеса. Все они имеют свои недостатки и преимущества. Следует подумать, какие аспекты наиболее важны для вас, и в соответствии с этим выбрать форму бизнеса. Вы можете обращаться за помощью при выборе формы бизнеса и его регистрации. Очень часто в этом вам могут оказать содействие правительственные и неправительственные организации, занимающиеся поддержкой малого бизнеса. Если вы намерены заниматься более крупным бизнесом, вам, вероятно, понадобится помощь юриста. Иногда вы можете обращаться за консультацией в банк.

Ниже приводятся следующие формы предпринимательской деятельности, разрешенные действующим законодательством Республики Узбекистан:

- индивидуальный предприниматель (без образования юридического лица);
- частное предприятие;
- хозяйственное товарищество;
- производственный кооператив.

РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

➤ **Индивидуальное предпринимательство**

Индивидуальное предпринимательство как вид частного предпринимательства — это инициативная деятельность граждан, направленная на получение дохода (прибыли), основанная на собственности самих граждан и осуществляемая гражданами на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Видами индивидуального предпринимательства являются: личное предпринимательство (один гражданин) и совместное предпринимательство (семейное предпринимательство, дехканское хозяйство без образования юридического лица).

Индивидуальное предпринимательство в Республике Узбекистан подразумевает осуществление физическим лицом предпринимательской деятельности самостоятельно без права найма работников.

Индивидуальный предприниматель вправе осуществлять любые виды предпринимательской деятельности, кроме видов деятельности, осуществляемых в порядке,

установленном законодательством, исключительно субъектами предпринимательства — юридическими лицами. Учет индивидуальных предпринимателей в качестве налогоплательщиков осуществляется налоговыми органами в порядке, установленном налоговым законодательством.

➤ **Частное предприятие**

Частным предприятием в Республике Узбекистан признается коммерческая организация, созданная и управляемая собственником — одним физическим лицом. Частное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Собственник частного предприятия в соответствии с законодательством несет субсидиарную ответственность принадлежащим ему имуществом по обязательствам частного предприятия при недостаточности имущества предприятия.

Уставный фонд частного предприятия неделим, его размер определяется самим собственником.

➤ **Хозяйственное товарищество**

Хозяйственное товарищество — это коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) учредителей уставным фондом. Хозяйственные товарищества являются юридическими лицами, отделенными от лиц, являющихся их собственниками, (учредителей или акционеров). Они действуют от собственного имени, имеют собственное руководство и место расположения.

Учредительными документами хозяйственного товарищества являются учредительный договор и устав. Если хозяйственное товарищество учреждается одним лицом, то учредительным документом является устав. Доли всех участников в имуществе хозяйственного товарищества пропорциональны их вкладам в уставный фонд.

➤ **Формы хозяйственного товарищества**

1. *Полное товарищество (ПТ)*

Полным признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

- Участниками полного товарищества могут быть юридические лица и физические лица — индивидуальные предприниматели.

- В полном товариществе должно быть не менее двух участников.

- Гражданин может быть участником только одного полного товарищества.

- Минимальный размер уставного фонда ПТ должен быть не менее 50 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату предоставления документов для государственной регистрации товарищества.

2. *Коммандитное товарищество (КТ)* — это товарищество, которое включает главных участников и вкладчиков — участников с ограниченной ответственностью. Главные компаньоны (полные товарищи) принимают участие в деятельности общества и отвечают неограниченно своим имуществом по обязательствам предприятия. Обязательства участников с ограниченной ответственностью (вкладчи-

ков) ограничиваются их вкладом в уставный фонд. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел коммандитного товарищества, не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

- Полными товарищами в КТ могут быть юридические лица и физические лица — индивидуальные предприниматели, а вкладчиками — физические и юридические лица.

- Число участников КТ не может быть меньше 2, причем, не менее одного полного товарища и одного вкладчика.

- Гражданин может быть полным товарищем только в одном КТ.

- Полный товарищ в КТ не может быть участником полного товарищества.

- Минимальный размер уставного фонда КТ должен быть не менее 50 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату представления документов для государственной регистрации товарищества.

3. *Общество с ограниченной ответственностью (ООО)*

Учреждается одним или несколькими лицами. Уставный фонд ООО разделен на доли, размеры которых определяются учредительными документами.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов в уставный фонд.

- Число участников ООО не должно превышать пятидесяти. В ином случае оно должно быть преобразовано в акционерное общество в течение года, а по истечении года — ликвидировано в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до пятидесяти.

- ООО не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное товарищество, состоящее из одного лица.

- Размер уставного фонда ООО должен быть не менее 50 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату представления документов для государственной регистрации общества.

- К моменту государственной регистрации ООО каждый из участников обязан внести не менее 30 процентов указанного в учредительных документах своего вклада в уставном фонде (уставном капитале) общества.

Оставшаяся часть вклада в уставный фонд должна быть внесена в течение года со дня регистрации.

- Участники ООО несут ответственность, принимают участие в решениях и получают доходы пропорционально своим вкладам в уставный фонд.

4. *Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)* — это общество, участники которого отвечают по его обязательствам своими вкладами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм — дополнительно принадлежащим им имуществом в размере, пропорциональном внесенным ими вкладам.

- Размер уставного фонда ОДО должен быть не менее 50 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленной законодательством на дату представления документов для государственной регистрации общества.

- Предельный размер ответственности участников предусматривается в учредительных документах.

- При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам товарищества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами.

- В остальном к обществу с дополнительной ответственностью применяются правила об обществах с ограниченной ответственностью.

5. **Акционерное общество (АО)** — это общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций равной номинальной стоимости.

- Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

- Акционер обладает имуществом, отделенным от имущества своих участников, несет ответственность по своим обязательствам в пределах своего имущества и не отвечает по обязательствам своих акционеров.

- АО может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества.

- АО может быть как закрытого, так и открытого типа.

Открытое акционерное общество (ОАО) — это АО, участники которого могут свободно распоряжаться принадлежащими им акциями без согласия других акционеров.

- ОАО имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу.

- ОАО обязан ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

- Минимальный размер уставного фонда ОАО — сумма, эквивалентная 50000 долларов США по курсу Центрального банка Республики Узбекистан на дату регистрации общества.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) — это АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

- ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

- Акционер ЗАО, желающий продать свои акции, обязан предложить их выкупить другим участникам общества или самому обществу. Если участники общества и само общество отказались от приобретения акций, то акционер вправе с согласия общества (или неполучения ответа в течение месяца со дня запроса) реализовать акции третьим лицам.

- Минимальный размер уставного фонда закрытого акционерного общества — 200 МРОТ.

- Минимальный состав учредителей закрытого акционерного общества определяется в количестве трех человек. Число акционеров закрытого акционерного общества не может быть более пятидесяти.

Дочерняя организация и зависимое акционерное общество

Юридическое лицо является дочерним, если другое (основное) юридическое лицо, в силу преобладающего участия в его уставном фонде либо в соответствии с заключенным между ними договором или иным образом, имеет возможность определять решения, принимаемые дочерней организацией. Дочерняя организация является юридическим лицом и не отвечает по долгам своей основной организации.

Акционерное общество признается зависимым, если другое (участвующее) юридическое лицо имеет более 20 % его голосующих акций.

➤ **Производственный кооператив**

Производственным кооперативом (ПК) является добровольное объединение не менее трех граждан, которое означает:

1. Членство на основе личного трудового участия в производственной деятельности.

2. Объединение их имущественных паев.

Производственный кооператив имеет статус юридического лица и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Если имущества кооператива недостаточно, кооператоры несут дополнительную ответственность своим собственным имуществом.

Распределение ответственности между членами кооператива производится пропорционально размеру их паев.

➤ **Субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства**

В соответствии с действующим законодательством в Республике Узбекистан с 1 января 2004 года к субъектам малого предпринимательства относятся:

- индивидуальные предприниматели;
- микрофирмы и малые предприятия со среднегодовой численностью работников в пределах:

	Отрасли	Среднегодовая численность работников, человек
Микрофирмы	Производственные отрасли	Не более 20
	Сфера услуг и другие непроизводственные отрасли	Не более 10
	Оптовая, розничная торговля и общественное питание	Не более 5
Малые предприятия	Легкая и пищевая промышленность, металлообработка и приборостроение, деревообрабатывающая, мебельная промышленность и промышленность строительных материалов	Не более 100
	Машиностроение, металлургия, топливно-энергетическая и химическая промышленность, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, строительство и прочая промышленно-производственная сфера	Не более 50
	Наука, научное обслуживание, транспорт, связь, сфера услуг (кроме страховых компаний), торговля и общественное питание и другая непроизводственная сфера	Не более 25

Субъекты малого предпринимательства могут заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, не противоречащими действующему законодательству Республики Узбекистан.

Субъектами малого предпринимательства могут быть индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, а также юридические лица в следующих организационно-правовых формах:

- частное предприятие;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- полное товарищество;
- коммандитное товарищество;
- производственный кооператив.

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ФОРМУ БИЗНЕСА

Как видите, необходимо многое обдумать при выборе приемлемой формы. Вероятно, вам потребуется помощь человека, имеющего больший опыт в этой области для выбора формы и регистрации. Однако окончательное решение принимаете вы сами. Не позволяйте никому убедить вас в выборе определенной формы до тех пор, пока не будет полного понимания, почему вы предпочитаете данную форму, и какими могут быть последствия.

Тщательно выбирайте наиболее выгодную для бизнеса юридическую форму. Это, в конечном счете, определит успех вашего бизнеса. Выбор юридической формы зависит от множества факторов, как, например:

- типа бизнеса и его масштаба;
- числа будущих деловых партнеров, степени участия и ответственности каждого за них;
- имеющихся в распоряжении средств и установленных законом размеров уставного фонда;
- величины доли каждого из партнеров в уставном фонде;
- особенностей каждой из перечисленных юридических форм;
- местожительства предпринимателя или местонахождения (расположения) юридического лица.

Поскольку каждая форма имеет свои преимущества и недостатки, вам следует проанализировать особенности избранного дела и оценить наиболее важные для вас факторы.

1. Индивидуальное предпринимательство

Преимущества:

- Получение разрешения на предпринимательскую деятельность упрощено по сравнению с хозяйственными товариществами: индивидуальный предприниматель вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации. Госрегистрация индивидуального предпринимателя осуществляется в явочном порядке и заключается в постановке на учет в хокимияте и территориальном налоговом органе по месту жительства в качестве индивидуального предпринимателя.

- Сбор за регистрацию составляет 4 МРОТ, действующего на дату уплаты сбора. (Ставки регистрационных сборов устанавливаются представительными органами власти Республики Каракалпакстан, областей и г. Ташкента).

Недостатки:

- ограниченные возможности кредитования,
- ограниченные возможности развития деятельности,
- риск ответственности всем имуществом.

Являясь индивидуальным предпринимателем, вы будете обладать полномочиями принимать все решения по ведению своего дела. Затраты на начало и регистрацию бизнеса будут довольно низкими, а процедуры упрощенными.

Форма "Индивидуальный предприниматель" является наименее сложной и наиболее дешевой при начале своего дела. Но она в то же время является наиболее рискованной формой, поскольку вы, как владелец, несете личную ответственность за все долги. Если ваш бизнес не сможет выплатить долги, кредиторы вынудят вас платить долги из вашего собственного кармана или же продавать ваше имущество.

2. Частное предприятие

Преимущества:

- Простота управления бизнесом. Все решения принимаются только владельцем предприятия, нет необходимости согласовывать свои решения с компаньонами.

- Подготовка учредительных документов (только устав) и государственная регистрация предприятия предельно упрощены. Сбор за регистрацию составляет 5 МРОТ.

- Размер уставного фонда определяется собственником предприятия.
- Частное предприятие имеет возможность привлекать работников по найму.
- Прибыль частного предприятия после уплаты им налогов и других обязательных платежей поступает в распоряжение его собственника и не подлежит налогообложению

Недостатки:

- Собственник частного предприятия несет ответственность всем принадлежащим ему имуществом по обязательствам своего предприятия.

3. Общество с ограниченной ответственностью

Преимущества:

- Материальная ответственность каждого участника ограничена лишь суммой его вклада в уставном фонде общества.

- Минимальный размер уставного фонда составляет сумму, равную 50 МРОТ.

- Имеется возможность ведения бизнеса через наёмного исполнительного директора.

Недостатки:

- Ограниченные возможности кредитования и заключения сделок, так как ответственность ООО определяется размером уставного фонда предприятия.

Например, если для вашего бизнеса потребуется значительный капитал, который вы будете брать займы у других людей, ваши долги будут большими. В таком случае, выгодно ограничить вашу личную ответственность за долги компании. Наверное, это более важно, чем иметь возможность начать свое дело простым и не дорогостоящим образом. Наиболее приемлемой формой при таких обстоятельствах будет создание ООО.

Искандер много думал о том, какую юридическую форму выбрать для магазина "Хозяйственные товары". Он стоит перед выбором — стать индивидуальным предпринимателем (единоличным владельцем) или же создать общество с ограниченной ответственностью.

Искандер знает, что его риск будет большим, если он станет индивидуальным предпринимателем, однако, его привлекает упрощенная процедура для начала своего дела. Это также дешевле, чем регистрировать ООО. Искандер принимает решение стать индивидуальным предпринимателем. В технико-экономическом обосновании он записывает:

Магазин

ФОРМА БИЗНЕСА

Собственное дело будет оформлено на
Индивидуального предпринимателя

По каким причинам выбрана данная форма
Упрощенная процедура и низкие затраты для начала своего дела снижают риск по сравнению с созданием ООО

Юридический адрес предприятия

Владельцы

Имя и фамилия

Искандер Усманов

Имя и фамилия

Навыки

Обучен для работы
продавцом.

Вечерние курсы
по маркетингу.

Навыки

Опыт работы

8 лет работал
в магазине хо-
зяйственных товаров

Опыт работы





У Гули не было проблем при решении вопроса о юридической форме для пекарни. Ей не потребуются крупные кредиты, поэтому упрощенная процедура и низкие затраты для начала своего дела в качестве единоличного владельца частного предприятия более важны, чем риск.

Она заполняет технико-экономическое обоснование:

Пекарня

ФОРМА БИЗНЕСА

Собственное дело будет оформлено на
Единоличного владельца частного предприятия

По каким причинам выбрана данная форма
Начать своё дело в качестве владельца частного предприятия легче и дешевле и мне не нужны крупные кредиты

Юридический адрес предприятия

Владельцы

Имя и фамилия
Гуля Хайдарова

Квалификация
Хорошие навыки
выпечки хлеба

Опыт работы
Работала 6 лет в пекарне

Имя и фамилия

Квалификация

Опыт работы

Технико-экономическое обоснование

**Проанализируйте преимущества и недостатки каждой из форм.
Приняв решение, заполните технико-экономическое обоснование.**

Законы и нормативные акты по формам бизнеса и регистрации предприятия

- Гражданский Кодекс Республики Узбекистан (часть первая).
- Закон РУз "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности" (Ведомости Олий Мажлиса РУ 2000 г., №5-6, ст. 140; 2001 г., №5, ст. 89; 2003 г., №3-4, ст. 67).
- Закон РУз "О частном предприятии" от 11 декабря 2003 года.
- Закон РУз "О хозяйственных товариществах" (Газета "Народное слово", 17 января 2002 года, №12).
- Закон РУз "Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью" (Газета "Народное слово", 22 января 2002 года, №15-16).
- Закон РУз "Об акционерных обществах и защите прав акционеров".
В редакции Закона от 30 августа 2003 года
- Закон РУз "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 25 мая 2000 года.
- Постановление Олий Мажлиса РУз "О Перечне видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии" от 12 мая 2001 года.
- Постановление Кабинета Министров РУз "О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства" от 22 августа 2001 года № 347.
- Постановление Кабинета Министров РУз "О кардинальном совершенствовании системы регистрационных процедур для организации предпринимательской деятельности" от 20 августа 2003 года № 357.
- Постановление Кабинета Министров РУз "Об утверждении классификации предприятий и организаций, относящихся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса)" от 11 октября 2003 года № 439.
- Приказ Министра юстиции РУз "Об утверждении типового положения об отделах государственной регистрации субъектов предпринимательства" от 24 сентября 2001 года № 165-мх (Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 24 сентября 2001 года, рег. №1069).
- Положение "О порядке изготовления, хранения и пользования печатями и штампами" (Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 27 октября 2001 года, рег. № 1077).
- Инструкция Центрального банка РУз "О банковских счетах, открываемых в банках Республики Узбекистан" от 18 ноября 1998 года № 539.

ПЕРСОНАЛ

Когда вы надумаете открыть свой бизнес, вам, возможно, не будет хватать времени и навыков для выполнения всей работы самостоятельно. Это значит, что вам понадобятся работники. Поэтому вы должны иметь навыки для управления персоналом. Вы должны ставить перед персоналом цели, поощрять их, руководить ими и платить им. Кроме того, вы должны следовать законам и правилам, установленным на рынке труда.

Когда вы решите нанимать персонал, важно точно описать, какие навыки вам необходимы. Неквалифицированные рабочие могут быть использованы для выполнения одних видов работ, но для других видов работ потребуются люди, имеющие определенные навыки. Иногда ваш персонал может состоять из членов семьи. Такое случается очень часто и может приносить хорошие результаты. Однако, очень важно, чтобы родственники, нанимаемые ми на работу, имели необходимые навыки.

КАКОЙ ПЕРСОНАЛ МНЕ НЕОБХОДИМ?

