МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

«Программа развития сектора: Навыки для инклюзивного роста»

финансируется Азиатским банком развития

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

По дисциплине:

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Допущено Министерством образования и науки Кыргызской Республики в качестве учебного пособия для студентов образовательных организаций среднего профессионального образования

(приказ МОНКР №979/1 от 8 июня 2021г.)

Бишкек - 2021

УДК: 346.26 (575.2)
ББК: 65.29
Пре 71

Рецензенты: Омуров Н.К., к.э.н., и.о. доцента Алибаева Д.К., Атаканов Н.Ч.
Бенесович Э.П., Кубатбекова К.Б.

Авторская группа:
Координатор: к.э.н., доц. Сейдахматова С.З.

Эксперты: к.э.н., и.о. доц. Жолонбаева А.Ж., Кристан Вагнер

Экспериментальная площадка: Бишкекский колледж архитектуры и менеджмента в строительстве; Жалалабадский колледж ЖАГУ; Иссык - Кульский индустриально - педагогический колледж; Индустриально - педагогический колледж ОшГУ; Кара - Балтинский технико - экономический колледж; Кызыл - Кийский горнотехнический индустриальный колледж им.Т.Кульматова; Нарынский агро - экономический колледж; Токмокский агропромышленный колледж.
Перевод на кырг.яз.: Мамбетмусаева Н.

Настоящее пособие «Предпринимательство/Entrepreneurship» подготовлено для преподавателей среднего профессионального образования в качестве учебного обеспечения и подготовки к обучению основам предпринимательства и навыкам предприимчивости. Учебное пособие содержит материалы для изучения, практические задания, кейсы, задания для самостоятельной работы и направлены на построение эффективного процесса обучения и развитие у студентов «мягких» навыков - предпринимательского мышления, предприимчивости, креативности, инновационного подхода, самообучения и др. В свою очередь, обучение навыкам предпринимательства и предприимчивости создаёт возможности для личностного и профессионального развития, достойного представления себя для студентов всех уровней на рынке труда и обществе в целом.

Настоящее Пособие также может быть использовано для подготовки краткосрочных курсов по обучению предпринимательству.

Пособие опубликовано при финансовой поддержке Азиатского Банка Развития в рамках «Программы развития сектора: Навыки для инклюзивного роста». Содержание материалов является предметом ответственности авторов и не обязательно отражает точку зрения Азиатского Банка Развития.

Авторские права переданы Управлению профессионального образования Министерства образования и науки Кыргызской Республики. Все права защищены, и ссылка на настоящий источник обязательна.

Оглавление

СОДЕРЖАНИЕ.....4
СПИСОК РИСУНКОВ.....8
СПИСОК ТАБЛИЦ.....8
СПИСОК АББРЕВИАТУР И СОКРАЩЕНИЙ.....9
ВВЕДЕНИЕ.....10
ГЛАВА 1. ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВАЖНО?.....13
ГЛАВА 2. ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ?.....22
ГЛАВА 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – КТО ЭТО?.....28
ГЛАВА 4. ГЕНЕРИРУЙ БИЗНЕС-ИДЕИ!.....41
ГЛАВА 5. КАК РАЗРАБОТАТЬ БИЗНЕС-ПЛАН?.....51
ГЛАВА 6. МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ.....56
ГЛАВА 7. ПЛАНИРУЙ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ!.....76
ГЛАВА 8. ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПАТЕНТ, ИП ИЛИ ОсОО?.....82
ГЛАВА 9. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....87
ГЛАВА 10. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....94
ГЛАВА 11. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....105
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ УЧЕБНОГО ПРОЕКТА.....111
ГЛОССАРИЙ.....115
ЛИТЕРАТУРА.....120

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1. ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВАЖНО 13
Сущность предпринимательства
Бизнес и предпринимательство
«Созидательное разрушение» и «подрывные инновации»
Социальная ответственность бизнеса
Составляющие бизнес-процесса
Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов
Спрос и предложение
Товары и услуги
Факторы производства
Функции предпринимательства
Справка об определении предпринимательства в законодательстве КР
Справка об устойчивом развитии экономики
Задание «Составляющие процессы бизнеса»
Задание «Факторы производства»
Контрольные вопросы
Задания для самостоятельной работы: ЦУР, концепции предпринимательства
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 1.

ГЛАВА 2. ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ 22
Понятие предприятия
Модель кругооборота доходов и расходов
Классификация предприятий
Малые предприятия
Организационно-правовые формы предприятий
Индивидуальные предприниматели
Социальные предприятия
Статистика по МСБ
Справка об определении предприятия в законодательстве КР
Справка об Ассоциации социальных предпринимателей
Справка об НПА в предпринимательской сфере и call-центре ГНС
Задание «Список предприятий»
Задание «Классификация предприятий по размеру»
Кейс «Детский сад: необходимые услуги и рабочие места для сообщества»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы: успешные местные малые предприятия
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 2.

ГЛАВА 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - КТО ЭТО? 28
Кто такой предприниматель?
Почему люди стремятся стать предпринимателями?
Переводные навыки (transferable skills)
«Мягкие» и «жёсткие» навыки (hard & soft skills)
Предпринимательское мышление
SWOT-анализ
Барьеры и навыки коммуникации
Коммуникативные навыки, деловая переписка, межкультурные коммуникации
Мифы о предпринимательстве
Характеристики успешных предпринимателей
Справка о женском предпринимательстве
Задание «Успех предприимчивости»
Задание «Работник по найму vs.Самозанятый»
Задание «Портрет успешного предпринимателя»
Кейс «Хочу стать предпринимателем!»
Задание «Личностный SWOT-анализ»
Задание «Профессии будущего»
Задание «Мои способности»
Задание «Моё резюме»
Задание «Что я буду делать после окончания колледжа?»
Задание «Способы улучшения навыков общения»
Задание «Коммуникативные навыки: деловая переписка»

Задание «Тест «Склонность к предпринимательству»»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы: история успешного предпринимателя
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 3.

ГЛАВА 4. ГЕНЕРИРУЙ БИЗНЕС-ИДЕИ! 41
Источники бизнес-идей
Оценка предпринимательской возможности
Эффективные презентации
Постановка SMART-целей
Креативное мышление: брейнсторминг. Справка о методе Уолта Диснея и методе «Шести шляп мышления»
Кейс «Мисс Рио: Предпринимательских идей так много, не успеваю осуществлять их все!»
Задание «Развитие креативного мышления»
Задание «Презентация и оценка моей бизнес-идеи»
Задание «Финансовая SMART-цель»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы: эффективное нестандартное решение проблемы
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 4.

ГЛАВА 5. КАК РАЗРАБОТАТЬ БИЗНЕС-ПЛАН? 51
Необходимость, цели и функции бизнес-плана
Элементы бизнес-плана
Резюме бизнес-плана и описание продукта
Маркетинговый план
Финансовый план
Организационный план
Ошибки при составлении бизнес-плана
Справка об интернет-сервисах по составлению бизнес-планов
Задание «Резюме моего бизнес-плана»
Кейс «Не хотим свежесваренный кофе, хотим кофе из пакетиков и пирожки!»
Задание «Учимся у успешных»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 5.

ГЛАВА 6. МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ 56
«Маркетинг-микс», 4P+3P
Определение целевого рынка
Профиль потребителя продукции
Маркетинговое исследование
Анализ конкурентов
Удержание покупателей
Маркетинговая стратегия
Матрица маркетинговых стратегий Ансоффа
Маркетинговые цели
Цена продукции, спрос и предложение
Типы рыночных структур и их влияние на цену
Постоянные и переменные издержки
Себестоимость продукции
Выручка от реализации (доход) и прибыль
Методы ценообразования
Позиционирование и брендирование продукции
Продажа продукции (распространение, дистрибуция)
Каналы сбыта продукции
Месторасположение бизнеса
Продвижение продукции и привлечение покупателей, реклама
Удержание покупателей
Элементы маркетингового плана
Справка об интернет-сервисах для проведения опроса
Справка о затратах на интернет-рекламу
Справка о профессии SMM-специалиста
Шаблон бизнес-модели CANVAS
Задание «Целевая аудитория»
Задание «Целевая аудитория и профиль потребителя моей продукции»
Задание «Маркетинговое исследование»
Задание «Анализ моих конкурентов»
Задание «Маркетинговые цели»
Задание «Формирование цены на рынке»

Задание «Тип рыночной структуры для моей продукции»
Задание «Расчёт себестоимости и цены моей продукции»
Задание «Дополнительные методы ценообразования»
Задание «Брендирование моей продукции»
Кейс «Упаковка имеет значение»
Задание «Альтернативные каналы сбыта»
Задание «Месторасположение моего бизнеса и канал сбыта»
Задание «Реклама моей продукции»
Контрольные вопросы
Задания для самостоятельной работы: статья о советах по бизнесу, самые дорогие бренды, интервью с бизнесменами
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 6.

ГЛАВА 7. ПЛАНИРУЙ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ 76
Этапы планирования доходов и расходов
Стартовые расходы
Ежемесячные расходы
Подсчёт расходов и возможных доходов
Безубыточность предприятия
Задание «Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для моего бизнеса»
Задание «Планирование доходов и расходов моего предприятия»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы: сравнение планов доходов и расходов
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 7.

ГЛАВА 8. ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПАТЕНТ, ИП ИЛИ ОсОО 82
Физические и юридические лица
Понятие патента
Деятельность на основе добровольного патента
Индивидуальное предпринимательство
Свидетельство о государственной регистрации ИП (заявление)
Патент или ИП?
ИНН
Товарищество, регистрация ОсОО
ИП или ОсОО?
Справка о юридических лицах в НПА
Справка об ОсОО
Задание «Патент и страховой полис»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы: посещение местного налогового органа
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 8.

ГЛАВА 9. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 88
Источники финансирования
Собственные средства предпринимателя
Банковский счёт и депозиты
Займы у частных лиц
Кредиты в коммерческих банках, микрокредитных организациях и кредитных союзах
Методы начисления процентов
Кредитный калькулятор
Инвестиции
Гранты на открытие бизнеса
Краудфандинг
Справка о финансовой грамотности
Справка о договоре займа и Гражданском кодексе КР
Задание «Процентные ставки на депозиты»
Задание «Учёт личных доходов и расходов»
Задание «Мой график погашения кредита»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы: кредитная история
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 9.

ГЛАВА 10. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 94
Менеджмент
Ключевые навыки руководителя
Лидерские качества и самодисциплина
Навыки для принятия решений
Модель решения проблем
Умение учиться на ошибках
Тайм-менеджмент
Целеполагание и расстановка приоритетов

Матрица приоретизации задач Эйзенхауэра
Планирование
Неприятные дела
Управление командой
Организационная структура предприятия
Описание работы и функциональные обязанности сотрудников
Оценка необходимости найма сотрудников
Собеседование о приёме на работу
Риск-менеджмент
Проектный менеджмент
Справка об автоматизации планирования
Справка о ресурсах для поиска работы и сотрудников
Задание «Как решить проблему?»
Задание «Тренировка чувства времени: калибровка»
Задание «Организационная структура моего предприятия»
Задание «Определение рисков моего бизнеса»
Контрольные вопросы
Задания для самостоятельной работы: статья о советах по управлению бизнесом, виды страхования, методы планирования времени GTD
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 10.

ГЛАВА 11. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 105
Добровольные и обязательные патенты
Электронный патент
Страховые взносы, страховой полис
Налоговые режимы
Особенности налогообложения и отчётности при приобретении патента и у ИП
Единая налоговая декларация
Бухгалтерский учёт
Отчёт в налоговые органы
Минимальный порог по НДС
ККМ, БСО, печати, ЦТО
Кассовая книга, суточный отчёт с гашением
Отчёт о финансовом положении/Бухгалтерский баланс
Активы, обязательства, собственный капитал
Справка о налогах
Справка о цифровизации и электронных формах отчётов, ЕНД, электронном ККМ
Задание «Виды налогов в КР»
Кейс «Не знал о необходимости уплаты НДС»
Задание «Специальные налоговые режимы»
Задание «Нужен ли мне ККМ»
Задание «Кассовая книга»
Задание «Баланс/отчёт о финансовом положении и Отчёт о прибылях и убытках»
Контрольные вопросы
Задание для самостоятельной работы о системе 1-С
Учебный проект «Мой бизнес». Шаг 11.