Концепция бизнеса поможет решить, какими навыками должен обладать персонал. Для определения этого осуществите следующие четыре шага:

1. Начиная с концепции бизнеса, перечислите, какие задачи будет осуществлять ваш бизнес.
2. Решите для себя, для каких задач у вас не будет времени или навыков.
3. Определите, какие навыки, опыт и другие требования предъявлять вашему персоналу.
4. Продумайте, сколько работников понадобится для выполнения каждой из этих задач.

Производственным предприятиям обычно нужны рабочие. Сервисное предприятие может нуждаться в сотрудниках для предоставления услуг. Все предприятия нуждаются в руководстве и решении вспомогательных задач, обеспечивающих его бесперебойное функционирование, в связи с чем предприятию обычно необходимы секретари, менеджеры, бухгалтеры, службы закупок и складские подразделения.

Гуля не обладает достаточными знаниями о том, как управлять бизнесом, но она намеревается много работать, чтобы изучить все, что ей необходимо об этом знать. Вероятно, ей понадобится помощь бухгалтера для ведения учета, но она не будет нанимать людей для управления бизнесом.

Ее бизнес будет небольшим, и она не планирует иметь большой штат работников, но помощь ей все же понадобится. После того, как она обдумала, какой персонал понадобится для ее бизнеса, она заполнила свое технико-экономическое обоснование.

Пекарня

Задача	Необходимая квалификация, опыт и другие требования	Предполагаемая месячная зарплата, сумов	Число работников
Пекарь, администратор	Опыт работы пекарем, навыки управления	55 000	1
Помощник пекаря	Интерес к работе пекаря	45 000	1
Доставка хлеба в универсамы и предприятия общественного питания и общая помощь	Никакой специальной квалификации и опыта не требуется	26 000	1
Вспомогательные работы в пекарне	Никакой специальной квалификации и опыта не требуется	30 000	1
Общее количество нанимаемых работников			4

Искандер планирует принять на работу только одного помощника. Если этого окажется недостаточно, он наймет еще одного позже, когда сможет позволить себе сделать это. Свое технико-экономическое обоснование Искандер заполнил следующим образом.

Магазин

Задача	Необходимые навыки, опыт и другие требования к работникам	Предполагаемый месячный заработок, сумов	Число работников
Продавец	Знание товара, реализуемого в магазине скобяных изделий, и опыт работы в торговле	55 000	1
Помощь продавца	Знание товара, реализуемого в магазине скобяных изделий, и опыт работы в торговле	26 000	1
Общее количество нанимаемых работников			2

Используя приведенную форму, определите какой персонал необходим для вашего бизнеса.

Задача (обведите нужное, и при необходимости, дополните другими задачами)	У меня нет времени или навыков для выполнения этой задачи (поставьте галочку)	Навыки, опыт и другие требования к работникам	Число работников
Административное управление			
Учет			
Маркетинг			
Продажи			
Закупки			
Хранение товаров на складе			
Производство товаров или предоставление услуг (укажите)			
Другие задачи			

Технико-экономическое обоснование

Заполните свое технико-экономическое обоснование. На основе формы, приведенной выше, заполните, перечислив, какие задачи необходимо выполнять персоналу, какая квалификация необходима каждому работнику, и сколько работников вам необходимо нанять.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

Лица, занимающиеся бизнесом, несут юридическую ответственность. Она включает в себя уплату налогов, соблюдение правил, касающихся работников, а также получение лицензий и разрешений. В этом разделе затрагиваются и вопросы страхования бизнеса.

Вы также должны изучить все юридические требования относительно бизнеса. Не нужно детально изучать все законы и правила, но необходимо выяснить, какие из них касаются избранного вами производства или вида деятельности.

Налоги

При ведении бизнеса вы будете платить налоги. Они являются частью бизнеса и обязательны для всех. Ваша задача заключается в том, чтобы собрать и направить их в органы власти. Например, налог на добавленную стоимость и налоги, взимаемые с работников.

Другие налоги выплачивает предприятие из собственных средств. Наиболее важным является налог с дохода (прибыли). Существуют другие особые налоги, которые также необходимо выплачивать. Число уплачиваемых вами налогов, зависит от избранной вами системы налогообложения. В Республике Узбекистан субъекты малого бизнеса по своему усмотрению могут использовать общую, либо упрощенную системы налогообложения. Упрощенная система налогообложения предусматривает уплату единого налога микрофирмами и малыми предприятиями.

Основным фактором, влияющим на принятие решения по переходу на ту или иную систему налогообложения, является налоговая нагрузка, которая меняется в зависимости от объемов деятельности.

Работники

Если вы нанимаете работников, вам необходимо выполнять обязательства работодателя. Выясните, какие существуют законы и правила о труде, и существуют ли специальные правила, касающиеся вашей сферы деятельности. Законы и правила затрагивают следующие вопросы:

- минимальная заработная плата;
- продолжительность рабочей недели;
- минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска;
- праздничные дни;
- охрана труда и здоровья;
- больничный лист.

Лицензии и разрешения

Для многих видов предпринимательской деятельности обязательно получение лицензии от органов государственной власти. Выясните, нужна ли вам лицензия, и где можно ее получить.

Для некоторых видов предпринимательской деятельности также может понадобиться специальное разрешение. Выясните, касается ли это вашего бизнеса.

Страхование

Риск является неотъемлемой частью бизнеса. Виды рисков могут меняться в зависимости от характера предпринимательской деятельности. Такие риски как падение спроса на товар или услугу, сопутствуют любому бизнесу, но другие типы рисков можно компенсировать через страхование. Если вы застраховали бизнес, то это предоставит вам гарантию финансовой безопасности в случае различного рода инцидентов.

Обычно предлагаются следующие виды страхования:

- страхование имущества;
- страхование имущества от нанесения ущерба, например, от пожара или несчастного случая;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование грузов;
- страхование профессиональной ответственности;
- страхование риска непогашения кредита.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Искандер связался со многими государственными учреждениями, например с налоговым управлением и Управлением по труду и социальной защите населения, для того, чтобы выяснить, какие к нему предъявляются юридические требования. Он также связался со страховой компанией, для того, чтобы определить стоимость своего бизнеса. Он описал им все, что выяснил в процессе составления своего технико-экономического обоснования.

Магазин**ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ****Следующие виды налогов касаются моего бизнеса***Фиксированный налог на индивидуального предпринимателя**Пошлины и сборы _____***Следующие правила касаются моего персонала***Минимальная заработная плата**Продолжительность рабочей недели**Минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска**Праздничные дни**Охрана труда и здоровья**Больничный лист***Мне необходимы следующие
лицензии и разрешения***Разрешительное свидетельство
на право розничной торговли***Затраты***Размер сбора за право торговли
устанавливается решением
местных органов власти***Моему бизнесу необходимы
следующие виды страхования
и обязательных платежей***Страхование товаров**Отчисления в пенсионный фонд***Затраты***1,5 – 2,0 % страховой суммы
1 МРОТ в месяц*

Гуля также обратилась в государственные учреждения и страховые компании, чтобы определить юридические требования и затраты на страхование.

По численности работников Гулино предприятие отвечает требованиям, предъявляемым к субъектам малого бизнеса, поэтому Гуля может уплачивать налоги по упрощенной системе налогообложения. Она заполнила технико-экономическое обоснование следующим образом:

Пекарня

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

Следующие виды налогов касаются моего бизнеса

*Единый налог для микрофирм и малых предприятий
Пошлины и сборы*

Следующие правила касаются моего персонала

*Минимальная заработная плата
Продолжительность рабочей недели
Минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска
Праздничные дни
Охрана труда и здоровья
Больничный лист*

Мне необходимы следующие лицензии и разрешения

Сертификат соответствия на производство хлебобулочных изделий

Затраты

100 000 сум

Моему бизнесу необходимы следующие виды страхования

<i>Страхование товаров</i>	<i>1,5 – 2,0% от стоимости товаров</i>
<i>Единый социальный платеж</i>	<i>33% от ФОТ</i>
<i>Отчисления: - в Дорожный фонд</i>	<i>1,5 % от валовой выручки</i>
<i>- в Пенсионный фонд</i>	<i>0,7 % от валовой выручки</i>

Затраты

Посмотрите список, приведенный на следующей странице, и определите, какая юридическая ответственность относится к вашему бизнесу и какие виды страхования вам необходимы. Внесите в список дополнения.

Технико-экономическое обоснование

Собрав всю необходимую информацию, заполните раздел «Юридическая ответственность и страхование» вашего технико-экономического обоснования.

Юридическая ответственность	Относится ко мне (поставьте галочку)	Где я могу найти дополнительную информацию
НАЛОГИ		
Налог на добавленную стоимость		
Подходный налог с физических лиц		
Налог с дохода (прибыли) юридических лиц		
Налог на имущество юридических лиц		
Земельный налог		
Налог с валового дохода предприятий торговли и общественного питания		
Единый налог		
Налог на развитие инфраструктуры		
Налог за пользование водными ресурсами		
Акцизный налог		
Единый социальный платеж		
Отчисления в Дорожный фонд		
Отчисления в Пенсионный фонд		
РАБОТНИКИ		
Минимальная заработная плата		
Продолжительность рабочей недели		
Минимальная продолжительность оплачиваемого трудового отпуска		
Праздничные дни		
Охрана труда и здоровья		
Больничный лист		
Отчисления в Пенсионный фонд		
ЛИЦЕНЗИИ И РАЗРЕШЕНИЯ		
Патент или свидетельство на занятие индивидуальной предпринимательской деятельностью		
Лицензия на осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности		
СТРАХОВАНИЕ		
Имущества		
От ущерба		

Законы и нормативные акты по налогам

- Налоговый кодекс Республики Узбекистан.
- Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по упорядочению системы налогообложения в сфере торговли и общественного питания" от 30 июня 2003 г. № УП-3270.
- Постановление КМ РУз "О порядке налогообложения микрофирм и малых предприятий, перешедших на упрощенную систему налогообложения" от 15 апреля 1998 г. № 159.
- Постановление КМ РУз "Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов" от 5 февраля 1999 г. № 54.
- Постановление КМ РУз "О мерах по реализации Указа Президента Республики Узбекистан от 30 июня 2003 года № УП-3270 "О мерах по упорядочиванию системы налогообложения в сфере торговли и общественного питания" от 2 июля 2003 г. № 300.
- Положение о порядке исчисления и уплаты фиксированного налога для юридических и физических лиц, занимающихся отдельными видами предпринимательской деятельности.
- Указ Президента Республики Узбекистан "О введении единого земельного налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей" от 10 октября 1998 года № УП-2086.
- Постановление КМ РУз "О мерах по стимулированию насыщения рынка потребительскими товарами и совершенствованию взаимоотношений производителей и торгующих организаций" от 13 ноября 2002 г. № 390.
- Постановление КМ РУз "О внесении дополнений в Постановление КМ РУз от 13 ноября 2002 г. № 390 "О мерах по стимулированию насыщения рынка потребительскими товарами и совершенствованию взаимоотношений производителей и торгующих организаций" от 31 марта 2003 г. № 164.
- Постановление КМ РУз "Об утверждении Правил розничной торговли в Республике Узбекистан и Правил производства и реализации продукции (услуг) общественного питания в Республике Узбекистан" от 13 февраля 2003 г. № 75.
- Постановление КМ РУз "О совершенствовании механизма стимулирования развития малого и среднего предпринимательства" от 27 мая 1998 года № 232.
- Инструкция о порядке исчисления и уплаты единого земельного налога сельскохозяйственными товаропроизводителями (Зарегистрирована Министерством юстиции РУз 5 марта 2003 г., рег. № 1102).
- Положение о порядке исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, взимаемого в фиксированных размерах (Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 3 апреля 2003 г., рег. № 1230). (Новая редакция)

- Положение о порядке исчисления и уплаты налога на валовой доход предприятия торговли и общественного питания (Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 21 июля 2003 г., рег. № 1260).
- Постановление КМ РУз "О параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2004 год" от 25 декабря 2003 г. №567.

Законы и нормативные акты по лицензированию

- Закон Республики Узбекистан "О лицензировании отдельных видов предпринимательской деятельности" от 25 мая 2000 г.
- Постановление Олий Мажлиса Республики Узбекистан "О перечне видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии" от 12 мая 2001 г.
- Постановление КМ РУз "Об упорядочении занятий отдельными видами предпринимательской деятельности " от 4 июня 2002 г. № 197.
- Постановление КМ РУз "О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан "О Лицензировании отдельных видов предпринимательской деятельности" от 28 июня 2002 г. № 236.
- Постановление КМ РУз "О мерах по упорядочению регистрации и осуществления торговой деятельности юридическими и физическими лицами" от 26 ноября 2002 г. № 407. Постановление Кабинета Министров РУз "Об утверждении Правил розничной торговли в Республике Узбекистан и Правил производства и реализации продукции (услуг) общественного питания в Республике Узбекистан" от 13 февраля 2003 года № 75.
- Постановление Кабинета Министров РУз "О внесении дополнений в перечень отдельных видов деятельности, осуществляемых в порядке, установленном законодательством, исключительно субъектами предпринимательства юридическими лицами" от 11 марта 2003 года № 129.

НЕОБХОДИМЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ

Стартовый капитал — это деньги, необходимые для начала дела. Начиная свое дело, обязательно знать, какой стартовый капитал потребуется, и где его взять. Стартовый капитал нужен для:

- инвестиций;
- оборотного капитала.

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ВАМ НЕОБХОДИМЫ?

Инвестиции означают, что вы приобретаете что-либо представляющее большую ценность для вашего бизнеса, и пользуетесь этим длительное время. Иногда для начала дела большие инвестиции не нужны. Целесообразнее использовать инвестиции на минимальном уровне. Это снижает риск. Нужно подсчитать инвестиционный минимум. Их можно разделить на две категории:

- помещение;
- оборудование.

Помещение

Для работы следует подобрать помещение. Им может быть здание для вашего предприятия или небольшая комната. В начале вы можете работать дома, таким образом снизится сумма инвестируемого капитала. В разделе 4, в параграфе "месторасположение" вы указали, где будет располагаться ваш бизнес. Теперь следует проанализировать, какая площадь вам понадобится для вашего бизнеса, и какое месторасположение будет содействовать вашему процветанию. Вы можете вернуться к соответствующему разделу технико-экономического обоснования и по мере необходимости внести изменения.

Охарактеризуйте наиболее важные факторы при выборе помещения, поставив галочку в нижеприведенной таблице. Если это необходимо, включите в таблицу другие факторы.

ФАКТОР	Очень важный	Несущественный
Близость к потребителям		
Близость к поставщикам		
Близость к общественному транспорту		
Размер помещения		
Возможность расширения		
Планировка, особенно удобная для ведения бизнеса		

Когда вы определитесь в своем выборе, продумайте, следует ли :

- строить новое здание,
- приобрести существующее здание,
- арендовать здание или его часть,
- управлять своим бизнесом из дома.

Строительство собственного здания может быть лучшим вариантом, если бизнес предъявляет специфические требования к зданию и его месторасположению. Однако для этого понадобится значительный капитал и зачастую строительство затягивается на месяцы и годы.

Приобрести существующее здание быстрее и проще, если вы можете найти соответствующее здание, расположенное в удобном месте. Для того, чтобы здание отвечало вашим потребностям в нем иногда надо будет что-то изменять. Приобретение собственного здания требует значительного капитала.

Для аренды помещения понадобится меньше средств, чем на строительство и приобретение здания. Аренда даст большие преимущества, поскольку вы можете менять месторасположение. Но это не так надежно по сравнению с владением собственным зданием, поскольку чаще всего возникает потребность в реконструкции здания.

Дешевле всего управлять делом из своего дома, даже если придется что-то в нем изменить. Это хороший способ начать свое дело, пока ваш бизнес не станет прибыльным. Если вы работаете дома, трудности могут возникнуть при отделении бизнеса от семьи.

Я намерен			
☐ построить здание	☐ приобрести здание	☐ арендовать помещение	☐ управлять делом из дома
потому что			

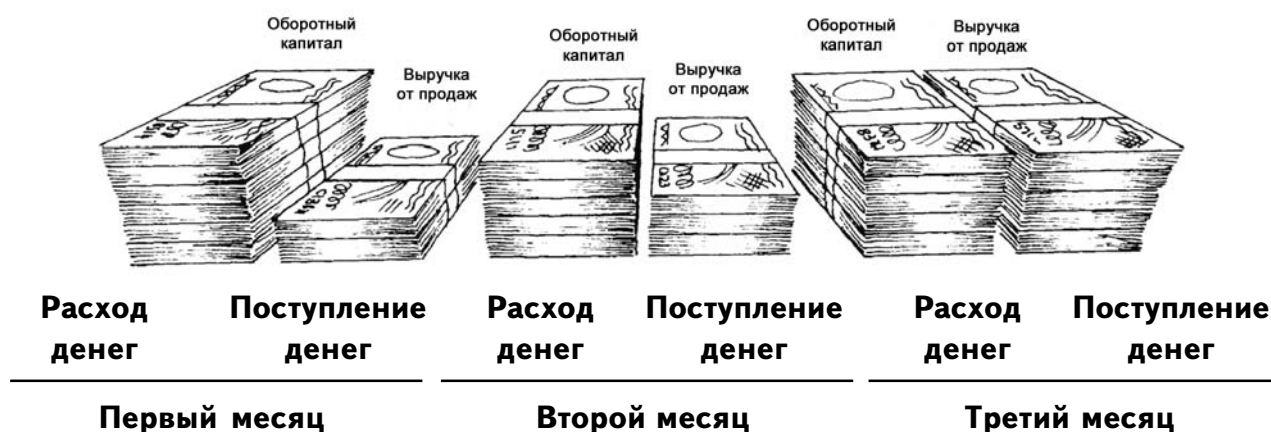
Оборудование

Оборудование включает станки, инструменты, транспортные средства, офисную мебель и т.д. Больше всего в оборудовании нуждаются производители и те, кто работает в сфере обслуживания. При некоторых видах деятельности требуются значительные инвестиции для приобретения оборудования, поэтому важно знать, в чем вы нуждаетесь и правильно выбрать соответствующее оборудование. Даже если для бизнеса необходимо немного оборудования, важно продумать на перспективу потребности вашего дела и включить их в технико-экономическое обоснование.