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1. Определение предпринимательства 14
Рисунок 2. Бизнес и предпринимательство 15
Рисунок 3. Составляющие процессы бизнеса 17
Рисунок 4. Характеристика факторов производства 18
Рисунок 5. Функции предпринимательства 19
Рисунок 6. Модель кругооборота доходов и расходов 23
Рисунок 7. Процесс передачи сообщения 34
Рисунок 8. Занятость населения по полу и возрастным группам, 2018 г. 36
Рисунок 9. Необходимость, цели и функции бизнес-плана 51
Рисунок 10. Элементы бизнес-плана 52
Рисунок 11. Модель "маркетинг-микс" 56
Рисунок 12. Области брендирования 67
Рисунок 13. Каналы сбыта продукции 68
Рисунок 14. Этапы планирования доходов и расходов 76
Рисунок 15. Раздел I Заявления о регистрации налогоплательщика 84
Рисунок 16. Раздел II Заявления о регистрации налогоплательщика 84
Рисунок 17. Раздел III Заявления о регистрации налогоплательщика 85
Рисунок 18. Модель решения проблем 95
Рисунок 19. Пример организационной структуры предприятия 99

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Социальная ответственность бизнеса 16
Таблица 2. Классификация предприятий 23
Таблица 3. Доля малых и средних предприятий 24
Таблица 4. SWOT-анализ 31
Таблица 5. Барьеры и навыки коммуникации 34
Таблица 6. Источники бизнес-идей 41
Таблица 7. SMART-цели 48
Таблица 8. Профиль потребителя продукции 58
Таблица 9. Анализ конкурентов 59
Таблица 10. Матрица маркетинговых стратегий Ансоффа 61
Таблица 11. Типы рыночных структур и их влияние на цену 62
Таблица 12. Себестоимость единицы продукции 64
Таблица 13. Доход и прибыль 64
Таблица 14. Подсчёт расходов 78
Таблица 15. Подсчёт расходов и доходов 79
Таблица 16. Основные различия между ИП и ОсОО 86
Таблица 17. Матрица приоретизации задач Эйзенхауэра 97

СПИСОК АББРЕВИАТУР И СОКРАЩЕНИЙ

АБР	–	Азиатский Банк Развития
АО	–	Акционерное общество
БСО	–	Бланки строгой отчётности
ВУЗ	–	Высшее учебное заведение
ГК КР	–	Гражданский кодекс Кыргызской Республики
ГНС	–	Государственная налоговая служба при Правительстве Кыргызской Республики
ЕНД	–	Единая налоговая декларация
ЖК	–	Жогорку Кенеш (Парламент)
ИНН	–	Идентификационный номер налогоплательщика
ИП	–	Индивидуальный предприниматель
ККМ	–	Контрольно-кассовая машина
КР	–	Кыргызская Республика
МСБ	–	Малый и средний бизнес
НДС	–	Налог на добавленную стоимость
НК КР	–	Налоговый кодекс Кыргызской Республики
НКО	–	Некоммерческая организация
НПА	–	Нормативно-правовые акты
НПО	–	Начальное профессиональное образование
ОО	–	Общественное объединение
ОсОО	–	Общество с ограниченной ответственностью
СП	–	Социальное предпринимательство
СПО	–	Среднее профессиональное образование
ФП	–	Факторы производства
ЦТО	–	Центр технического обслуживания ККМ

ВВЕДЕНИЕ

Развитие предпринимательства и самозанятости имеет особое значение для экономики Кыргызстана, малые предприятия не требуют крупных стартовых инвестиционных вложений, но в то же время могут быстро, эффективно способствовать удовлетворению потребностей на рынке, проблемы занятости, да и в-целом реструктуризации экономики. Помимо этого, предпринимательство имеет способность внедрять нестандартные, инновационные решения и подходы.

Навыки предпринимательства и предприимчивости – это незаменимые навыки в столь быстро меняющемся мире и рынке труда, когда профессии становятся невостребованными и появляется спрос на другие знания и навыки, именно они позволяют нынешним студентам, будущим выпускникам и уже работающим людям быстро адаптироваться и приобрести необходимые навыки в рамках процесса обучения на протяжении всей жизни. Таким образом, обучение навыкам предпринимательства и предприимчивости создаёт возможности для достойного представления себя для студентов всех уровней на рынке труда и в-целом в обществе. Нужно понимать, что предпринимательство идёт вместе с такими навыками как креативность, способность к инновациям.

«Новая экономика Кыргызстана – это экономика, основанная на знаниях и инициативе предпринимателей нового поколения» [13]. Предпринимателей как важнейшую часть общества определяет Национальная стратегия КР до 2040 г., понимая, что именно предпринимательство, в особенности малый и средний бизнес, создаёт необходимые для общества блага, рабочие места, решает социальные задачи, способствует развитию экономики и улучшению качества жизни населения.

Особенно важной составляющей является развитие социального предпринимательства, которое помогает решать социальные задачи, напоминая о том, что укрепления экономики страны недостаточно для всеобъемлющего решения социальных проблем. Социальные предприятия способствуют устойчивому развитию общества, создавая рабочие места для уязвимых слоёв населения, внося вклад в развитие местных сообществ, оказывая социальные услуги и стремясь к получению прибыли. Социальные предприниматели также являются и инноваторами, находя новые пути решения социальных проблем. Поэтому данное пособие также продвигает идеи социального предпринимательства, приводя вдохновляющие примеры отечественных и зарубежных социальных предпринимателей, которые каждый день меняют жизнь своих сообществ к лучшему.

Целью данного пособия является формирование у учащихся знаний о предпринимательской сфере, а также развитие предпринимательского мышления, навыков предприимчивости, креативности, инновационности, самообучаемости, так называемых «мягких» навыков для создания возможностей личностного и профессионального развития, достойного представления себя на рынке труда и в-целом в обществе.

Можно ли научить быть предпринимателем? Можно ли постичь магию предпринимательства в классе? По крайней мере, можно вооружиться необходимыми знаниями и навыками, понимать, как это работает, получить мотивацию, осознать важность адаптации к быстроменяющимся технологиям и рынку и быть к этому готовым.

В этой связи необходимо понимать разницу между получением образования о предпринимательстве и получением образования для предпринимательства. Получение образования о предпринимательстве может включать в себя знания о концепциях предпринимательства, его вкладе в экономику, в-общем, это передача знаний о сфере предпринимательства. И это несомненно важная часть **обучения предпринимательству**, но не исчерпывающая, не вооружающая студентов необходимыми навыками. А образование для предпринимательства предполагает обучение предпринимательскому процессу, предоставлению необходимых знаний и навыков для выхода на рынок труда, для самозанятости, для получения опыта, для запуска своего предприятия, то есть основное внимание уделяется развитию навыков предпринимательства и предприимчивости.

Следует понимать, что субъекты на рынке действуют в условиях неопределённости, пребывают в так называемом VUCA-мире (volatility — нестабильность, uncertainty — неопределенность, complexity — сложность и ambiguilty — неоднозначность, двусмысленность). Курс обучения предпринимательству несомненно должен дать знания и навыки по принятию риска, построению команды, нахождению источников финансирования, составлению бизнес-плана, однако, открыть собственное предприятие или стать самозанятым не удастся сразу всем, кто-то придёт через опыт, кому-то нужно поработать в разных сферах, а кто-то придёт к пониманию, что собственное предприятие – это не его путь, поэтому так важно развивать компетенции не только предпринимательства, но и предприимчивости, иметь разные навыки, например, по продвижению себя на рынке труда, по карьерной лестнице в предприятии, куда вы пойдёте работать, по управлению своим временем, по управлению конфликтными ситуациями, и конечно, коммуникационные навыки. Таким образом, развивать также и **переводные или портативные навыки** (transferable skills). Это навыки и умения, которые не принадлежат определённой специальности, их можно «брать с собой (портативность)» или «переводить» при переходе с одной работы на другую, переквалифицироваться с одной специальности на другую, использовать и в рабочей среде и в домашней атмосфере, то есть необходимы в совершенно разных сферах деятельности и в-целом в жизни в обществе.

Таким образом, среди задач обучения предпринимательству стоит не только получение знаний о предпринимательской сфере, но также и помощь учащимся в развитии предпринимательского мышления, навыков предприимчивости, креативности, инновационности, самообучаемости, так называемых «мягких» навыков. Поэтому в данный модуль интегрированы вопросы и задания для развития таких навыков и компетенций.

Таблица профессиональных компетенций, включая социально-личностные навыки, согласно Национальной концепции по обучению предпринимательству в системе ПТОО (адаптировано):

Компетенции - обучающийся сможет:	**Темы, развивающие компетенцию**
Предпринимательские навыки	
Анализировать и обсудить основные концепции предпринимательства	1
Применять и далее развивать предпринимательское, коммерческое мышление	2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
Определять и оценивать возможности для бизнеса	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11

Учитывать важность построения социально ответственного бизнеса для устойчивого развития общества	1,2,3,6,7
Составить базовый бизнес-план	4,5,6,7,9,11
Распознать риски бизнеса и понимать как ими управлять	4,5,7,8,9
Применить полученные знания при расчёте себестоимости, стартовых расходов и ведении базовых финансов предприятия	6,7,8,9,11
Применить полученные знания при выборе организационно-правовой формы предприятия, приобретении патента и страхового полиса	2,6,7,8,9,11
Использовать предпринимательские знания и навыки в профессиональной деятельности	5,6,7,8,9,11
Навыки предприимчивости, переводные навыки	
Понимать значение обучения предпринимательству и предпринимательским навыкам для возможностей трудоустройства и самозанятости	1,2,3,4,6,8,9,10,11
Инициировать и применять на практике навыки креативного и критического мышления	2,3,4,6,8,9,10
Использовать полученные навыки для комплексного решения проблем	3,4,7,8,9,10
Эффективно применять и развивать коммуникативные навыки, в том числе навыки межкультурных коммуникаций	2,3,6,10
Лучше управлять своим временем	3,10
Развивать финансовую грамотность	3,4,6,7,8,9,11
Составить резюме, подать на вакансии и применить полученные рекомендации для эффективного прохождения собеседования	2,10
Готовить лучшие презентации и выступать с презентацией	2,3,4,6,10

Пособие содержит в себе вопросы для размышления, кейсы, задания для выполнения и задания для самостоятельной работы. Ответы на вопросы и выполнение заданий направлены на выработку ключевых навыков и подготовку обучающегося к организации и управлению предприятием. Помимо этого, имеются справки и вкладки о важной сопутствующей информации. Также пособие предполагает подготовку обучающимися индивидуально или в группе учебного проекта «Мой бизнес», который позволит пройти все основные стадии выбора идеи и подготовки бизнес-плана.

ГЛАВА 1. ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВАЖНО?

Цель	Познакомиться с сущностью предпринимательства для понимания его важности в развитии общества и государства.
Результаты обучения	○ знаю и понимаю понятие предпринимательства; ○ понимаю, что предпринимательство предполагает инициативную, самостоятельную, инновационную и креативную деятельность; ○ сознаю важность социальной ответственности бизнеса перед покупателями, поставщиками, местным сообществом, окружающей средой и инвесторами; ○ разбираюсь в целях предпринимательской деятельности; ○ способен определить необходимые факторы производства при производстве товаров и услуг; ○ могу обсудить значение предпринимательства для возможности трудоустройства и самозанятости; ○ понимаю необходимость устойчивого развития и в курсе о глобальных целях в области устойчивого развития; ○ знаком с основными концепциями предпринимательства в экономике.