КАКОЙ ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ВАМ ПОТРЕБУЕТСЯ?

Потребуется определенное время, прежде чем вы начнете получать средства от реализации. Производитель должен произвести товар, прежде чем он его продаст. Те, кто занят в сфере обслуживания, закупают материалы до того, как они продают свои услуги. Занимающиеся розничной и оптовой торговлей должны закупать запас товаров, прежде чем они смогут его продать. Любому бизнесу необходимы время и деньги для продвижения, прежде чем они дойдут до потребителей. В этот период нужно выплачивать арендную и заработную плату.

Оборотный капитал — это деньги, которые необходимо за все это платить. Поскольку бизнес с самого начала нуждается в средствах, они включаются в сумму стартового капитала. Следует подсчитать, какой оборотный капитал потребуется для бизнеса. Его сумма зависит от минимального объема запасов. При некоторых видах деятельности нужен оборотный капитал для покрытия всех затрат в течение шести месяцев, при других — только в течение трех месяцев. Надо вычислить время, когда вы начнете получать средства от реализации. Обычно этот период растягивается на более длительный срок, чем вы думаете, поэтому планируйте иметь больший оборотный капитал, чем показывают расчеты.



В разделе 11 вы будете составлять план движения наличных средств. Подготовив его вы можете вернуться к нему и изменить сумму стартовых средств, определенных при первичном подсчете оборотного капитала.

Оборотный капитал покрывает затраты на:

- приобретение сырья и готовой продукции;
- продвижение товаров;
- заработную плату;
- арендную плату;
- страхование;
- прочие расходы.

Запасы сырья и готовой продукции

Производителям необходимо сырье для производства. Занятые в сфере обслуживания также нуждаются в сырье. Занимающиеся розничной и оптовой торговлей должны иметь запас готовой продукции для ее реализации. Чем больше

запасы, тем больше оборотного капитала нужно. Поскольку постоянно требуются средства для приобретения запасов, следует держать запасы на допустимо низком уровне.

Если вы производитель, для расчета суммы стартового капитала, необходимого для приобретения запасов, нужно определить, сколько сырья потребуется для производства, прежде чем вы начнете продавать и получать средства от реализации. Если вы работаете в сфере обслуживания, надо знать, сколько сырья необходимо для предоставления услуг до того, как клиенты начнут платить. Те, кто занят в розничной и оптовой торговле, должны определить, какой запас готовой продукции им нужно иметь для начала работы.

Помните, что, если вы продаете товары в кредит, придется дольше ждать поступления от продажи - тогда вы будете вынуждены закупать запас второй раз, затратив средства из стартового капитала.

Стартовый капитал, если не продаете в кредит	—	Затраты на приобретение запасов для начала бизнеса	Стартовый капитал, если не продаете в кредит	—	Затраты на приобретение запасов для начала бизнеса	Х 2
--	---	--	--	---	--	-----

Продвижение

Начинающему бизнесмену приходится прилагать значительные усилия по продвижению на рынок продукции или услуг. Для этого требуется капитал. В разделе 4 вы составили план продвижения товаров или услуг и подсчитали затраты.

В разделе 4 вы планировали и оценивали затраты на продвижение товара или услуги.

Заработная плата

Работодатель должен платить заработную плату в начальный период и планировать повседневные расходы. В разделе 6 вы определили, какой персонал вам требуется. Для подсчета суммы стартового капитала необходимо определить ежемесячные затраты на заработную плату, сколько месяцев нужно будет выплачивать из стартового капитала, прежде чем ваш бизнес будет иметь достаточные поступления от реализации.

Стартовый капитал для заработной платы	=	Ежемесячные затраты на заработную плату	Х	Количество месяцев, прежде чем поступления от реализации покроют ваши затраты
--	---	---	---	---

Аренда

Арендная плата за помещение должна выплачиваться с самого начала. Стартовый капитал, необходимый для этих целей, — ежемесячная арендная плата, умноженная на число месяцев, прежде чем у вас будут поступления от реализации.

Стартовый капитал для выплаты арендной платы	=	Ежемесячные арендная плата	X	Количество месяцев, прежде чем поступления от реализации покроют ваши затраты
--	---	----------------------------	---	---

Страхование

Для оплаты страхового полиса потребуется стартовый капитал.

В разделе 7 вы подсчитывали затраты на страхование.

Прочие расходы

В стартовый период будет множество прочих расходов. Например, оплата электроэнергии, покупка канцелярских товаров и лицензии. Сделайте прогноз ваших затрат в этот период. Разработав в разделе 10 план по реализации и затратам, можно вернуться к прогнозу и внести в него изменения.

Необходимый стартовый капитал для покрытия прочих расходов — это ежемесячные затраты, помноженные на число месяцев, прежде чем у вас появятся поступления от реализации.

Стартовый капитал для покрытия прочих расходов	=	Прочие расходы	X	Количество месяцев, прежде чем поступления от реализации покроют ваши затраты
--	---	----------------	---	---

Гуля приложила очень много усилий, чтобы подсчитать стартовый капитал. Она проверяла каждую цифру в таблице, беседуя с поставщиками, землевладельцами, строителями и т. д. Она считает, что ей потребуется два месяца, чтобы прибыль от продажи покрыла ее затраты. Ниже приводится расчет суммы ее стартового капитала.



СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	
Инвестиции	
■ Помещение	
Строительство или приобретение здания	+
Переделка или реконструкция помещения	+ 375 000 сумов
Гуле необходимо снести стену и кое-что изменить	▲
■ Оборудование	
Технологическая мебель	+ 322 500 сумов
Печь	+ 780 000 сумов
Технологическое оборудование	+ 170 000 сумов
Полки, стеллажи и т. п.	
Сырье на два месяца работы	+ = 1 647 500 сумов → 1 647 500 сумов
Оборотный капитал	
Зарботная плата Гули и ее работников за два месяца	
Аренда за два месяца	
Различные затраты в расчете на двухмесячный период: электричество, вода, сертификация продукции, разрешение СЭС и т. д.	
Запас сырья или готовых компонентов	± 1400 000 сумов
Продвижение на рынок	± 10 500 сумов
Зарботная плата	± 414 960 сумов
Аренда	± 140 000 сумов
Страхование	± 30 000 сумов
Другие затраты	± 170 000 сумов
	= 2 165 460 сумов → 2165460 сумов
ОБЩАЯ СУММА СТАРТОВОГО КАПИТАЛА	
3 812 960 сумов	

Искандер считает, что ему потребуется три месяца, прежде чем средства от продажи покроют его расходы. Он знает, что пройдет определенное время, прежде чем покупатели откроют для себя новый магазин. В этот период его стартовый капитал должен покрыть все выплаты.

Ему трудно подсчитать, какой капитал ему необходим для приобретения запаса товаров. Он не будет отпускать их в кредит всем клиентам, но он будет вынужден продавать фермерам товар в кредит на шесть месяцев, а некоторым покупателям отдавать товар с отсрочкой выплаты в один месяц. Он подсчитал, что необходимая сумма стартового капитала должна в два раза превышать стоимость его обычного запаса.

СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	
Инвестиции	
Искандеру необходимо превратить дом в магазин	■ Помещение Строительство или приобретение здания + Переделка или реконструкция помещения + 1 525 000 <u>сумов</u>
Стеллажи и прилавок	■ Оборудование Торговая мебель + 762 500 <u>сумов</u> Кассовый аппарат + 90 000 <u>сумов</u> + + = 2 377 500 <u>сумов</u> → 2 377 500 <u>сумов</u>
Удвоенный обычный запас товаров	
Заработная плата Искандера и его помощников за три месяца	Оборотный капитал Запас сырья или готовых товаров ± 4 200 000 <u>сумов</u> Продвижение на рынок ± 112 500 <u>сумов</u> Заработная плата ± 323 190 <u>сумов</u> Аренда ± 150 000 <u>сумов</u> Страхование ± 42 000 <u>сумов</u> Другие затраты ± 357 500 <u>сумов</u> = 5 184 690 <u>сумов</u> → 5 184 690 <u>сумов</u>
Аренда за три месяца	
Различные затраты в расчете на трехмесячный период: электроэнергия, канцтовары, разрешение СЭС, пожарной охраны и т. д.	
ОБЩАЯ СУММА СТАРТОВОГО КАПИТАЛА	
7 562 190 <u>сумов</u>	

Технико-экономическое обоснование

Обратитесь к своему технико-экономическому обоснованию для расчета необходимой суммы стартового капитала для инвестиций и оборотный капитал обоснования.

Законы и нормативные акты об аренде

- Закон Республики Узбекистан "Об аренде" от 19 ноября 1991 года.
- Постановление Государственного комитета по управлению государственным имуществом и поддержки предпринимательства от 31.12.2003 г. № 01/06-11.
"О признании утратившими силу Временного положения о проведении аукционов на право аренды нежилых помещений и Положения о проведении конкурсов на право аренды нежилых помещений".
- Положение о порядке предоставления бюджетными организациями в аренду сторонним предприятиям и организациям временно неиспользуемого государственного имущества (Зарегистрировано МЮ 07.01.2000 г. № 869, утверждено МФ 23.11.1999 г. № 88, ГКИ 29.11.1999 г. № 17).
- Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ) № 6 "Учет аренды" (Утвержден Приказом министра финансов от 12.05.2004 г. № 75, зарегистрированным 22.06.2004 г. № 1374).

ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА

После подсчетов стартового капитала возникает вопрос: где взять этот капитал? Вам требуется вся сумма с самого начала, поскольку эти средства пойдут на инвестиции и оборотный капитал в первые месяцы работы. Поэтому вы не должны начинать свое дело до тех пор, пока не будет необходимого стартового капитала.

Наиболее важными источниками стартового капитала являются:

- собственный капитал;
- прямые инвестиции со стороны партнера;
- заёмные средства в форме кредита или лизинга;
- гранты.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

Собственный капитал — это личные средства, вкладываемые в дело. Если бизнес прогорит, вы их потеряете. Собственный капитал называется рискованным капиталом, поскольку вы как владелец рискуете своими деньгами, вкладывая их в этот бизнес. Хотя это представляет риск лично для вас, для бизнеса будет менее рискованно, если в дело вкладывать свои деньги. Почему? Поскольку капитал, поступивший из личных средств, будет менее обременительным для бизнеса, чем взятые займы деньги, по которым придется делать выплаты и платить процентную ставку к определенным срокам.

Инвестировать собственные средства в дело рискованно, но, с другой стороны, это говорит о том, что вы верите в концепцию своего бизнеса. Если вы намерены взять часть средств в долг для стартового капитала, это может убедить кредиторов в том, что вы достаточно верите в свою концепцию, чтобы рисковать своими сбережениями. Некоторые институты, предоставляющие кредиты, могут требовать от вас инвестировать в дело часть ваших собственных средств.

Если вы решите создать общество с ограниченной ответственностью, вам потребуется инвестировать в компанию часть своих денег. ООО имеет акционерный капитал, представляющий средства, поступающие от владельцев.

Для снижения риска в вашем новом бизнесе, будет целесообразно иметь часть средств для инвестирования их в дело как собственный акционерный капитал. Если вы имеете сбережения для их инвестирования в бизнес, но все еще испытываете определенные колебания, это может означать, что вы сомневаетесь в вашей идее. В таком случае следует вернуться к концепции, пересмотреть ее, дабы убедиться в том, что вы действительно верите в нее, чтобы рисковать своими деньгами.

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Прямые инвестиции — это привлечение средств на условиях паевого вклада в Ваш бизнес со стороны партнера - какого-либо физического или юридического лица. В этом случае вкладчик (инвестор) имеет возможность принимать участие

в управлении бизнесом и право разделения с вами прибыли и убытков, образующихся в результате осуществления хозяйственной деятельности. Если нет своих денег для инвестирования в дело или их недостаточно, можно заняться поиском партнера, который проявит интерес к идее вашего бизнеса. Он может не участвовать в деле, а лишь инвестировать свои деньги. Если удастся найти партнера, желающего вложить деньги в дело, не давайте ему возможности завладеть больше, чем половиной бизнеса, поскольку в таком случае вы теряете право принимать решения.

КРЕДИТЫ

Получение кредита для начального капитала означает, что кто-то ссужает вам деньги. Вы должны платить процентную ставку по кредиту и вернуть кредит. Вы можете вернуть кредит, выплачивая по частям (в рассрочку) или всю сумму сразу в зависимости от условий договоренности с учреждением, выдавшим вам кредит.

Если вы берете кредит для стартового капитала — это будет более обременительно для вашего бизнеса, чем использование собственного капитала. К определенному сроку придется выплачивать проценты и, возможно, часть кредита. Это всегда представляет сложности для нового бизнеса, и обычно лучше как можно меньше брать займы денег для начала нового дела.

Источниками получения заёмных финансовых средств для формирования стартового капитала и развития предпринимательства в Узбекистане являются:

- кредитные ресурсы коммерческих банков;
- средства внебюджетных фондов, к основным из которых относятся Фонд содействия занятости и Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств;
- средства кредитных союзов.

В Узбекистане финансирование субъектов малого бизнеса может осуществляться в форме кредитования, микрокредитования, кредитования на формирование первоначального (стартового) капитала.

Учитывая высокий риск кредитования малого бизнеса и частного предпринимательства, коммерческие банки готовы предоставлять им кредиты под высокий процент, что делает данный источник финансирования невыгодным.

Средства внебюджетных фондов выделяются через кредитные линии, открываемые в коммерческих банках. Кредитная линия внебюджетного фонда это — выделяемые внебюджетным фондом средства коммерческому банку для кредитования субъектов малого бизнеса только на целевой основе.

Кредитные союзы

В соответствии с Законом РУз "О кредитных союзах", в последние годы получила развитие практика такой формы кредитования. **Кредитные союзы** — это финансовые институты, основная цель которых заключается в оказании кредитно-финансовых услуг своим членам. В отличие от банковского кредитования, кредит, выдаваемый кредитным союзом, эффективен и выгоден для хозяйств и членов союза по сумме предоставленного займа, по времени возврата и по форме выдачи средств (можно получить кредит в наличной форме). Основным критерием

целесообразности выдачи кредита выступает репутация заёмщика и его способность погасить долг. Чтобы получить кредит через кредитный союз, предприниматель должен стать его членом.

Банки

Коммерческие банки являются наиболее частыми источниками получения кредитов для предпринимательской деятельности. Их задача — ссужать деньги людям и бизнесу. Многие банки имеют кредитные отделы, куда можно обратиться за получением кредита. Эти отделы имеют дело с малым бизнесом и знакомы с особыми условиями работы малого бизнеса.

Получить кредит в банке нелегко, поскольку банк предъявляет жесткие требования. Если вы знаете, каковы требования банка, и для чего он их предъявляет, ваши шансы на получение кредита возрастут. Банк предъявляет два основных требования:

1. Тщательно продуманное и четко разработанное технико-экономическое обоснование с концепцией, в которую должен поверить банк. Расплывчатое технико-экономическое обоснование произведет плохое впечатление, и банку будет трудно сформулировать свое мнение о концепции вашего бизнеса. Иногда банк требует заполнения собственной банковской формы технико-экономического обоснования. В таком случае вам следует перенести основную информацию из вашего технико-экономического обоснования в банковскую форму.

Банк должен поверить в концепцию, прежде чем он выдаст кредит, поскольку процентная ставка и выплата кредита будут покрываться из получаемой прибыли. Без прибыли бизнес не сможет платить процентную ставку и вернуть кредит.

2. Банку, вероятно, потребуется определенное обеспечение кредита. Это означает, что банк должен обезопасить себя от риска невозвращения кредита. Если вы не сможете погасить кредит, банк имеет право получить в собственность ваше обеспечение, продать его, чтобы вернуть кредит. Обеспечением кредита могут служить:

- гарантия банков;
- поручительство третьих лиц;
- страховой полис страхования риска не возврата кредита;
- залог имущества.

В качестве имущества для залога может служить принадлежащее вам здание, где располагается ваш бизнес. В некоторых случаях в качестве обеспечения могут выступать станки и прочее оборудование. Если у вас нет ни того, ни другого, вы можете в качестве обеспечения использовать свою недвижимость. Это большой риск, и, чтобы пойти на это, следует все тщательно обдумать.

Другие источники

Вы можете получить кредит у членов вашей семьи или у друзей. В некоторых ситуациях это может быть хорошей альтернативой, но если вы прогорите и возникнут трудности с погашением кредита, пострадает дружба. Иногда можно полу-

чить частный кредит у тех, кто не является членом семьи или другом. Такие кредиты часто имеют очень высокую процентную ставку.

ЛИЗИНГ

Вместо того, чтобы покупать оборудование, вы можете получить его на условиях лизинга. В соответствии с законодательством Республики Узбекистан **лизинг** — особый вид арендных отношений, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (лизингополучатель) приобретает у третьей стороны (продавца) имущество (объект лизинга) в целях предоставления его во владение и пользование лизингополучателю за плату на определенных договором лизинга условиях. В подобном случае потребуется лишь стартовый капитал для оплаты лизинговых платежей за начальный период лизинга оборудования и оборотный капитал для производства.