Основу здоровой экономики составляет предпринимательство. Предпринимательство играет важную роль в росте благосостояния народа и страны в-целом, обеспечивая рабочими местами, увеличивая производство товаров и услуг, повышая доходы населения и обеспечивая налогами государство. Откройте любую новостную ленту, ленту социальных сетей и вы наверняка найдёте заметки о том, насколько важно развитие предпринимательства для благосостояния народа, о том, что нужно поддерживать малый и средний бизнес для экономического развития страны и её процветания. Также вы можете найти в этих заметках и истории о предпринимателях, об их успехе, о трудностях, с которыми они сталкивались в начале своего пути. Скорее всего, в голове вы представили два типа историй.

Первый тип историй – это история о ком-то, у кого была какая-то уникальная идея, которая на тот момент никому не приходила в голову и никто в эту идею не верил. И этот кто-то, оказавшись в нужное время в нужном месте, приправив всё долей удачи, усердно трудившись, принял правильные решения в необходимый момент и стал успешным предпринимателем. Ещё одной разновидностью будет добавление к этой истории, что этот успешный предприниматель бросил учёбу и занялся бизнесом.

Второй тип историй – это истории о том, как известный предприниматель отмечает знаменательную дату основания, годовщину становления своего бизнеса и говорит о планах расширения, социальной ответственности бизнеса. Скорее всего, это будет продукция, которую мы знаем и потребляем.

Что объединяет эти истории? Первое, они интересны и они о живых людях, имена которых мы слышали. Второе, это рассказы о воплощении мечты, поэтому они интригуют. Третье, они нас мотивируют, мы начинаем думать, ну ведь и я так смог бы, вот бы и мне найти что-

нибудь такое, что приносило бы и удовлетворение, и доходы. Подумайте о том, возникали ли у вас когда-нибудь такие мысли. Для этого не обязательно ваша история должна идти по одному из этих путей, не надо бросать учёбу, чтобы заниматься предпринимательством, не надо быть в возрасте 40-50 лет для того, чтобы стать успешным.

«**Предпринимательство** – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым» [22, С.15].

Справка: Законодательство КР приводит следующие определения:

«Предпринимательство представляет собой инициативную, самостоятельную экономическую деятельность физических и юридических лиц, осуществляемую от своего имени за счет собственных или заемных средств, на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли» (ст. 2 Закона о защите прав предпринимателей).

«Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (ст.1 ГК КР).

Вопрос:

Как и почему отличаются определения предпринимательства в учебном пособии и нормативно-правовых актах?

Таким образом, предпринимательство – особый вид экономической деятельности, который основан на следующих понятиях:

Рисунок 1. Определение предпринимательства

Часто используются слова «предпринимательство» и «бизнес» и в данном пособии будут использоваться оба слова. Между ними есть разница, но она не принципиальна для целей обучения.

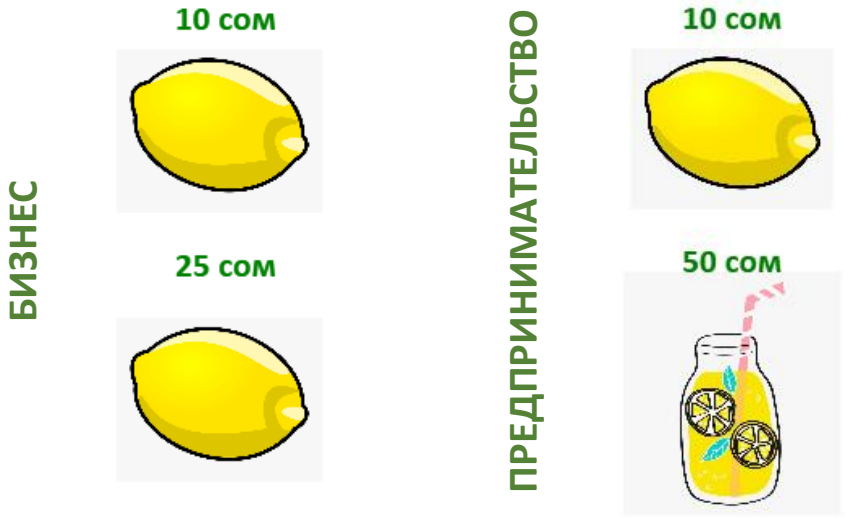


Рисунок 2. Бизнес и предпринимательство

Вкладка:

Предпринимательство: «созидательное (креативное) разрушение» и «подрывные инновации»

Всегда, когда в процессе обучения мы затрагиваем определение предпринимательства, то вспоминаем австрийского экономиста Йозефа Шумпетера (1883 – 1950). Он говорил, что экономика развивается под воздействием нововведений (инноваций), которые совершаются предпринимателями. Новые потребители, новые товары, новые способы производства, новые рынки ресурсов и товаров, новые формы предприятий – всё это даёт толчок для ухода от старого и появления нового. Для этого процесса Шумпетер развил понятие «созидательное разрушение» - «процесс индустриальной мутации, который непрерывно реконструирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую» [38].

Например: развитие интернет-технологий привело к переносу торговых площадок в онлайн-пространство: онлайн-туристические агентства, онлайн-консультации врачей, онлайн-заказы всего, что только может быть, онлайн-магазины.

В развитие понятия «созидательного» или «креативного разрушения» американский учёный Клейтон Кристенсен (1952 – 2020) предложил модель «подрывных инноваций», которую даже называли самой влиятельной бизнес-идеей начала XXI века [27]. Эта модель предполагает, что структура рынка и доминирование одних компаний может резко измениться в момент, когда «подрывные технологии (инновации)» находят своего покупателя, создают рынок там, где его не было.

Например: iPhone, но не как мобильный телефон, а как первый шаг в сфере «компьютеров в кармане», или Airbnb – подрывная инновация в сфере гостиничного бизнеса.

А какие примеры «креативного разрушения» и «подрывных технологий» можете привести Вы?

Работая с людьми и для людей, нужно всегда помнить о социальной ответственности вашего бизнеса. Как человек, вы несёте ответственность перед родными, друзьями, как предприниматель вы несёте ответственность перед людьми, с которыми вы работаете, перед сообществом, в котором вы располагаетесь и перед окружающей средой, включая природу.