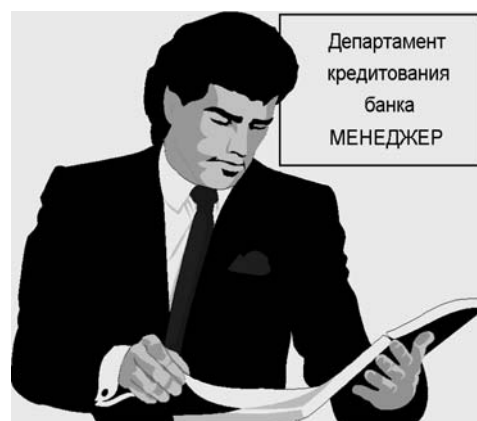
Преимуществом лизинга является то, что для этой формы приобретения оборудования вам не нужен большой стартовый капитал, необходимый при его обычной покупке.

Если вы решите использовать данную форму приобретения оборудования, вы должны внести изменения в технико-экономическое обоснование. Уберите стоимость оборудования из раздела инвестиций и к необходимой сумме стартового капитала добавьте плату за лизинг.

ГРАНТЫ

В ряде стран с переходной экономикой существует практика выдачи грантов потенциальным предпринимателям для начала небольшого дела. **Грант** — это средства, безвозмездно передаваемые дарителем или донором некоммерческой организации или частному лицу для выполнения конкретной работы. Некоторые международные организации (например, Международный Корпус Милосердия) работают по программе кредитования и по программам грантов. Грант может представлять собой денежное пособие, выдаваемое государством или организацией, для поддержки малого бизнеса.

Искандер столкнулся с проблемой, связанной с поиском необходимого стартового капитала. У него есть определенная сумма, и он знает, что банк не сможет ссудить ему оставшуюся часть. Для банка это было бы слишком рискованно. Наконец, Искандеру удастся получить ссуду в 2700000 сум у проживающего в Ташкенте дяди Турсуна с выплатой в тече-



ние двух лет, заверив у нотариуса письменное обязательство об условиях и сроках возврата полученной ссуды. После первого положительного контакта с банком он надеется получить кредит на оставшуюся часть необходимой суммы стартового капитала. Ниже приводится его технико-экономическое обоснование.

ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА

Необходимый стартовый капитал 7562190 сум.

Источники стартового капитала

Собственность предпринимателя 2287190 сум.

Другие источники:

Дядя Турсун + 2700000 сум.

Банковский кредит + 2575000 сум.

+

ВСЕГО:

(эта сумма должна быть равна

сумме необходимого стартового капитала)

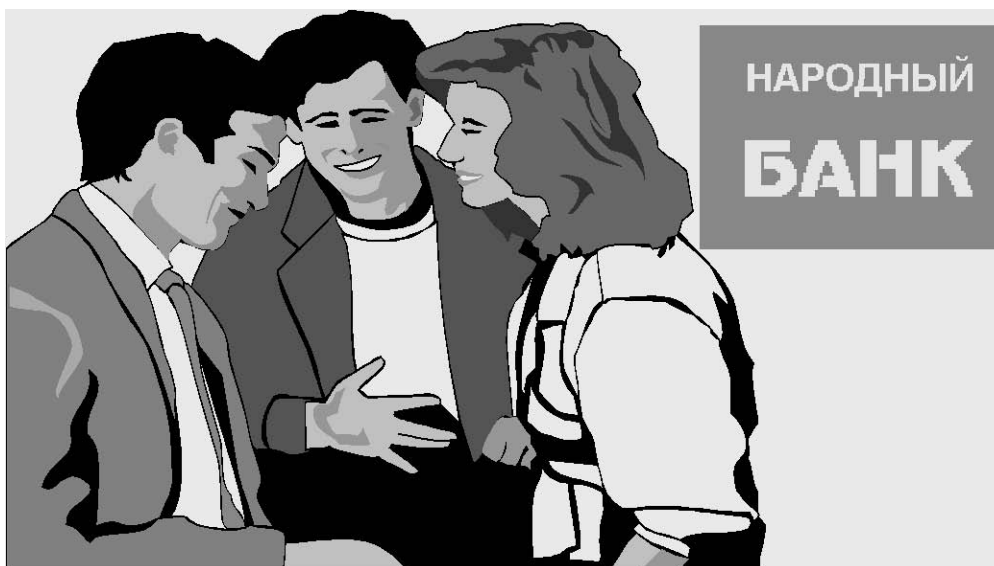
= 7562190 сум

Залог (при обращении за кредитом)

1. *Частный дом по адресу: Розыбакиева, 48*

2. _____

Искандер имеет хороший двухэтажный дом, который он и его семья согласны предложить в качестве залога в порядке обеспечения кредита банка



Гуле не нужен значительный стартовый капитал для открытия пекарни, и у нее есть сбережения. Она использует их как собственный капитал, ей также обещан банком краткосрочный кредит для покрытия оставшейся части требуемого стартового капитала. В технико-экономическом обосновании Гуля записала:

Банк согласен принять печь в качестве залога в порядке обеспечения части кредита.

Брат Гули оформил банковскую гарантию на остальную часть кредита, не покрываемую стоимостью печи

ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА

Необходимый стартовый капитал 3812960 сумов

Источники стартового капитала

Собственность предпринимателя 2552960 сумов

Другие источники:

Банковский кредит +1260000 сумов
+
+

ВСЕГО:

(эта сумма должна быть равна
сумме необходимого стартового капитала) =3812960 сум

Залог (при обращении за кредитом)

1. *Печь*
2. *Банковская гарантия*
3. _____

Если вы планируете обратиться в банк за кредитом для организации нового дела, вам потребуется предоставить какой-либо залог в порядке обеспечения этого кредита. Воспользуйтесь приведенной ниже формой для того, чтобы решить, какой залог вы можете предложить банку.

Тип залога	Пометьте "галочкой", если это допустимо для вас	Детальные сведения
Денежные средства (например, вклад в банке под фиксированный процент)		
Недвижимость		
Акции, облигации		
Основные средства вашего бизнеса (например, станки и транспортные средства)		
Банковская гарантия		

Технико-экономическое обоснование

После изучения возможности использования всех источников стартового капитала, заполните технико-экономическое обоснование.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

Каждое дело требует определенных затрат. Под затратами понимаются все денежные ресурсы, которые были потрачены предприятием для изготовления и продажи продукции или услуг. Калькуляция себестоимости — это те действия, которые предпринимаются для подсчета общей суммы затрат на изготовление и продажу продукции или на предоставление услуг.

Калькуляция себестоимости помогает вашему предприятию:

- установить цену на продукт;
- уменьшать и контролировать затраты;
- принимать более качественные решения в ходе осуществления предпринимательской деятельности;
- планировать будущее предприятия.

Различные виды бизнеса связаны с различными затратами. Но для каждого вида предпринимательской деятельности характерны четыре основных вида затрат:

- **затраты, включаемые в производственную себестоимость продукта;**
- **затраты, не включаемые в производственную себестоимость продукта (расходы периода);**
- **расходы финансовой деятельности;**
- **непредвиденные затраты.**

Затраты, включаемые в производственную себестоимость продукта, — это затраты, которые напрямую связаны с продукцией или услугами, которые предприятие изготавливает или продает. Затраты включаемые в производственную себестоимость продукта, содержат:

- прямые и косвенные материальные затраты, непосредственно связанные с производством;
- прямые и косвенные затраты на оплату труда, непосредственно связанные с производством;
- другие прямые и косвенные затраты, непосредственно связанные с производством.

Прямые и косвенные материальные затраты, непосредственно связанные с производством, — это все денежные ресурсы, истраченные вашим предприятием на приобретение сырья и материалов, которые становятся составной частью продукции или услуг (которые вы изготавливаете и продаете или предоставляете), либо имеют непосредственное отношение к ним. Для розничного или оптового торговца стоимость покупки товаров, предназначенных для последующей перепродажи, и составляет прямые материальные затраты.

Прямые и косвенные затраты на оплату труда, непосредственно связанные с производством, — это все денежные ресурсы, которые выделяются предприятием на выплату заработной платы рабочим и служащим, отчисления на социальное страхование в установленных процентах от заработной платы, включая

выплаты стимулирующего характера лицам, непосредственно вовлеченным в производство продукции (услуг).

Оптовые и розничные торговцы не имеют рабочей силы, занятой непосредственно в производстве товаров, так что у них нет каких-либо прямых или косвенных затрат на оплату труда лиц, непосредственно связанных с производством. Все суммы выплаченной ими заработной платы рабочим и служащим являются для них затратами периода (затраты, не включаемые в производственную себестоимость).

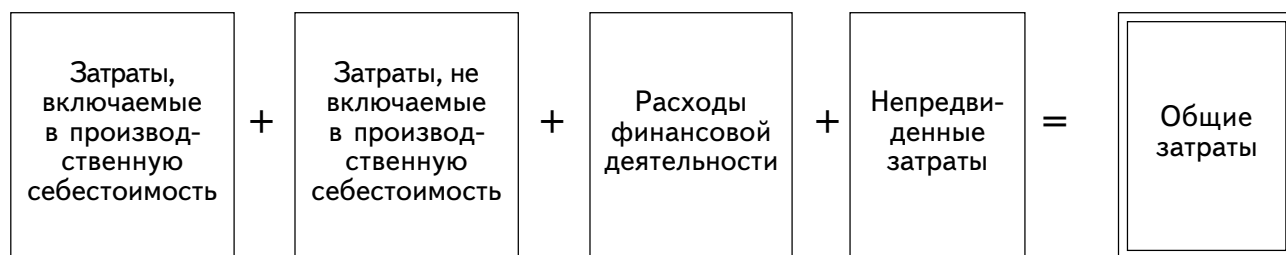
Расходы периода — это все затраты, которые несет предприятие в ходе его функционирования, например, административные затраты, реализационные затраты. Затраты периода обычно не имеют непосредственного отношения к какому-то одному конкретному изделию или услуге. Затраты периода иногда называют накладными расходами или издержками.

Расходы финансовой деятельности — это затраты связанные с осуществлением финансовой деятельности предприятия. Финансовые затраты включают в себя такие затраты, как платежи по процентам, отрицательная разница по операции с иностранной валютой, переоценка средств, вложенных в ценные бумаги, и так далее.

Непредвиденные затраты — это экстренные и незапланированные затраты, которые не относятся к обычной деятельности хозяйствующих субъектов. Чтобы признать затраты как экстренные, они должны:

- не соответствовать обычной деятельности предприятия;
- повторяться с периодичностью в несколько лет;
- не зависеть от решения, принимаемого служащим управленческого звена предприятия.

Чтобы правильно подсчитывать затраты на производство продукта или оказание любой услуги вашим предприятием, вы должны понимать суть различных видов и типов затрат.

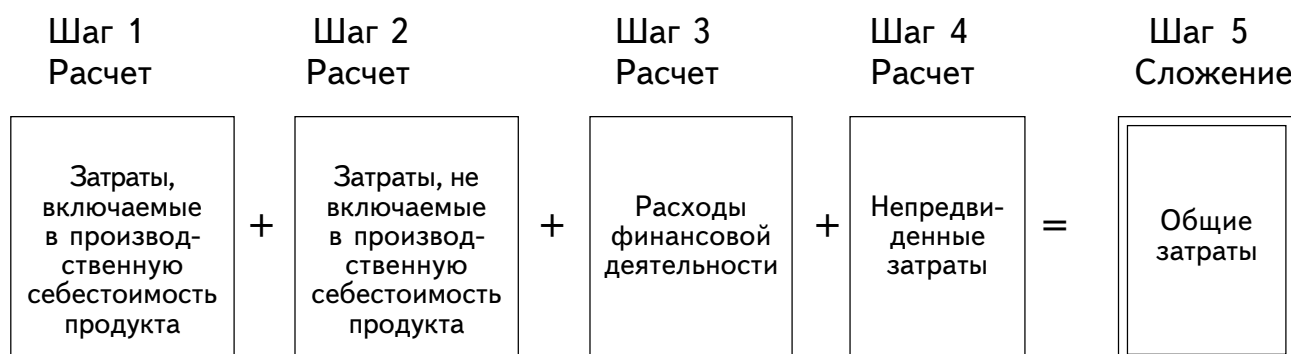


КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Если вы розничный или оптовый торговец, перейдите сразу на страницу 81.

Пекарня Гули будет производить два различных сорта хлеба. Чтобы облегчить себе калькуляцию себестоимости каждого сорта хлебобулочных изделий, Гуля обратилась к форме калькуляции себестоимости. На странице 80 показано, как

она заполнила форму для калькуляции себестоимости булок хлеба. В процессе заполнения формы калькуляции себестоимости выполняются пять шагов:



Гуля использовала также и две другие формы, которые помогли ей в расчетах:

- форму расчета затрат на оплату труда;
- форму подсчета косвенных расходов.

Эти две формы она использовала в ходе выполнения шагов 1 и 2.

Шаг 1: Определение затрат, включаемых в производственную себестоимость продукта

Определите стоимость:

- материалов, которые становятся составной частью или непосредственно связаны с изделием или услугой,
- материалов, которые легко подсчитываются и имеют стоимость достаточно большую, чтобы их можно было включить в прямые материальные затраты.

Определите прямые материальные затраты на производство единицы продукции в соответствии с частью 1 Формы калькуляции себестоимости. Ниже приводятся некоторые замечания, которые помогут определить прямые материальные затраты на производство единицы продукции.

1. Сырье

В столбец 1 Формы калькуляции себестоимости выпишите различные исходные (сырьевые) материалы, которые становятся составной частью вашей продукции или услуг. Включайте сюда только те материалы, количество которых определяется достаточно легко, и которые, стоят достаточно много, чтобы их можно было засчитать в прямые материальные затраты.

Для случая пекарни в этот столбец вводятся две позиции — мука и дрожжи. Гуля использует также соль и пищевое растительное масло, однако:

- весьма трудно определить, сколько соли и пищевого растительного масла используется для выпечки одной булки хлеба или одного батона;
- количество соли и пищевого растительного масла, необходимых для выпечки одной булки хлеба или одного батона, очень мало.

Таким образом, Гуля решила, что соль и пищевое растительное масло не относятся к прямым материальным затратам в процессе выпечки хлебобулочных изделий. Пекарня рассматривает расходы на соль и пищевое растительное масло в качестве косвенных расходов. На странице 76 вы увидите, как предприятие Гули - пекарня — включает соль и пищевое растительное масло в состав своих косвенных расходов.

2. Покупная стоимость

В столбец 2 Формы калькуляции себестоимости заносится покупная стоимость единицы исходного (сырьевого) материала.

3. Количество в расчете на единицу продукции

В столбец 3 Формы калькуляции себестоимости заносится информация о том, какое количество исходного (сырьевого) материала используется для производства единицы продукции.

4. Затраты на материалы в расчете на единицу продукции

В столбец 4 Формы калькуляции себестоимости заносится стоимость каждой позиции материалов и ресурсов, использованных на производство единицы изделия. Для определения этой стоимости умножьте покупную стоимость (столбец 2) на количество в расчете на единицу продукции (столбец 3).

Общая стоимость

После определения стоимости каждой позиции материалов и ресурсов, использованных на производство единицы изделия, сложите все суммы, представленные в столбце 4. Итоговая величина дает полную сумму прямых материальных затрат на производство единицы продукции.

Шаг 2: Определение прямых затрат на оплату труда

Определите затраты на выплату заработной платы рабочим и служащим, а также премиальных тем лицам, которые непосредственно вовлечены в производство продукции и оказания предприятием услуг.

Каждое предприятие нуждается в информации о всех его затратах на оплату труда. Чтобы было легче подсчитать затраты на оплату труда, можно воспользоваться Формой расчета затрат на оплату труда. Вам нужна всего лишь одна такая форма для всего предприятия.

В Форму расчета затрат на оплату труда вы записываете информацию о каждом сотруднике, работающем на предприятии, например, его месячный фонд рабочего времени в часах, месячную заработную плату и время участия (в течение месяца) в производственном процессе.

1. Впишите в таблицу имена всех сотрудников, работающих на вашем предприятии. Опишите трудовые обязанности каждого работника.
2. Впишите число часов, которое каждый сотрудник работает на предприятии.
3. Впишите сумму месячной заработной платы.

4. Подсчитайте сумму обязательных отчислений из фонда оплаты труда работников предприятия:

Наименование платежа	Процентная ставка	Основание
Единый социальный платеж	33 % от ФОТ	Постановление КМ РУз от 25 декабря 2003 г., № 567

5. Укажите месячную заработную плату каждого работника с отчислениями.
6. Укажите, сколько часов каждый сотрудник работает, будучи занятым в непосредственном производстве.
7. Укажите, какая часть заработной платы приходится на часы, занятые непосредственно в производстве.
8. Укажите, сколько часов каждый сотрудник работает, не будучи занятым в непосредственном производстве.
9. Укажите, какую часть месячной зарплаты составляет сумма, затраченная на оплату труда, не связанного непосредственно с производственной деятельностью.

ФОРМА РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА для производственных и сервисных предприятий

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сотрудник	Общий месячный фонд ра- бочего времени, час.	Месячный зараб. сум.	Отчисления	Месячный зараб. сум. с отчис- лениями	В течение месяца занят в производ., час.	Месячная оплата производ. труда, сум	В течение месяца не занят в произ- водстве, час.	Месячная оплата непроизвод. труда, сум.
			Единый соц. платеж (33%)					
Гуля: выпечка хлеба, сбыт, административное управ- ление	160	55 000	18 150	73 150	80	36 575	80	36 575
Помощник пекаря: выпечка хлеба.	160	45 000	14 850	59 850	160	59 850	-	-
Рабочий пе- карни: вспомо- гательные работы	160	30 000	9 900	39 900	160	39 900	-	-
Доставщик продуктов: подвоз муки, дрожжей и т.п.	160	26 000	8 580	34 580	160	34 580	-	-
ВСЕГО:					560	170 905	80	36 575

Часовые прямые затраты труда:

**ОБЩАЯ ОПЛАТА ТРУДА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
из столбца 7

**ВРЕМЯ ЗАНЯТОСТИ СОТРУДНИКОВ
В ПРОИЗВОДСТВЕ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА**
из столбца 6

170 905 сум

560 часов

305 сум/час

Форма расчета затрат на оплату труда делится на две части:

- прямые затраты на оплату труда (столбцы 6 и 7);
- косвенные затраты на оплату труда (столбцы 8 и 9).