Таблица 1. Социальная ответственность бизнеса

<table>
<tr><th>Ответственность перед покупателями</th><th>Ответственность перед поставщиками</th></tr>
<tr><td>❖ относиться с уважением к потребителям;
❖ быть честными;
❖ информировать потребителей о возможных негативных последствиях потребления вашей продукции;
❖ не разглашать личные данные потребителей без их согласия.</td><td>❖ относиться с уважением ко всем поставщикам;
❖ не распространять некорректную информацию о поставщиках;
❖ разрешать все споры справедливо;
❖ информировать поставщиков об изменении ваших решений касательно характера поставок.</td></tr>
<tr><th>Ответственность перед окружающей средой (уважать природу)</th><th>Ответственность перед сообществом, в котором расположен ваш бизнес</th></tr>
<tr><td>❖ защищать окружающую среду от загрязнения;
❖ сокращать выбросы мусора и способствовать его правильной утилизации;
❖ беречь и эффективно использовать газ, воду, электроэнергию, уголь и пр.</td><td>❖ вкладывать средства в развитие сообщества;
❖ заниматься посильной благотворительностью;
❖ участвовать в общественной жизни вашего города, района.</td></tr>
<tr><th colspan="2">Ответственность перед кредитными учреждениями и инвесторами</th></tr>
</table>

В самом простом понимании бизнес-процесс включается в себя 4 элемента или деятельности. Каждая из представленных деятельностей зависит от других трёх, без этого бизнес не преуспеет. Вы можете произвести продукцию, но без должного управления, или финансовых расчётов, или плохой маркетинговой стратегии без маркетингового исследования, вы не сможете продать достаточное количество продукции, или цена, которую вы установили окажется слишком дорогой для потребителя, а может и наоборот слишком дешёвой и вы не получите прибыли [23, С.47]. Все эти 4 элемента раскрываются в данном пособии.

ПРОИЗВОДСТВО	МАРКЕТИНГ и ПРОДАЖИ	МЕНЕДЖМЕНТ	ФИНАНСЫ
•создание продукции для продажи	•изучение рынка сбыта, анализ конкурентов, привлечение потребителей и пр.	•постановка целей, планирование, решение проблем, управление персоналом, управление проектами и пр.	•поиск финансирования бизнеса, планирование и управление финансами предприятия

Рисунок 3. Составляющие процессы бизнеса

Задание:

«Составляющие процессы бизнеса»

Допустим вы планируете открыть мастерскую по ремонту машин. Опишите как каждая из вышеперечисленных составляющих бизнеса будет работать в вашем случае, что необходимо будет сделать в рамках каждого процесса для процветания вашей мастерской?

Предпринимательство находит оптимальный баланс в решении одной из актуальнейших проблем - **проблеме ограниченности ресурсов и безграничности человеческих потребностей**, которая становится острее в связи с глобальными изменениями окружающей среды, в том числе изменением климата. Эта проблема является возможностью для предпринимательства, потому что предприниматели стараются использовать все ресурсы эффективно, чтобы получить максимум из минимума, в то же время, учитывая издержки для окружающей среды и сообщества, а безграничные потребности создают безграничные возможности для их удовлетворения, ограниченные ресурсы – поле для инновационных идей, энергоэффективных решений. Например, если вы идёте в поход, то вы не ограничитесь покупкой палатки, наверняка вы захотите купить мангал, табуретки и другие приспособления для походов, или, например, только с распространением К-POP культуры в нашей стране, женская половина нашей страны вдруг ощутила резкую потребность в различных видах корейской косметики. Мировые и локальные тренды создают потребности людей, без них мы бы не знали, что отчаянно нуждаемся в беспроводных наушниках, телефонах с камерами, в которых мегапикселей больше, чем в профессиональных фотоаппаратах, в планшетах, в смарт-часах и пр.

Справка: Устойчивое развитие.

Общепринятое определение устойчивого развития звучит следующим образом: «Устойчивое развитие — это развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешних поколений осуществляется без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности».

Устойчивое развитие экономики в современном мире возможно только при использовании энерго- и ресурсоэффективных подходов и технологий. Именно поэтому в нашей стране действует система природоохранных мер и стимулируется «зелёные» инициативы бизнеса.

Потребности людей формируют **спрос населения**, а предприниматели этот спрос удовлетворяют, предлагая товары и услуги (**предложение**). Это и есть одни из основополагающих понятий экономики – спрос и предложение.

Товары – это продукция, которую мы можем увидеть, потрогать, купить и потом пользоваться. **Услуги** – это продукция, которая потребляется в момент производства. Например, расчёска – это товар, а стрижка – это услуга.

Если потребности безграничны, то ресурсы, наоборот, ограничены. Сильно ограниченные ресурсы дороже, это ограничивает и производство товаров и услуг из них, соответственно, и они будут стоить дороже. Например, сумка из натуральной кожи стоит дороже сумки из кожаного заменителя. Используемые в процессе производства ресурсы носят название факторов производства.