В пекарне Гули занято четыре человека. Сама Гуля и ее помощница заняты выпечкой хлебобулочных изделий в течение половины рабочего дня. Еще один человек занят в производстве в течение полного рабочего дня, а доставщик продуктов для выпечки хлебобулочных изделий вообще не вовлечен напрямую в производственный процесс.

Сначала Гуля заполнила Форму расчета затрат на оплату труда. Затем она использовала эту информацию для определения прямых трудовых затрат на выпечку одной булки хлеба, для указания соответствующего значения в Форме калькуляции себестоимости.

На странице 74 приводится заполненная Форма расчета затрат на оплату труда.

Подсчитайте часовые прямые расходы на оплату труда

Воспользуйтесь нижней частью Формы расчета затрат на оплату труда для определения часовых затрат, которые ваше предприятие несет в связи с необходимостью оплаты труда.

Для определения часовых прямых расходов на оплату труда разделите общую месячную сумму оплаты производственного труда (итоговая цифра в столбце 7) на суммарное число рабочих часов, которые были затрачены на выполнение производственных операций (итоговая цифра в столбце 6).

Для случая пекарни часовые прямые расходы на оплату труда составляют 305 сум.

Подсчитайте прямые расходы на оплату труда в расчете на единицу производимого продукта.

Для правильной калькуляции себестоимости следует знать, сколько времени занимает производство единицы продукции и часовые прямые затраты на оплату труда. После этого можно воспользоваться Формой калькуляции себестоимости для определения прямых расходов на оплату труда в расчете на единицу производимого продукта.

В часть 2 Формы калькуляции себестоимости на странице 80 впишите:

- различные виды деятельности или типы работ, осуществляемые сотрудниками для выпуска единицы той или иной продукции;
- сколько времени занимает соответствующая деятельность или работа.

В пекарне подсчитали, что на изготовление одной булки хлеба у них уходит одна минута.

Для вычисления прямых трудовых затрат в расчете на единицу продукции умножьте общее количество человеко-часов, занимаемых выпуском единицы продукции, на часовой показатель прямых затрат на оплату труда.

Число **человеко-часов** — это суммарное время, которое необходимо для выпуска единицы продукции или предоставления одной услуги. Значения времени, которые каждый сотрудник посвящает выпуску единицы продукции или предоставлению одной услуги, складываются для получения общего количества человеко-часов.

Гуля знает, что выпечка одной булки хлеба занимает одну минуту, что составляет 0,017 часа, а часовые прямые затраты на оплату труда равны 305 сум.

Таким образом, умножая 0,017 (часа) на 305 (сум) она получает, что прямые трудозатраты на выпуск одной булки хлеба составляют 5,2 сум.

0,017 часа	x	305,00 сум.	=	5,2 сум.
время, уходящее на выпуск единицы продукции		часовые прямые трудовые затраты		прямые затраты труда на выпуск единицы продукции

Шаг 3: Определение косвенных расходов

Общая сумма затрат на выпуск единицы продукции состоит из прямых материальных затрат, прямых затрат на оплату труда, косвенных затрат. Косвенные затраты — это все иные затраты (постоянные расходы периода, затраты финансовой деятельности и непредвиденные затраты), исключая прямые затраты, которые несет предприятие в ходе его функционирования.

Пекарня

Берется из формы
расчета расходов
на оплату труда,
сумма в столбце 7

Форма расчета косвенных затрат		
Косвенные расходы за месяц, сум		
Аренда	46 670	
Коммунальные услуги	34 000	
Страховка	875	
Процент за банковский кредит	12 600	
Зарплата рабочих и служащих, не связанных непосредственно с производством	36 575	
Соль и пищевое растительное масло	5 200	
Амортизация	13 000	
Продвижение и реклама	10 500	
Прочие расходы	65 000	
ОБЩАЯ СУММА КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ ЗА МЕСЯЦ	224 420	

Чтобы облегчить задачу определения месячной суммы косвенных затрат, можно воспользоваться **Формой расчета косвенных затрат**. Форма расчета косвенных затрат содержит информацию относительно всех косвенных расходов, которые несет ваше предприятие. Вам необходима только одна Форма расчета косвенных затрат для всего предприятия.

Выше приведена Форма расчета косвенных затрат для пекарни.

Следует обратить внимание на то, что расходы на приобретение соли и пищевого растительного масла отнесены к расходам периода, поскольку очень трудно определить весьма малое количество соли и пищевого растительного масла, расходуемых на выпечку одной булки хлеба или одного батона.

Затраты, которые вы выплачиваете не ежемесячно

Форма расчета косвенных затрат показывает, какие расходы подобного рода вы несете ежемесячно. Предприятие, однако, может также нести расходы, не имеющие ежемесячного характера, такие, например, как страховки, оплата разрешений, закупка инструментов и канцелярских товаров. Для определения таких затрат разделите их сумму на количество месяцев, в течение которых соответствующие предметы или другие нематериальные активы используются. Например, пекарня один раз в год платит страховку в размере 10 500 сум. Таким образом, можно определить, что в расчете на месяц страховка обходится пекарне в 875 сум.

Амортизация

Амортизация представляет собой постепенный перенос стоимости оборудования на себестоимость продукции. Сумму амортизационных отчислений можно рассчитать, разделив общую покупную стоимость оборудования на ожидаемое число лет его эксплуатации.

Согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета РУз №5, такой метод начисления амортизации называется равномерным (прямолинейным).

Амортизационная карточка

Печь

Год приобретения	2004
Покупная стоимость	780000 сумов
Ожидаемый срок эксплуатации	5 лет
Сумма амортизации в год	156000 сумов
Начислено амортизации в:	
2005	156000 сумов
2006	156000 сумов
2007	156000 сумов
2008	156000 сумов
2009	156000 сумов

В пекарне амортизация начисляется на хлебопекарные приспособления, печи и технологические инструменты. Например, хлебопекарная печь стоит 780 000 сум и ожидается, что она будет эксплуатироваться в течение пяти лет. Таким образом, годовая сумма амортизации будет равна 156 000 сум.

$$\frac{780\,000 \text{ сумов}}{5 \text{ лет}} = 156\,000 \text{ сумов}$$

Покупая оборудование для пекарни, Гуля составляет для каждой важной позиции оборудования **Амортизационную карточку**. Амортизационная карточка помогает ей учитывать, какую сумму ежегодно она может списывать на амортизацию. Месячная сумма амортизационных отчислений в расчете на одну печь составляет 13000 сум.

$$\frac{156\,000 \text{ сумов}}{12 \text{ месяцев}} = 13\,000 \text{ сумов в месяц}$$

Определение косвенных затрат в расчете на единицу продукции

Общая сумма косвенных расходов, которые несет предприятие, должна быть разделена и распределена на каждую единицу выпускаемой продукции.

Косвенные затраты на единицу продукции зависят от того, какое количество времени затрачивается на его производство. Чем дольше длится цикл изготовления единицы продукции, тем выше затраты периода, приходящиеся на него.

Обычно, общая сумма косвенных затрат пекарни составляет 224 420 сум в месяц. Гуля должна прибавить часть этих затрат (224 420 сум) к стоимости каждой единицы, производимой ее предприятием продукции.

Для определения величины косвенных затрат, приходящихся на единицу производимой продукции, воспользуйтесь частью 3 Формы калькуляции себестоимости на странице 80. Сначала рассчитайте **часовую величину косвенных расходов** для всей продукции, выпускаемой предприятием.

Для того, чтобы сделать этот расчет, разделите общую месячную сумму косвенных расходов (берется из Формы расчета косвенных расходов) на общее число часов, затраченных в течение месяца на производственный процесс (берется из Формы расчета затрат на оплату труда).

Затем умножьте общее количество времени, приходящееся на выпуск единицы продукции (берется в части 2 Формы калькуляции себестоимости), на часовую величину косвенных расходов.

Шаг 3: Расходы финансовой деятельности

Расходы финансовой деятельности в общем случае включают в себя такие затраты, как:

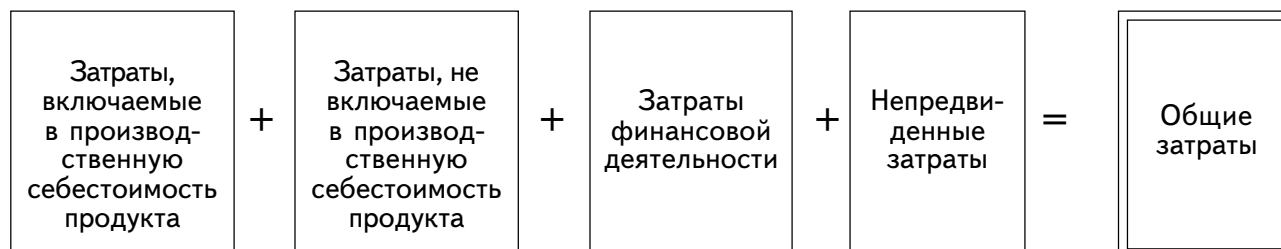
1. Проценты по кредитам и ссудам.
2. Проценты по лизингу.
3. Затраты по отрицательному курсу иностранной валюты.
4. Затраты по переоценке средств.
5. Затраты по выпуску и распространению собственных ценных бумаг.
6. Затраты по отрицательному дисконту.

Шаг 4: Определение непредвиденных затрат

Непредвиденные затраты не могут быть запланированы, поскольку они не зависят от деятельности предприятия, и предприятие не может предотвратить их. Поэтому непредвиденные затраты определяются (подсчитываются) по факту их возникновения.

Шаг 5: Определение общей суммы затрат

Владелица пекарни выполнила вышеописанные шаги 1, 2, 3 и 4 в процессе калькуляции себестоимости булки хлеба. Теперь у Гули есть все суммы, которые необходимы для определения общей суммы затрат на выпечку хлеба. Для выполнения шага 5 необходимо просто сложить все суммы в Форме калькуляции себестоимости.



ФОРМА КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ

Производители товаров и услуг

Товар/услуга *булка хлеба*

1. Затраты, включаемые в производственную себестоимость продукта, на единицу продукции

1	2	3	4
СЫРЬЕ	ПОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ	КОЛИЧЕСТВО НА ЕД. ПРОДУКЦИИ	СТОИМОСТЬ НА ЕД. ПРОДУКЦИИ
Мука	150 сум/кг	0,4 кг	60,0 сумов
Дрожжи	400 сум/кг	0,01 кг	4,0 сумов
			64,0 сумов
ИТОГО			Прямые материальные затраты на ед. продукции

2. Прямые затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции

ВЫПОЛНЯЕМАЯ РАБОТА	ВРЕМЯ/ЕД. (ЧЕЛ./ЧАСЫ)
Замес теста	0,33 мин
Подготовка к хлебопечению	0,5 мин
Вынимание хлеба из печи	0,17 мин

1 мин или
= 0,017 часа

305 сумов

5,2 сумов

ИТОГО

Прямая стоимость
одного часа труда
→ из формы
для расчета
оплаты труда

Прямая стоимость
труда на ед. продукции

3. Косвенные расходы в расчете на единицу продукции

Всего косвенных затрат за месяц

→ Расчет часовых расходов периода
из формы расчета затрат периода

Месячный фонд рабочего времени

→ Из столбца 6 формы
для расчета оплаты труда

224 420 сумов	560 часов	401 сум
		Затраты периода за один час
0,017 часа	401 сум	6,8 сумов
Общее время на ед. (чел./часы)	Косвенные затраты за один час	Косвенные затраты на ед. продукта

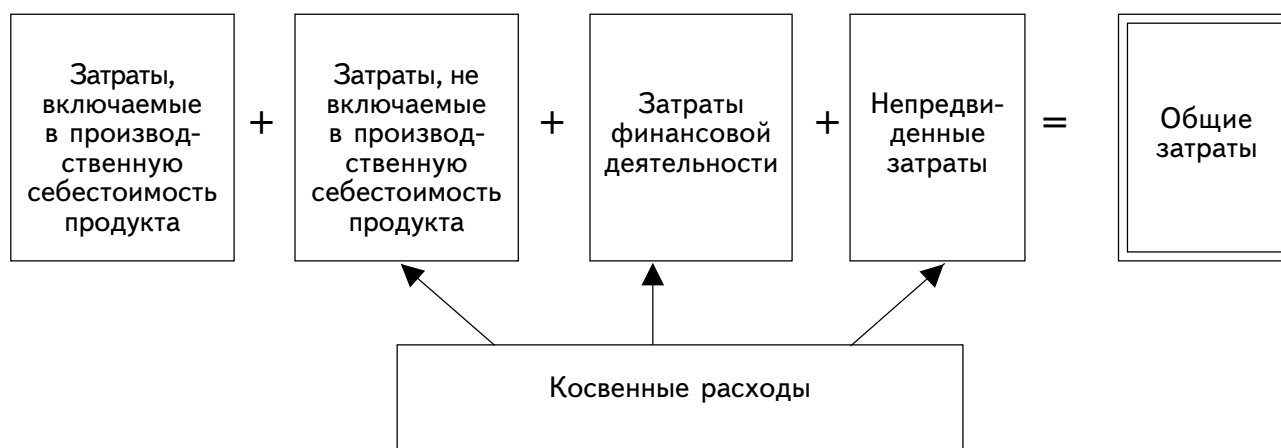
4. Общие расходы в расчете на единицу продукции:

76,0 сумов

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Если вы производитель товаров или услуг, вернитесь на страницу 70.

Розничные и оптовые торговцы несут затраты, аналогичные затратам производителей товаров и/или услуг, и, как правило, могут определять затраты на свою деятельность таким же путем. В то же время некоторые затраты розничных и оптовых торговцев отличаются от затрат производителей товаров и/или услуг. В сфере торговли не осуществляется процесс производства, поэтому не существует производственная себестоимость, а также затраты на оплату труда работников, непосредственно связанных с производством:



Розничные и оптовые торговцы:

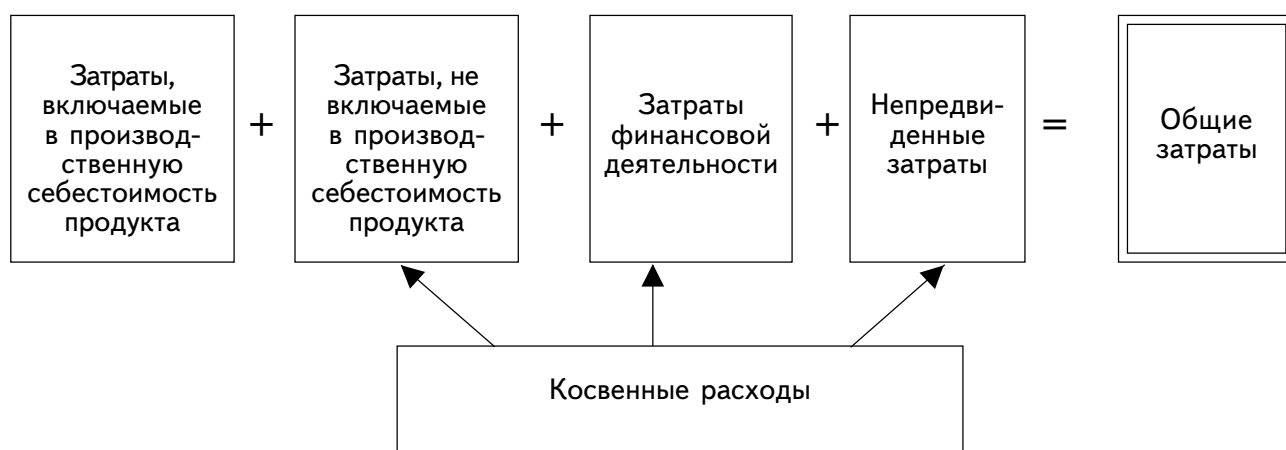
- Несут затраты, включаемые в стоимость продукта. Розничные торговцы не выпускают продукцию, но им нужны товары для перепродажи. Покупная стоимость товаров, предназначенных для перепродажи, и составляет прямые материальные затраты, включаемые в себестоимость продукта для розничного или оптового торговца.
- Не несут прямых затрат на оплату труда. Они покупают и продают товары, изготовленные другими предпринимателями. Они зачастую нанимают людей, оказывающих им помощь в хранении товаров, но не имеют сотрудников, занимающихся производством. Таким образом, у розничных или оптовых торговцев все расходы на выплату заработной платы являются расходами периода.
- Несут косвенные расходы (постоянные расходы периода, расходы финансовой деятельности) — такие, как оплата аренды или электроэнергии. Таким образом у розничных или оптовых торговцев косвенные расходы представляют собой все расходы в рамках осуществления предпринимательской де-

тельности, исключая стоимость товаров, приобретенных для перепродажи. Расходы финансовой деятельности. Эти расходы могут быть связаны с выпуском акций для формирования уставного капитала, или же расходы по выплате процентов по кредиту *также приобретенного* для формирования уставного капитала.

- Несут непредвиденные расходы.