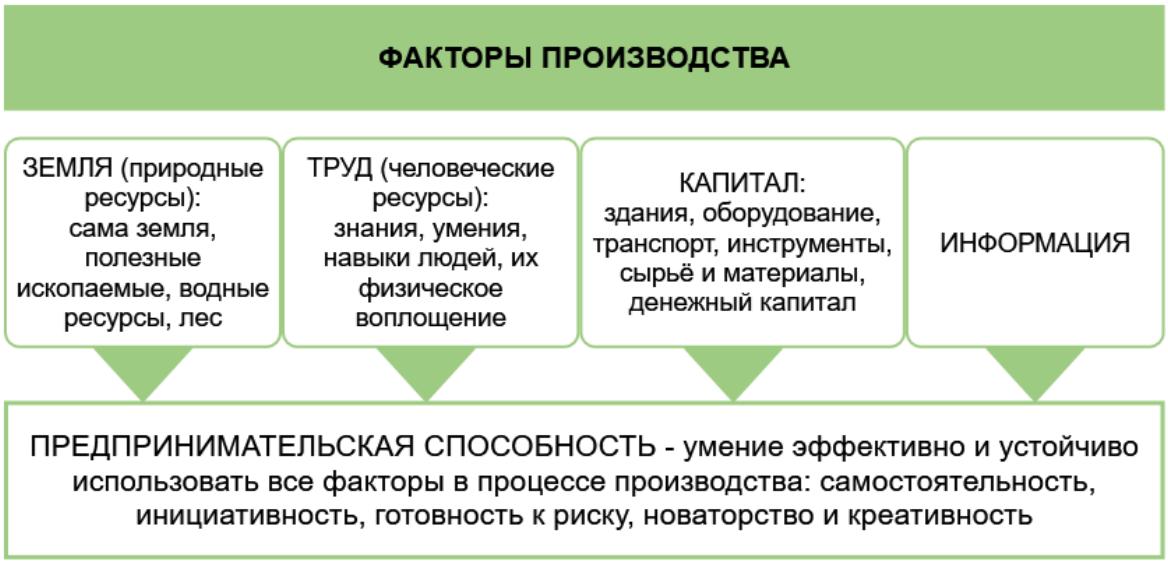


Рисунок 4. Характеристика факторов производства

Задание:

«Факторы производства»

Определите, что из перечисленного является товаром, а что услугой. Назовите факторы производства, необходимые для производства указанных товаров и услуг и заполните следующую таблицу. В последние три строчки запишите наименования товаров и услуг - предпринимательских возможностей, которые оказались для вас наиболее привлекательными в предыдущем задании.

Наименование	Товар или услуга	Факторы производства			
		ЗЕМЛЯ	ТРУД	КАПИТАЛ	ИНФОРМАЦИЯ
Стрижка в парикмахерской					
Мука в магазине					

Мобильный интернет					
Открытие счёта в банке					
Картошка на базаре					
Концерт во Дворце спорта					
Хлеб в магазине					
Обед в столовой					
…					
…					
…					

Таким образом, предпринимательство играет важную роль в развитии общества, способствует развитию экономики города, региона и страны, росту благосостояния людей.

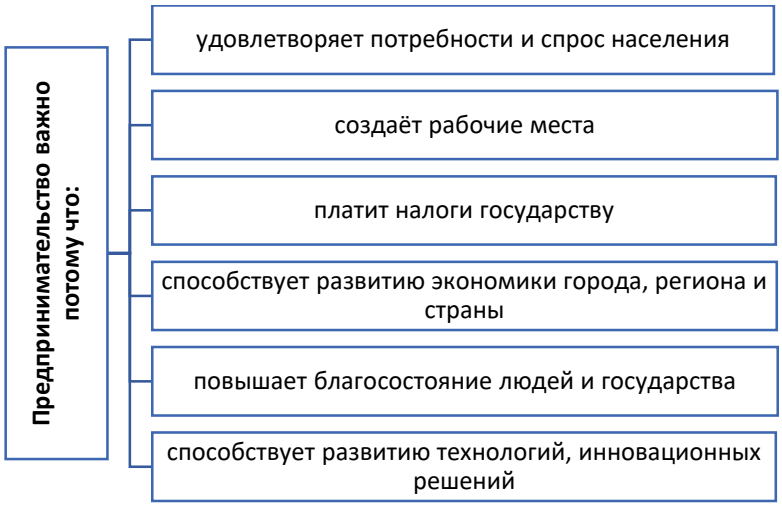


Рисунок 5. Функции предпринимательства

Выводы:

- Предпринимательство представляет собой процесс создания чего-то нового, представляющего ценность, то есть преобразование предпринимательской возможности в предпринимательскую деятельность.
- Предприниматели и бизнес-сообщество несут особую ответственность за сообщество, в котором организуют свою деятельность и за окружающую среду, поэтому необходимо использовать ресурсы устойчиво, уважать трудовое

законодательство и другие законы КР, стараться предлагать качественные социальные услуги, если деятельность связана с социальным предпринимательством.

- ❖ Предприниматель несёт так называемую социальную ответственность перед потребителями, поставщиками, кредиторами, инвесторами, местным сообществом и даже природой и окружающей средой.
- ❖ Предпринимательская способность является особым фактором производства, который объединяет остальные для производства товаров и услуг.
- ❖ Предпринимательство играет важную роль в развитии общества, развитии страны, роста благосостояния людей, удовлетворяя потребности и спрос населения, создавая рабочие места, выплачивая налоги государству, способствуя развитию технологий и выработке инновационных решений.

Контрольные вопросы:

1. Почему предпринимательство важно для развития экономики местного сообщества (села, города, района)? Приведите примеры.
2. Почему предпринимательство важно для развития экономики всей страны? Приведите примеры.
3. Какого рода социальную ответственность несёт бизнес и перед кем?
4. В чём разница между товаром и услугой?
5. Какую роль играют потребности в формировании того, что производится в экономике? Приведите примеры.
6. Опишите 4 составляющих процесса бизнеса. Почему необходимо, чтобы они работали как единая деятельность?
7. Что такое факторы производства, каковы их виды? Чем отличается предпринимательская способность от остальных факторов?

Задания для самостоятельной работы:

1. Найдите информацию о Целях в области устойчивого развития, которые были приняты членами ООН в 2015 г. в рамках Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. Что могут делать предприниматели для достижения каждой цели?

2. Найдите информацию об основных концепциях предпринимательства в экономике и изучите их: теория предпринимательства Р.Кантильона, теория Й.Шумпетера, теория Л.Мизеса и Ф.Хайека. Подготовьте список из 5 основных идей и характеристик каждой концепции.

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 1
Пояснение	За период изучения дисциплины и данного пособия по Предпринимательству нужно подготовить базовый бизнес-план и даже попробовать на практике осуществить какие-то действия по осуществлению планов в реальность. При изучении каждой темы будут даны определённые задания, а в конце каждой темы - указания как использовать результаты каждого задания для выполнения учебного проекта.