Розничные и оптовые торговцы выполняют пять шагов для установления общей суммы затрат в пересчете на каждый артикул продаваемого товара. Для вычисления они могут использовать Форму калькуляции себестоимости. Розничные и оптовые торговцы используют также Форму расчета косвенных затрат для определения суммы косвенных затрат, которые они несут.

На странице 87 вы можете видеть, как Искандер заполнил Форму калькуляции себестоимости в применении к своему магазину хозяйственных товаров.



Шаг 1: Определение затрат, включаемых в стоимость продукта

Затраты, включаемые в стоимость продукта для розничного или оптового торговца, — это расходы на приобретение товаров, предназначенных для последующей перепродажи.

Искандер определил затраты, включаемые в стоимость продукта в расчете на единицу товара для различных товарных позиций, которые будут продаваться в его магазине. Но он не включил сюда какие-либо расходы на транспорт. Он рассматривает эти расходы как косвенные, ложащиеся бременем на все его предприятие в целом. В Форму калькуляции себестоимости Искандер внес названия товарных позиций. В столбце 1 приводится информация о покупной стоимости единицы товара.

Шаг 2: Определение косвенных расходов

Косвенные расходы включают в себя расходы периода, расходы финансовой деятельности и непредвиденные затраты.

Расходы периода — это все иные затраты, которые несет предприятие в ходе его функционирования, например, на аренду, электроэнергию. Для розничных или оптовых торговцев косвенные расходы представляют собой все расходы в рамках осуществления предпринимательской деятельности, исключая стоимость товаров, приобретенных для перепродажи.

Общая сумма косвенных расходов предприятия должна быть разделена и распределена по всем товарам, которые продает предприятие. Обычно косвенные расходы периода магазина хозяйственных товаров Искандера составляют 331 690 сум в месяц. Искандер должен прибавить определенную (пропорциональную) часть этой суммы к цене каждой товарной позиции, продаваемой его магазином.

Предположим, что Искандер хочет определить стоимость косвенных расходов, приходящихся на один выставленный для продажи в его магазине молоток. Чтобы сделать это, ему необходимо определить долю косвенных расходов (%), характерную для его предприятия. После этого он сможет определить какую сумму ему необходимо прибавить к покупной цене каждого молотка, представляющей собой прямые материальные затраты в расчете на один молоток, чтобы покрыть все косвенные затраты (издержки).

Доля косвенных расходов — это процентная величина, которая позволяет определить, какую сумму нужно прибавлять к покупной цене каждого товара с тем, чтобы покрыть общую сумму косвенных расходов.

Определяя доли косвенных расходов (в %) и прибавляя соответствующие суммы к каждой товарной позиции, продаваемой торговым предприятием, можно быть уверенным, что таким образом удастся покрыть все косвенные расходы (издержки). Выполните расчет доли косвенных расходов, пользуясь верхней частью Формы калькуляции стоимости для торговли.

Для определения доли косвенных расходов и той суммы расходов, которая приходится на одну товарную позицию, продаваемую вами, выполните следующие шаги:

1. Вычислите сумму затрат, включаемых в себестоимость продукта, понесенных в течение месяца.
2. Вычислите сумму косвенных затрат в пересчете на один месяц.
3. Определите долю косвенных расходов.
4. Определите сумму косвенных расходов, прибавляемую к покупной цене.

1. Вычислите сумму затрат, включаемых в стоимость, понесенных в течение месяца.

Первым делом подсчитайте, какая сумма обычно расходуется вашим предприятием ежемесячно для закупки товаров с целью их последующей перепродажи.

Сумму затрат для закупки товаров можно рассчитать по формуле:

$$C = e(a_1 b_1 + a_2 b_2 + \dots + a_n b_n),$$

где: C – сумма средств, расходуемых ежемесячно на покупку товаров для последующей перепродажи;

a_n – покупная цена n -ой товарной позиции (продукции);

b_n – количество закупаемых товаров n -ой товарной позиции;

n – количество закупаемых видов товарных позиций.

2. Вычислите сумму косвенных затрат в пересчете на один месяц

Найдите общую сумму косвенных расходов, которые ваше предприятие несет ежемесячно. Помните, что для розничных или оптовых торговцев косвенные расходы представляют собой все расходы, исключая прямые материальные затраты, которые предприятие несет в ходе его функционирования.

Искандер пользуется Формой расчета косвенных расходов (см. ниже), которая помогает ему установить сумму расходов периода для его предприятия в целом. Форма расчета косвенных затрат показывает все косвенные расходы предприятия в расчете на месяц. Она позволяет вам держать всю информацию о косвенных расходах в одном месте.

Прямые материальные затраты, включаемые в стоимость продукта, в расчете на одну товарную позицию	+	Доля косвенных расходов в %	=	Косвенные расходы в расчете на одну товарную позицию (сумма, необходимая для покрытия таких расходов)
--	---	-----------------------------	---	---

Ниже приводится заполнение Формы расчета косвенных расходов магазином Искандера:

Магазин

Для магазина хозяйственных товаров транспортные расходы являются расходами периода.

Заработная плата и премиальные рабочих и владельцев предприятий розничной и оптовой торговли представляют собой косвенные расходы.

Заработная плата и премиальные рабочих и владельцев предприятий розничной и оптовой торговли представляют собой косвенные расходы.

ФОРМА РАСЧЕТА КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ		
Косвенные расходы за месяц, сум		
Затраты	Сумма, сум	
Аренда	50 000	
Электроэнергия	7000	
Страховка	3 500	
Транспорт	27000	
Проценты за банковский кредит	32188	
Косвенные трудозатраты	107730	
Амортизация	1 875	
Прочие расходы	102397	
ОБЩАЯ СУММА КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ ЗА МЕСЯЦ:	331 690	

Для различных видов предпринимательской деятельности характерны различные виды косвенных затрат. Определите, какую сумму денег предприятие обычно расходует ежемесячно для каждой позиции косвенных расходов. Убедитесь в правильности заполнения Формы расчета косвенных затрат путем проверки каждой позиции.

Затраты, которые вы выплачиваете не ежемесячно

Предприятие может нести расходы, не имеющие ежемесячного характера, — такие, например, как страховки, оплата лицензий, закупка инструментов и канцелярских товаров. Для определения таких затрат разделите их сумму на количество месяцев, в течение которых соответствующие позиции используются. Например, магазин хозяйственных товаров один раз в год платит страховку в размере 42 000 сум. Таким образом, страховые затраты в расчете на 1 месяц составляют 3 500 сум.

$$\frac{42000 \text{ сумов}}{12 \text{ месяцев}} = 3500 \text{ сумов в месяц}$$

Амортизация

Амортизация представляет собой перенос стоимости оборудования с течением времени на себестоимость продукции, а сумма амортизационных отчислений относится к затратам предприятия. Общая покупная стоимость оборудования делится на ожидаемое число лет его эксплуатации. Такой метод начисления амортизации называется равномерным (прямолинейным). Согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета № 5 существуют еще несколько методов начисления амортизации. К ним относятся:

- начисление амортизации пропорционально объему выполненных работ (производственный метод);
- методом уменьшающегося остатка с удвоенной нормой амортизации (амортизация начисляется от остаточной стоимости основных средств);
- методом суммы лет (кумулятивный метод) (амортизация начисляется по сумме чисел).

Последние два метода называют еще ускоренными методами амортизации.

В целом, амортизация начисляется только на то оборудование, которое:

- имеет высокую стоимость;
- служит в течение длительного времени.

У Искандера амортизация начисляется для торгового оборудования и его кассового аппарата.

Например, кассовый аппарат стоит 90 000 сум, и Искандер рассчитывает, что он будет эксплуатироваться в течение четырех лет. Таким образом, годовая сумма амортизации будет равна 22 500 сум.

Месячная сумма амортизации для кассового аппарата составит 1875 сум.

Порядок заполнения Амортизационной карточки для вашего оборудования приводится на странице 77.

Искандер выписывает все косвенные расходы (в пересчете на один месяц) в Форму расчета косвенных расходов. Затем он складывает их для получения итоговой месячной суммы косвенных расходов.

3. Определите долю косвенных расходов.

Для определения доли косвенных расходов разделите полную месячную сумму косвенных расходов на общую месячную сумму затрат включаемых в стоимость товара и умножьте результат на 100.

$$\frac{\text{Общая сумма косвенных расходов за месяц}}{\text{Общая сумма затрат, включаемых в стоимость товара за месяц}} \times 100 = 16\%$$

Доля косвенных расходов

Искандер установил, что доля косвенных затрат для его магазина хозяйственных товаров — 16 %. Это означает, что предприятие Искандера должно увеличить сумму затрат, включаемых в стоимость товара, на 16% с тем, чтобы за счет такого увеличения цены на перепродаваемые товарные позиции обеспечить покрытие полной суммы косвенных затрат.

4. Определите сумму косвенных расходов, прибавляемую к покупной цене.

Доля косвенных затрат показывает, на сколько процентов должна быть увеличена общая сумма материальных затрат с тем, чтобы за счет такой прибавки можно было обеспечить покрытие полной суммы косвенных затрат. Теперь вы должны определить на какую сумму должна быть увеличена цена каждой товарной позиции.

Доля косвенных затрат для магазина скобяных изделий, принадлежащего Искандеру, составляет 16%. Таким образом, Искандер должен прибавить 16% к общей сумме прямых материальных затрат на приобретение товаров, которые он продает. Ниже показано, как он рассчитывает прибавку к цене на каждый молоток:

$$\begin{array}{rcl} 1700 \text{ сумов} & & 16 \\ \text{Затраты, включаемые} & \times & \frac{100}{100} \\ \text{в стоимость товара в расчете} & & \text{Доля косвенных} \\ \text{на одну товарную позицию} & & \text{расходов в \%} \end{array} = \begin{array}{l} 272,0 \text{ сума} \\ \text{Косвенные расходы в расчете} \\ \text{на одну товарную позицию} \\ \text{(сумма, необходимая} \\ \text{для покрытия таких расходов)} \end{array}$$

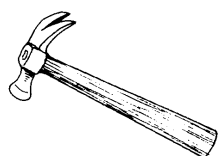
Косвенные расходы в пересчете на один молоток составляют 272,0 сум. Теперь Искандер знает, что для того, чтобы покрыть косвенные расходы, ему необходимо добавить 272,0 сум к покупной цене каждого молотка.

Искандер использует столбец 2 Формы калькуляции стоимости для определения сумм, которые должны прибавляться к покупной цене каждого товара. Он использует одно и то же значение доли косвенных расходов, 16%, для определения суммы "накрутки" для каждого товара, проходящего через его предприятие.

Шаг 3: Определение общей суммы затрат

Для получения полной суммы затрат для каждой товарной позиции (каждого предмета торговли) вы складываете суммы прямых материальных затрат и косвенных затрат.

У Искандера теперь есть вся информация, которая необходима ему для определения полной цены молотка.



Прямые
материальные затраты

1700 сумов

Косвенные
затраты

272,0 сума

Общие
затраты

1972,0 сума

Теперь вы можете видеть, как Искандер увеличит полную цену молотка и других товарных позиций в Форме калькуляции стоимости:

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СТОИМОСТИ ▪ ДОЛЯ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ (16%)

	1	2	3
Продукт	Прямые материальные затраты в расчете на единицу продукта, сум	Косвенные материальные затраты в расчете на единицу продукта (графа 1 x долю косвенных расходов), сум	Общая сумма затрат в расчете на единицу продукта, сум
Инструменты			
Молоток	1700	$1700 \times 16/100 = 272$	1972
Отвертка (малая)	800	$800 \times 16/100 = 128$	928
Отвертка (средняя)	1200	$1200 \times 16/100 = 192$	1392
Отвертка (большая)	1600	$1600 \times 16/100 = 256$	1856
Клещи	1000	$1000 \times 16/100 = 160$	1160
Клещи (крупные)	1500	$1500 \times 16/100 = 240$	1740
Кусачки	900	$900 \times 16/100 = 144$	1044
Кусачки (крупные)	1300	$1300 \times 16/100 = 208$	1508

Если вы планируете организовать свое дело, связанное с производством товаров или оказанием услуг, заполните Форму расчета затрат на оплату труда, которая приведена на странице 74, и Форму расчета затрат периода применительно к вашему новому делу. Если же вы планируете организовать свое предприятие розничной или оптовой торговли, заполните только Форму расчета косвенных затрат на странице 88.

Общая сумма косвенных затрат

После заполнения Формы расчета затрат на оплату труда и Формы расчета косвенных затрат или только Формы расчета косвенных затрат в том случае, если вы являетесь розничным или оптовым торговцем, заполните форму «Калькуляция стоимости» в вашем пособии «Технико-экономическое обоснование»

УЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В первые месяцы работы многие начинающие бизнесмены не получают прибыли. Пройдет определенное время, прежде чем начнут поступать средства от реализации. В этот период бизнес очень уязвим, поэтому нужно внимательно следить за финансовой ситуацией.

Когда вы начинаете новое дело, очень важно соблюдать два условия:

- вы должны работать прибыльно;
- вы не должны оставаться без средств.

Какое-то время вы можете работать с потерями, поскольку вы можете использовать оборотные средства из стартового капитала для покрытия затрат, понесенных вначале. Но после того, как вы используете стартовый капитал, объем реализации должен превышать затраты, иначе вы останетесь без средств и обанкротитесь.

Перед тем, как начать свой бизнес, вы должны составить план по прибыли и движению наличной массы. Надо внимательно следить за объемом продаж и затратами, а также движением денежных средств, чтобы все шло согласно плану. Если что-то идет не так, вы должны незамедлительно предпринимать действия для разрешения возникшей проблемы.

Для планирования и контроля финансовой ситуации необходимо:

1. Составить план доходов и расходов.
2. Составить план движения денежных средств.
3. Каждый месяц сравнивать записи по учету с каждым из двух планов.
4. Предпринимать действия, если что-то идет не так.

ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

План доходов и расходов (Отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности) отражает ежемесячные доходы (продажи), расходы и чистый доход (прибыль) в бизнесе в течение первого года. Поскольку бизнес в начале пути очень уязвим, вы должны быть настроены пессимистично при составлении плана доходов и расходов. Прогнозируйте расходы немного выше, чем думаете, а объем продаж немного ниже. Таким образом, бизнес сможет выжить, если сначала дела пойдут не так хорошо.

Ищите информацию и используйте ее при составлении планов. Например, прогнозируя затраты на материалы или товары, задавайте поставщикам вопросы об их ценах. Не полагайтесь на догадки.

Для составления плана по продаже и затратам сделайте следующее:

- 1 шаг.** Сделайте прогноз косвенных расходов на каждый месяц первого года.
- 2 шаг.** Сделайте прогноз прямых расходов на материалы в расчете на единицу.
- 3 шаг.** Сделайте прогноз прямых расходов труда в расчете на единицу.
- 4 шаг.** Сделайте прогноз продажи на каждый месяц в течение первого года.
- 5 шаг.** Подсчитайте общие прямые расходы на материалы на каждый месяц первого года.
- 6 шаг.** Подсчитайте общие прямые расходы труда на каждый месяц первого года.
- 7 шаг.** Заполните план по продаже и затратам.
- 8 шаг.** Определите валовой доход.
- 9 шаг.** Подсчитайте доход от обычной деятельности до налогообложения.
- 10 шаг.** Определите налоги на землю, имущество, НДС и вычеты.
- 11 шаг.** Подсчитайте налогооблагаемый доход.
- 12 шаг.** Определите подоходный налог.
- 13 шаг.** Заполните план по доходам и расходам.

1 шаг. Сделайте прогноз косвенных затрат на каждый месяц первого года

Косвенные затраты — это все прочие расходы, за исключением прямых затрат, которые вы понесете при ведении своего дела. Косвенные затраты обычно напрямую не связаны с определенным продуктом или услугой. Например, затраты на заработную плату сотрудников или владельцев, не участвующих непосредственно в производстве продуктов или услуг, являются косвенными. Их называют косвенными затратами труда.

В бизнесе участвуют различные виды косвенных затрат. Многие расходы, оплачиваемые из вашего оборотного капитала, являются косвенными. Ниже приводятся несколько примеров:

- продвижение;
- косвенные затраты труда;
- арендная плата;
- страхование;
- транспорт;
- канцелярские товары;
- коммунальные услуги;
- лицензии и разрешения;
- налоги и отчисления;
- амортизация.

1. Составьте список различных косвенных затрат в бизнесе. При составлении плана по продаже и затратам сделайте ежемесячный прогноз по каждому виду косвенных затрат. Обязательно включите все косвенные затраты, которые вы понесете при ведении дела. Сложив их вместе, вы получите общую сумму косвенных затрат.

2. Из рассчитанных косвенных затрат выделите отдельной строкой налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате по выставленным налоговым счетам-фактурам на фактически поступившие товары и относимый в зачет.

2 шаг. Сделайте прогноз прямых затрат на материалы в расчете на единицу

- Если вы производитель или работаете в сфере обслуживания, **прямые затраты на материалы** — это то, что вы платите за сырье для выпуска товаров и оказания услуг.
- Если вы заняты в розничной или оптовой торговле, прямые материальные затраты — это то, что платите за товары для их дальнейшей продажи.

Сделайте прогноз прямых материальных затрат в расчете на единицу по каждому виду товаров или услуг, которые предлагает ваш бизнес. Розничная и оптовая торговля реализует много товаров. Для торговли прогноз прямых материальных затрат в расчете на единицу может быть очень длинным. Но ваш бизнес должен знать прямые материальные затраты на все товары.

3 шаг. Сделайте прогноз прямых затрат в расчете на единицу продукции

- Если вы производитель или работаете в сфере обслуживания, прямые затраты труда — это то, что вы платите сотрудникам, которые заняты в производстве товаров или оказанием услуг, продаваемых вами.
- Если вы заняты в розничной или оптовой торговле, у вас нет прямых затрат труда. Все ваши затраты являются косвенными.

Сделайте прогноз прямых затрат труда в расчете на единицу на каждый продукт или услугу, которую вы будете продавать в вашем бизнесе.

4 шаг. Сделайте прогноз продаж на каждый месяц первого года

Прогноз продаж является важной частью составления плана доходов и расходов. Деньги поступают за счет продаж. Без хорошего объема продаж не может быть хорошей прибыли. Составьте прогноз продаж на каждый месяц, — какое количество каждого продукта или услуги можно продать.

1. Умножьте количество каждого продукта или услуги, которые вы предполагаете продавать каждый месяц, на цены, по которым будете их продавать.
2. Общую сумму объема продаж за каждый месяц получите, сложив данные по всем продуктам.
3. Определите отдельной суммой НДС, начисленный за реализованные товары и включенный в них.

5 шаг. Подсчитайте общую сумму прямых материальных затрат за каждый месяц первого года

Теперь определите общую сумму прямых материальных затрат за каждый месяц на все продукты и услуги, которые вы будете продавать.

1. Возьмите суммы, полученные при осуществлении второго шага (прямые материальные затраты в расчете на единицу на каждый продукт или услугу).
2. Умножьте эти суммы на количество каждого продукта или услуги, которые по прогнозу (шаг 4) будут продаваться каждый месяц.
3. Сложив общие суммы по всем продуктам, вы получите итоговую сумму прямых материальных затрат на каждый месяц.
4. Выделите отдельной строкой налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате по выставленным налоговым счетам-фактурам по фактически поступившим товарам и относимый в зачет.

6 шаг. Подсчитайте итоговую сумму прямых затрат труда на каждый месяц первого года

Те, кто работает в розничной и оптовой торговле, не имеют прямых затрат труда, поэтому им не нужно делать эти подсчеты.

Если вы производитель или заняты в сфере обслуживания, определите итоговую сумму прямых затрат труда на каждый месяц для всех продуктов и услуг.

1. Возьмите суммы, полученные при осуществлении третьего шага (прямые затраты труда в расчете на единицу на каждый продукт или услугу).
2. Умножьте эти суммы на количество каждого продукта или услуги, которые вы будете ежемесячно продавать согласно вашему прогнозу.
3. Сложив общие суммы для всех продуктов, вы получите итоговую сумму прямых затрат труда.

7 шаг. Подсчитайте себестоимость реализованной продукции

Сложите итоговые суммы материальных и прямых затрат труда за каждый месяц.

8 шаг. Определите валовой доход

Валовой доход определяется путем вычисления разницы между прогнозируемыми продажами (доходы от реализации продукции) и себестоимостью реализованной продукции.

9 шаг. Подсчитайте доход от предпринимательской деятельности до налогообложения

Из валового дохода (предыдущий шаг) нужно вычесть косвенные затраты (шаг 1).

10 шаг. Определите следующие налоги и вычеты

1. *Земельный налог.* Базовые ставки налога на землю приведены в приложении 16 постановления КМ РУз "О параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2004 год" от 25 декабря 2003 г. № 567 и устанавливаются в расчете на один гектар площади для земель населенных пунктов. В случае наших предпринимателей, Искандер, как индивидуальный предприниматель, платит фиксированный налог, а пекарня Гули платит единый налог, поэтому оба они отдельно земельный налог не выплачивают.

2. **Налог на имущество.** В соответствии с приложением 13 вышеназванного постановления налог на имущество уплачивается ежегодно по ставке 3,5 процента от стоимости основных производственных и непроизводственных фондов. В нашем случае Искандер и Гуля, платящие соответственно фиксированный и единый налог, отдельно налог на имущество не выплачивают.

3. **НДС, подлежащий уплате в бюджет,** определяется как разница между суммами НДС, начисленными за реализованные товары (шаг 4) и суммами НДС, подлежащими уплате за приобретенные товары, выполненные работы или оказанные услуги (шаги 1 и 5). НДС начисляется по ставке 20% от стоимости, добавленной в процессе производства, реализации продукции (работ, услуг) и импорта продукции (работ, услуг). В нашем случае, Искандер и Гуля, платящие соответственно фиксированный и единый налог НДС отдельно не выплачивают.

11 шаг. Подсчитайте налогооблагаемый доход

Налогооблагаемый доход определяется как разница между доходом от предпринимательской деятельности и суммами налогов и вычетов, рассчитанных в предыдущем шаге

12 шаг. Определите подоходный налог

Подоходный налог начисляется на налогооблагаемый доход физического лица и удерживается из заработной платы работников предприятия. Ставки подоходного налога ежегодно устанавливаются решением правительства.

13 шаг. Заполните план по продаже и затратам

Имея на руках прогноз, вы можете использовать суммы, полученные при осуществлении шагов 1 по 12, для заполнения плана доходов и расходов. Используйте прогнозы для подсчета ожидаемого валового и чистого дохода от вашего бизнеса в первый год.

План должен показывать, какое получение дохода (прибыли) вы ожидаете. Прогнозируемая прибыль должна быть высокой и учитывать возможные осложнения и проблемы. Например:

- объем продаж может быть ниже ожидаемого;
- может выйти из строя оборудование;
- вы можете израсходовать запас товаров и материалов.

Гуля прогнозирует объем продаж и расходы на первый год работы.

В период освоения мощности и привлечения клиентов предполагается, что пекарня будет начинать свою деятельность с производства одного вида продукции — булок пшеничного хлеба.

Производственная мощность пекарни $600 \text{ булок} \times 0,8 = 480 \text{ булок}$ в смену (8 часов).

Производство в месяц (25 рабочих дней) $480 \times 25 = 12000 \text{ булок}$ в месяц.

С учетом 1-2 санитарных дней в месяц — 11000 булок в месяц.

В январе пекарня работает на 50% от производственной мощности, выход на полную мощность планируется, начиная с апреля месяца.

Цена продажи одной булки установлена с учетом рыночной цены на данный вид продукции – 140 сум.

	Показатели	январь	фев.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сентяб.	окт.	нояб.	декаб.	Всего
1.	Количество булок, шт.	5500	8800	9900	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	123200
2.	Использование производственной мощности пекарни, %	50	80	90	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
3.	Выручка от реализации продукции (продажи), тыс. сумов	770	1232	1386	1540	1540	1540	1540	1540	1540	1540	1540	1540	17248

Пекарня

	Показатели	январь	февр.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	Всего
1.	Выручка от реализации продукции (продажи)	770000	1232000	1386000	1540000	1540000	1540000	1540000	1540000	1540000	1540000	1540000	1540000	17248000
2.	Единый налог (13%)	100100	160160	180180	200200	200200	200200	200200	200200	200200	200200	200200	200200	2242240
3.	Отчисления в дорожный фонд (1,5%)	11550	18480	20790	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	258720
4.	Отчисления в Пенсионный фонд (0,7%)	5390	8624	9702	10780	10780	10780	10780	10780	10780	10780	10780	10780	120736
5.	Оставшийся доход после уплаты налога и обязательных отчислений	652960	1044736	1175328	1305920	1305920	1305920	1305920	1305920	1305920	1305920	1305920	1305920	14626304
6.	Прямые материальные затраты	352000	563200	633600	704000	704000	704000	704000	704000	704000	704000	704000	704000	7884800
7.	Прямые трудозатраты	170905	170905	170905	170905	170905	170905	170905	170905	170905	170905	170905	170905	2050860
8.	Себестоимость реализованной продукции	522905	734105	804505	874905	874905	874905	874905	874905	874905	874905	874905	874905	9935660
9.	Валовой доход	130055	310631	370823	431015	431015	431015	431015	431015	431015	431015	431015	431015	4690644
10.	Косвенные затраты (расходы периода)	211820	211820	211820	211820	211820	211820	211820	211820	211820	211820	211820	211820	2541840
11.	Выплата процента по кредиту (12%)	12600	12600	12600	9450	9450	9450	6300	6300	6300	3150	3150	3150	94500
12.	Выплата основного долга	—	—	315000	—	—	315000	—	—	315000	—	—	315000	1260000
13.	Чистый доход (убытки)	—94365	86211	—168597	209745	209745	—105255	212895	212895	—102105	216045	216045	—98955	794304

Вот как Гуля прогнозировала финансовые показатели на январь:

Продажи (доход от реализации продукции)

В течение первого месяца продажи будут на низком уровне, пока покупатели не узнают о существовании ее пекарни.

Прямые материальные затраты

Гуле придется платить за все сырье наличными деньгами, так что прямые материальные затраты будут включать в себя затраты на покупку сырья (муки и дрожжей).

Прямые трудозатраты

Прямыми затратами на оплату труда будут заработная плата Гули и ее помощников согласно тому, как они указаны в разделе "Персонал".

Косвенные расходы

Косвенные расходы в январе — это часть зарплаты Гули, не связанная с производством, расходы на продвижение товара на рынок, аренда, страховка и др. Сюда входит также амортизация оборудования.

Чистый доход в январе — отрицательный. Это означает, что в этом месяце пекарня работает с убытком. Чистый доход отрицателен вследствие того, что пекарня в январе работает в половину от своей производственной мощности, а Гуля при этом должна платить за сырье и заработную плату, а также нести косвенные затраты уже в январе.

Искандер открывает магазин хозяйственных товаров перед самым началом посевного сезона в феврале-марте. Ниже приводится его прогноз продаж и затрат на первый год.

Магазин

	1	2	3	4
Продукт	Прямые материальные затраты в расчете на ед. продукта, сум.	Цена продажи, сум.	Количество продаж в январе, шт.	Выручка от реализации в январе, сум.
Инструменты				
Молоток	1700	2500	40	100 000
Отвертка (малая)	800	1200	20	24 000
Отвертка (средняя)	1200	1800	40	76 000
Отвертка (большая)	1600	2400	30	72 000
Клеши	1000	1400	40	56 000
Клеши (крупные)	1500	2400	20	48 000
Кусачки	900	1200	25	30 000
Кусачки (крупные)	1300	1800	30	54 000
Всего				460 000

В период освоения местного рынка и привлечения клиентов предполагается, что магазин "Хозтовары" будет начинать свою деятельность с продажи инструментов восьми наименований для фермеров и местных жителей.

В январе-феврале, перед посевной компанией, в магазине "Хозтовары" объем продаж незначительный. В последующие месяцы, по мере распространения информации о магазине и его товарах среди фермеров и жителей городка, объем продаж возрастает.

Прогноз продаж магазина "Хозтовары" по месяцам, (тыс. сумов)

	Показатели	январ.	фев.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	Всего
1.	Выручка от реализации продукции (продажи)	460	960	1190	2040	2350	3060	3160	3400	3700	3500	2800	2210	28830
2.	Прямые материальные затраты	2100	300	1500	1800	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2000	22400

Технико-экономическое обоснование

Составьте план по продаже и затратам на первый год работы для вашего технико-экономического обоснования

Магазин

(показатели в сумах)

Показатель	январ.	февр.	март	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	Всего
1. Выручка от реализации продукции (продажи)	460000	960000	2190000	2040000	2350000	3060000	3160000	3400000	3700000	3500000	2800000	2210000	28830000
2. Прямые материальные затраты	2100000	300000	1500000	1800000	2100000	2100000	2100000	2100000	2100000	2100000	2100000	2000000	22400000
3. Прямые трудозатраты	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
4. Себестоимость реализованной продукции	2100000	300000	1500000	1800000	2100000	2100000	2100000	2100000	2100000	2100000	2100 000	2000000	22400000
5. Валовой доход	—1640000	660000	—310000	240000	250000	960000	1060000	1300000	1600000	1400000	700000	210000	6430000
6. Косвенные затраты (постоянные расходы)	299502	299502	299502	299502	299502	299502	299502	299502	299502	299502	299502	299502	3594024
7. Выплата процентов по кредиту (15%)	32188	32188	32188	24141	24141	24141	16094	16094	16094	8047	8047	8047	241410
8. Выплата основного долга	—	—	643750	—	—	643750	—	—	643750	—	—	643750	2575000
9. Доход от предпринимательской деятельности до налогообложения	—1971690	328310	—1285440	—83643	—73643	—7393	744404	984404	640654	1092451	392451	—741299	19566
10. Фиксированный налог на индивид. предпринимателя (торговля непродовольств. товарами - 13 МРОТ)	84890	84890	84890	84890	84890	84890	84890	84890	84890	84890	84890	84890	1 018 680
11. Сбор за право торговли (3,5 МРОТ)	22855	22855	22855	22855	22855	22855	22855	22855	22855	22855	22855	22855	274260
12. Отчисления в пенсионный фонд — 1 МРОТ в месяц	6530	6530	6530	6530	6530	6530	6530	6530	6530	6530	6530	6530	78360
13. Итого налогов и сборов	114275	114275	114275	114275	114275	114275	114275	114275	114275	114275	114275	114275	1371300
14. Чистый доход (убытки)	—2085965	214 035	—1399715	—197918	—187918	—121668	630129	870129	526379	978176	278176	—855574	—1351734

ПЛАН ДВИЖЕНИЯ НАЛИЧНЫХ СРЕДСТВ

План движения денежных (наличных) средств, учитывает (прогнозирует) ожидаемое ежемесячное поступление и расходование денежных средств в вашем бизнесе. Подобный план поможет в любое время избежать нехватки (перерасхода) денежных (наличных) средств.

Существует множество причин, по которым происходит отток денежных средств из вашего бизнеса, например:

- вам приходится приобретать товары и сырье еще до того, как вы начнете продавать эти товары и произведенную вами продукцию. Это означает, что вы будете тратить деньги до того, как начнется их приток;
- если вы предоставляете своим клиентам товары в кредит на условиях частичной предоплаты, то следует смириться с тем, что они не возвратят вам все деньги немедленно. Зачастую вам придется закупать большое количество товаров и материалов до того, как клиенты погасят свою задолженность;
- вам необходимо приобретать оборудование. Оборудование поможет получать прибыли в будущем. Но это будет потом, а деньги за оборудование придется отдавать в момент его приобретения. Чтобы избежать перерасхода средств при открытии своей пекарни, Гуля подготовила план движения наличных средств на первые шесть месяцев.

Пекарня

ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНОЙ НАЛИЧНОСТИ (сумов)

	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
ПРИХОД						
1. Сумма денег на начало месяца	2552960	2071095	2157306	1988709	2198454	2408199
2. Приход денег от продаж	770000	1232000	1386000	1540000	1540000	1540000
3. Приход любых других денег	1260000	—	—	—	—	—
4. ВСЕГО ПРИХОД ДЕНЕГ	4582960	3303095	3543306	3528709	3738454	3948199
РАСХОД						
5. Прямые материальные затраты	352000	563200	633600	704000	704000	704000
6. Прямые затраты на оплату труда	170905	170905	170905	170905	170905	170905
7. Косвенные затраты	211820	211820	211820	211820	211820	211820
8. Затраты на плановые инвестиции в оборудование	1647500	—	—	—	—	—
9. Единый налог (13%)	100100	160160	180180	200200	200200	200200
10. Отчисления в дорожный фонд (1,5%)	11550	18480	20790	23100	23100	23100
11. Отчисления в Пенсионный фонд (0,7%)	5390	8624	9702	10780	10780	10780
12. Выплата процентов по кредиту (12%)	12600	12600	12600	9450	9450	9450
13. Выплата основного долга	—	—	315000	—	—	315000
14. ВСЕГО РАСХОД ДЕНЕГ	2511865	1145789	1554597	1330255	1330255	1645255
15. ОСТАТОК ДЕНЕГ НА КОНЕЦ МЕСЯЦА	2071095	2157306	1988709	2198454	2408199	2302944

Для составления плана движения наличных средств осуществите 15 шагов. Шаги 1-4 предназначены для поступающих средств, шаги 5-14 — для расходуемых средств. Рассмотрите каждый шаг, предпринимаемый в январе.

- Шаг 1. Средства на начало месяца.** Это ваши средства на банковском счете на момент начала своего дела.
- Шаг 2. Средства от продажи.** Взгляните на план по продажам и затратам. Рассчитайте объем поступления от продаж на январь.
- Шаг 3. Прочие поступления.** Это средства, которые вы прогнозируете получить в январе из других источников, например, банковский кредит либо ссуду.
- Шаг 4. Общие поступления средств.** Сложите все суммы, полученные при осуществлении шагов 1, 2, 3. Это предполагаемая общая сумма поступления средств в январе.
- Шаг 5. Средства, расходуемые на прямые материальные затраты.** Это сумма средств, которую вы предполагаете израсходовать в январе на приобретение товаров и материалов. Найдите в плане по продажам и затратам предполагаемую сумму прямых материальных затрат в январе.
- Шаг 6. Средства, расходуемые на прямые затраты труда.** Это предполагаемая сумма выплат по заработной плате работникам, занятым в производстве в январе. Найдите в плане по продажам и затратам предполагаемую сумму прямых затрат труда в январе.
- Шаг 7. Средства на косвенные расходы.** Это предполагаемая сумма косвенных расходов в январе. Найдите в плане по продажам и затратам предполагаемую сумму косвенных затрат в январе. Из косвенных расходов следует вычесть суммы амортизации.
- Шаг 8. Запланированные инвестиции на приобретение оборудования.** Если вы намерены приобрести какое-либо оборудование, впишите сюда соответствующую сумму.
- Шаги 9-11. Налоги и сборы.** Гуля, как владелец частного предприятия, выплачивает единый налог в размере 13% от валовой выручки, отчисления в Дорожный фонд — 1,5% и в Пенсионный фонд — 0,7% от валовой выручки.

Искандер в качестве индивидуального предпринимателя ежемесячно выплачивает фиксированный налог в размере 13 МРОТ, сбор за право торговли в размере 3,5 МРОТ и отчисления в Пенсионный фонд в размере 1 МРОТ.

- Шаг 12. Выплата процентов по кредиту.** Процентные платежи выплачиваются ежемесячно по ставке: Гуля — 12%, а Искандер — 15% годовых от оставшейся суммы основного долга.
- Шаг 13. Выплата основного долга.** Погашение кредита осуществляется равными долями раз в квартал.
- Шаг 14. Общая сумма расходов.** Сложите все суммы, полученные при осуществлении шагов с 5 по 13. Таким образом, вы получите общую сумму предполагаемых расходов в январе.
- Шаг 15. Средства на конец месяца.** Для получения суммы, оставшейся на вашем банковском счете на конец января, отнимите общую сумму израсходованных средств от общей суммы поступлений.

Искандер также составляет план движения наличных средств на первые шесть месяцев.

Магазин

ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНОЙ НАЛИЧНОСТИ (сумов)

Показатель	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
ПРИХОД						
1. Сумма денег на начало месяца	2287190	3098725	3312760	1913045	1715127	1527209
2. Приход денег от продаж	460000	960000	1190000	2040000	2350000	3060000
3. Приход любых других денег	5275000	—	—	—	—	—
4. ВСЕГО ПРИХОД ДЕНЕГ	8022190	4058725	4502760	3953045	4065127	4587209
РАСХОД						
5. Прямые материальные затраты	2100000	300000	1500000	1800000	2100000	2100000
6. Прямые затраты на оплату труда	—	—	—	—	—	—
7. Косвенные затраты (постоянные расходы)	299502	299502	299502	299502	299502	299502
8. Затраты на плановые инвестиции в оборудование	2377500	—	—	—	—	—
9. Фиксированный налог на индивид. предпринимателя (торговля непродовольств. товарами — 13 МРОТ)	84890	84890	84890	84890	84890	84890
10. Сбор за право торговли (3,5 МРОТ)	22855	22855	22855	22855	22855	22855
11. Отчисления в Пенсионный фонд — 1 МРОТ в месяц	6530	6530	6530	6530	6530	6530
12. Выплата процентов по кредиту (15%)	32188	32188	32188	24141	24141	24141
13. Выплата основного долга	—	—	643750	—	—	643750
14. ВСЕГО РАСХОД ДЕНЕГ	4923465	745965	2589715	2237918	2537918	3181668
15. ОСТАТОК ДЕНЕГ НА КОНЕЦ МЕСЯЦА	3098725	3312760	1913045	1715127	1527209	1405541

Теперь выполните те же действия, заполняя графы форм вашего технико-экономического обоснования.

КАК ВЫБРАТЬ СИСТЕМУ УЧЕТА

Ведение бухгалтерского учета означает запись сведений о том,

- сколько денег предприятие получает,
- сколько денег предприятие расходует.

Правильно выбранный тип системы учета, используемой надлежащим образом, весьма полезен для предприятия и может помочь ему существенно увеличить прибыли.

1. Система учета помогает контролировать движение денежной наличности.

Бухгалтерские записи показывают, сколько денег должно быть в распоряжении предприятия в любой конкретный момент. Пользуйтесь записями для того, чтобы приобрести уверенность в том, что деньги не исчезают непонятным образом.

2. Записи системы учета показывают, насколько эффективно функционирует предприятие.

Бухгалтерские записи помогают обнаружить проблемы еще до того, как будет слишком поздно что-либо предпринимать. Пользуйтесь учетными записями для выявления ситуации, связанной с неправильным ведением дела, когда затраты слишком высоки, объем продаж падает и т. д.

3. Записи системы учета показывают другим, насколько эффективно функционирует ваше предприятие.

Необходимо иметь правильно эксплуатируемую систему бухгалтерского учета в тех случаях, когда вы обращаетесь за предоставлением кредита, платите налоги и т.д. Имея такие записи, вы можете продемонстрировать, что на предприятии все в порядке, и что вы не потеряли контроль над ним.

4. Записи помогают вам планировать будущее.

Бухгалтерские записи показывают, насколько хорошо предприятие функционировало в прошлом и насколько рентабельно оно сейчас. Если вы знаете сильные и слабые стороны предприятия, вы можете надлежащим образом планировать будущую деятельность.

Один и тот же тип системы учета не может в равной степени удовлетворять все предпринимательские системы. Какой тип является для предприятия наилучшим, зависит, например, от:

- размера вашего предприятия,
- области, в которой занял свою нишу ваш бизнес,
- юридической формы организации предприятия,
- бухгалтерских навыков владельца предприятия.

Существуют очень простые системы бухгалтерского учета, в которых в одном столбце записываются деньги, поступающие на предприятие, в другом — деньги, затрачиваемые на его функционирование. Более сложные бухгалтерские системы, с другой стороны, имеют много столбцов (граф) и бывает достаточно затруднительно определить, в какой из них какую бухгалтерскую проводку необходимо

вносить. Чем более детализированной является система, тем более полную информацию она может обеспечить. Однако, если вы применяете слишком детализированную и сложную бухгалтерскую систему, то это может даже повредить вашему бизнесу, *например*:

- если вы используете на малом предприятии или микрофирме бухгалтерскую систему, рекомендуемую для больших предприятий, то поддержание ее в требуемом состоянии будет слишком обременительным с финансовой точки зрения, и, в то же время, она не даст намного больше информации, чем сравнительно простая система;

- если вы используете бухгалтерскую систему, которую не понимаете до конца, то она вообще вряд ли обеспечит для вас сколько-нибудь полезную информацию.

Бухгалтерская система может:

- помочь принимать решения, например, какую продукцию следует продавать и какую сумму денег можно позволить себе инвестировать в приобретение новых станков;

- предупредить о возникновении проблемной ситуации, когда, например, прибыли поползли вниз;

- помочь определить себестоимость продукции, чтобы правильно назначить цены;

- помочь правильно планировать будущую деятельность;

- достоверно показать в ходе уплаты налогов, какую прибыль получили.

Выберите бухгалтерскую систему, которая дает возможность иметь всю требуемую информацию, но:

- не окажется слишком детализированной и сложной, чем это действительно необходимо;

- которую вы полностью понимаете даже в том случае, если бухгалтерию ведет другой человек.

ТРИ ТИПА СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

1. Система бухгалтерского учета с одиночными записями

Здесь приведен пример простой системы бухгалтерского учета, вести которую достаточно просто. Она способна дать определенную полезную информацию о предприятии. Эта система более пригодна только для микрофирм и только до тех пор, пока вы не изучите более развитые системы.

Дата	Детальное описание	Продажи	Затраты

Дата: Запишите здесь дату бухгалтерской проводки.
Детальное описание: Опишите бухгалтерскую проводку.
Продажи: Сюда внесите суммы, полученные от продаж.
Расходы: Здесь указывайте суммы, затраченные на ведение дела.

2. Базовая система двойных записей

Ниже приводится пример более развитой системы бухгалтерского учета. Эта система способна предоставить более полную информацию, чем описанная выше. Это достаточно простая система, которую легко вести, и которая пригодна для многих малых предприятий. Полное объяснение этой системы вы можете найти в базовом пособии "Совершенствуй свой бизнес": Бухгалтерский учет.

Вы должны контролировать деньги вашего предприятия таким образом: надо вносить любую сумму в графы «Касса» или «Банк». Остаток показывает, сколько денег в любой момент времени имеется либо в кассе предприятия, либо на вашем банковском счете.

Вы должны знать показатели деятельности предприятия и планировать будущее. Значит, вы должны вносить каждую сумму еще в одну графу, тогда вы будете видеть, откуда приходят и куда уходят деньги.

																		Приход			Расход					
Дата	Детальное описание	Документ №	Касса						Банк						Продажи	Прямые материальные затраты	Прямые трудозатраты	Косвенные расходы								
			приход		расход		остаток		приход		расход		остаток													

Дата: Внесите сюда дату бухгалтерской проводки.
Детальное описание: Опишите проводку.
Документ №: Впишите номер документа каждой операции.
Касса: Записывайте сюда все деньги, которые поступают в кассу вашего предприятия и уходят из нее.
Банк: Записывайте сюда все деньги, которые приходят на банковский счет и снимаются с него. Эти графы необходимы только для того случая, когда предприятие имеет счет в банке.

Прямые материальные затраты: Если вы производитель, запишите сюда все затраты на приобретение сырья и комплектующих. Если вы торговец, впишите сюда расходы на приобретение товаров для последующей их перепродажи.

Прямые трудозатраты: Если вы производите товары или оказываете услуги, вносите в эту графу зарплату производственного персонала или лиц, оказывающих услуги. Торговцам не нужна эта графа.

Косвенные затраты: Записывайте в эту графу все затраты на обеспечение функционирования предприятия. Торговцы записывают в эту графу все расходы на оплату труда.

3. Более развитая система двойных записей

Это пример бухгалтерской системы, которая подходит для предприятий, нуждающихся в дифференцированной информации. Эту систему труднее вести, чем две предыдущих, и, скорее всего, она мало подходит для микрофирм, потому что понадобится помощь профессионального бухгалтера.

Все деловые операции разносятся по счетам главной бухгалтерской книги. Бухгалтерским счетом является та часть главной книги, в которую записываются операции, имеющие отношение к одной и той же области предпринимательской деятельности.

Каждый счет имеет два столбца. Левый столбец называется дебетом, правый — кредитом.

Каждая операция разносится по крайней мере в два счета. Суммы, записываемые в дебетовой и кредитовой сторонах, всегда равны для любой операции.

КАССА	
Дебет	Кредит

КАССА		ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ	
Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
100,00			100,00

Например, если предприятие продает товары на сумму 100,00 сумов, то это записывается следующим образом:

- 100,00 сум в дебетовую сторону счета "Касса".

- 100,00 сум в кредитовую сторону счета "Прибыль от продаж".

В такой системе бухгалтерского учета все счета делятся на две группы:

А) Постоянные счета:

1. Активы.
2. Обязательства.
3. Собственный капитал.

Б) Временные счета:

1. Доход.
2. Расход.
3. Прибыль.
4. Убытки.

1. Активы

Все активы предприятия имеют стоимость, и эта стоимость записывается на счетах активов в главной книге. Например, стоимость запасов регистрируется в счете "Материалы". В главной книге для счетов активов зарезервированы пять разделов счетов бухгалтерского учета:

- денежные средства,
- счета к получению,
- товарно-материальные запасы,
- долгосрочные активы,
- расходы будущих периодов.

2. Обязательства и собственный капитал

Многие предприятия вынуждены брать займы деньги, например, в банках. Деньги, которые занимают где-либо, записываются в такой системе на счет «Обязательства». В главной книге для учета обязательств имеются два раздела счетов — счет текущих обязательств и счет долгосрочных обязательств.

Все предприятия имеют активы. Однако предприятие может также иметь и обязательства, например, ссуду, полученную в банке. Если бы предприятию потребовалось вдруг выплатить все свои долги, ему потребовалось бы расстаться с некоторыми своими активами для того, чтобы расплатиться с кредиторами. Но после выплаты всех обязательств у предприятия остались бы какие-то активы. Эти активы принадлежат владельцу предприятия и называются собственным капиталом. В главной книге для его учета имеется раздел счетов «Собственный капитал».

3. Доход

На любом предприятии приход обычно составляют деньги, поступающие предприятию в результате продажи им продукции, товаров или услуг. В главной книге для учета такого рода прихода имеется только один счет «Поступления от продаж».

4. Расходы

Все предприятия несут затраты. Существуют различные виды затрат, и их необходимо контролировать. Поэтому для каждого вида затрат существует самостоятельный счет. В главной книге имеются три счета для учета затрат:

- прямые материальные затраты,
- прямые затраты на оплату труда,
- косвенные затраты.

Счета для учета активов, а также обязательств и собственного капитала используются для составления баланса. Счета для учета прихода и расхода средств используются для составления отчёта о прибылях и убытках (финансовых результатах).

Активы	Обязательства и собственный капитал	Приход	Расход
Счета Касса Банк Счета к получению Запасы Оборудование	Счета Обязательства и собственный капитал	Счета Поступления от продаж	Счета Прямые материальные затраты Прямые затраты на оплату труда Косвенные затраты
↓	↓	↓	↓
Активы отчетного периода	Обязательства, собственный капитал + прибыль (убыток)		
Баланс			

Используйте эти сведения о трех системах бухгалтерского отчета в качестве отправной точки при выборе необходимой системы учета.

Нормативные акты, используемые при планировании и в учетной документации

- Закон РУз "О бухгалтерском учете" от 30 августа 1996 г.
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия (введен в действие с 01.01. 2004 г.).
- Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, утвержденное 5 февраля 1999 года (с изменениями).
- Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан (введены начиная с 1998 г.).

НАЧИНАЯ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО...

СЛЕДУЕТ ЛИ ВАМ НАЧИНАТЬ СВОЕ ДЕЛО?

Итак, технико-экономическое обоснование разработано. В этом разделе вы можете дать оценку планам и подготовке к открытию дела. Теперь настало время решить, стоит ли начинать свое дело. Ответьте на указанные в списке вопросы. По каждому вопросу поставьте галочку в клетках "да" или "нет". Если вы не уверены в ответе, поставьте галочку в клетке "нет".

	ДА	НЕТ
1. Решили ли вы, какие товары или услуги намерены продавать?	☐	☐
2. Знаете ли своих будущих потребителей?	☐	☐
3. Интересовались ли у потенциальных потребителей, что они думают о вашем магазине, товарах или услугах?	☐	☐
4. Знаете ли своих будущих конкурентов?	☐	☐
5. Знаете ли цену на товары конкурентов?	☐	☐
6. Определили ли цену на свои товары?	☐	☐
7. Определили ли месторасположение вашего бизнеса?	☐	☐
8. Определили ли способы реализации товаров?	☐	☐
9. Знаете ли, какие методы продвижения товара вы будете использовать?	☐	☐
10. Определили ли сумму, необходимую для осуществления этих методов?	☐	☐
11. Определили ли юридическую форму вашего дела?	☐	☐
12. Определили ли, какой персонал необходим?	☐	☐
13. Знаете ли все юридические требования, предъявляемые к вашему бизнесу?	☐	☐
14. Решили ли, какой вид страхования вам подойдет?	☐	☐
15. Определили ли сумму, необходимую для страхования бизнеса?	☐	☐
16. Определили ли сумму стартового капитала?	☐	☐

17.	Собрана ли сумма, необходимая для стартового капитала?	☐	☐
18.	Определили ли, какую систему учета будете использовать?	☐	☐
19.	Решили ли, кто будет вести учет?	☐	☐
20.	Подготовили ли план по продаже и затратам?	☐	☐
21.	Показана ли в плане по продаже и затратам прибыль в течение первого года работы?	☐	☐
22.	Подготовили ли план движения наличных средств?	☐	☐
23.	Отражает ли план движения наличных средств, что вы не израсходуете все подготовленные средства в течение первых шести месяцев?	☐	☐
24.	Выяснили ли, какую помощь могут оказать правительственные и неправительственные организации?	☐	☐
		Количество ответов "ДА"	Количество ответов "НЕТ"
		_____	_____

Начинать или нет?

Если у вас хорошая концепция и пути ее реализации, можно приступить к началу собственного дела. Если подготовка еще не завершена и не все аспекты тщательно продуманы, следует вернуться к технико-экономическому обоснованию и доработать его. Риск провала возрастет без должной подготовки к открытию дела.

Количество ответов "НЕТ"

- 0** Вы хорошо подготовлены. Вам следует начинать свое дело.
- 1-10** Вам следует вернуться к вопросам, на которые вы ответили отрицательно и поработать над этими аспектами до тех пор, пока не сможете честно ответить "Да" на все вопросы.
- 11-24** Было бы очень рискованно начинать свое дело. Вам следует сначала и заново продумать свое технико-экономическое обоснование. Возможно, придется изменить концепцию избранного дела.

Необходима ли Вам дополнительная информация для подготовки технико-экономического обоснования?

Для подготовки технико-экономического обоснования требуются определенные знания в области менеджмента. Дополнительную информацию по маркетингу, закупкам, хранению товаров на складе, калькуляции себестоимости, системе учета и планированию бизнеса можно найти в серии пособий "Совершенствуй свой бизнес". В данном руководстве используются те же методы, что и в вышеназванных пособиях.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ НАЧАЛА СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Если вы ответили "Да" на все вопросы, настало время приступить непосредственно к открытию своего дела. Придется многое сделать и о многом подумать. Вы должны уделить внимание всем разделам технико-экономического обоснования и осуществлять его согласно плану. Следует правильно организовать свою работу. Делайте все по порядку и своевременно.

Начиная свое дело, подумайте о пакете соглашений. Иногда будет достаточно устного договора, но для решения узловых вопросов следует заключать контракт в письменной форме.

Используйте приведенный ниже план действий для определения всего, что нужно сделать в первую очередь. Под каждым заголовком впишите, с кем вступить в контакт, и когда вы намерены это сделать, какие встречи или мероприятия провести.

ДЕЙСТВИЯ	КОНТАКТ	КОГДА
Помещение		
Метод реализации		
Продвижение		
Юридическая форма бизнеса		

ДЕЙСТВИЯ	КОНТАКТ	КОГДА
Персонал		
Юридическая ответственность		
Страхование		
Источники стартового капитала		
Приобретение оборудования		
Приобретение сырья и готовой продукции		

ДЕЙСТВИЯ	КОНТАКТ	КОГДА
Персонал		
Юридическая ответственность		
Страхование		
Источники стартового капитала		
Приобретение оборудования		
Приобретение сырья и готовой продукции		