Что делать?	Подумайте о том, хотелось ли бы вам заниматься предпринимательской деятельностью. Если ла, то подумайте, чем конкретно вы хотели бы заниматься: производством какого товара или услуги.

ГЛАВА 2. ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ?

Цель

Понять сущность предприятия, основы его деятельности и осознать, что каждый человек вовлечён в деятельность предприятий.

Результаты обучения

- знаю и понимаю понятие предприятия;
- могу объяснить необходимость развития как предпринимательских навыков, так и навыков предприимчивости и так называемых переводных навыков;
- различаю разные типы и формы предприятий;
- понимаю модель кругооборота доходов и расходов в экономике;
- сознаю важность социального предпринимательства и его связь с улучшением жизни местных сообществ и уязвимых слоёв населения;
- умею классифицировать различия между малым, средним и крупным бизнесом;
- осведомлён о важности соблюдения законов в предпринимательской сфере и знаю, где их можно изучить.

Предпринимательство в-целом представляет собой деятельность по производству товаров и услуг, а единицей предпринимательства, реализующей эту деятельность, является предприятие. **Предприятие** – это физическое или юридическое лицо, которое превращает идею в производство товаров и предоставление услуг.

Справка: Законодательство КР приводит следующее определение:

«Предприятием как объектом имущественных прав признаётся имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности» (ст.33 ГК КР).

Задание:

«Список предприятий»

Сделайте список предприятий, результатами деятельности которых вы пользовались за последние 3 дня. Что они производят: товар или услугу?

Предприятия являются ключевыми экономическими агентами на рынке. Визуально это можно представить с помощью схемы, которую экономисты называют моделью кругооборота доходов и расходов.

Эта модель показывает взаимосвязи всех субъектов экономики в стране. Предприятия производят и продают товары и услуги, домашние хозяйства потребляют, накапливают сбережения для инвестирования и являются поставщиками ФП, государство взимает налоги и производит блага, которые не производятся частным сектором (например, уличное освещение). Также в данной модели представлены в обобщённом виде два рынка: рынок ФП, где предприятия приобретают необходимые ресурсы, и рынок товаров и услуг, где они реализуют произведённые товары и услуги. Стрелки – это потоки:

прерывистая стрелка – поток натурально-вещественный, сплошная стрелка – денежный поток.

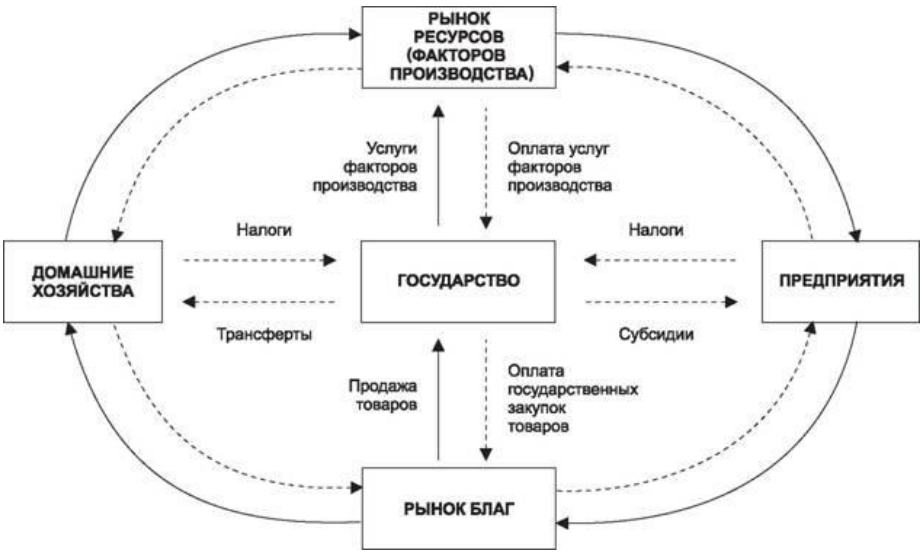


Рисунок 6. Модель кругооборота доходов и расходов

В модели все предприятия, кроме государственных, объединены в один общий субъект. Однако, существуют разные формы предприятий в зависимости от того, какую классификацию выбрать. Например, бывают некоммерческие предприятия, или более распространённое название некоммерческие организации (НКО). Их основной целью, в отличие от коммерческих предприятий, не является извлечение прибыли. Это могут быть общественные объединения (ОО), фонды, которые могут объединяться в союзы, ассоциации. Они могут заниматься предпринимательской деятельностью, но вид предпринимательской деятельности и цели НКО должны совпадать.

Таблица 2. Классификация предприятий

По цели организации:	❖ коммерческие; ❖ некоммерческие
По форме собственности:	❖ государственные, муниципальные; ❖ частные; ❖ иные формы собственности
По видам экономической деятельности [1]:	❖ сельскохозяйственные; ❖ промышленные (горнодобывающая, обрабатывающая) ❖ строительные; ❖ торговые; ❖ транспортные; ❖ предприятия сферы услуг и пр.
По размеру:	❖ малые и средние предприятия (МСБ – малый и средний бизнес) ❖ крупные предприятия (крупный бизнес)

Малые предприятия очень важны для успеха всей экономики страны. И этому есть несколько причин. Например, они обеспечивают работой местное население и позволяют

большему количеству людей заниматься независимым и социально значимым делом. Малые предприятия направлены на удовлетворение потребностей местного сообщества: частная баня, парикмахерская в определённом населённом пункте, СТО, магазин по соседству, услуги распечатки и ксерокопии и пр.

Немного статистики. По данным Национального статистического комитета КР почти 95% предприятий КР являются малыми, ещё около 400 тысяч человек зарегистрированы как индивидуальные предприниматели. Малые и средние предприятия, включая индивидуальных предпринимателей, производят почти 45% ВВП страны. Малые и средние предприятия производят около 22% промышленной, 63% сельскохозяйственной продукции страны, осуществляют 93% подрядных работ, занимают 80% в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов, 97% в сфере деятельности гостиниц и ресторанов.

Таблица 3. Доля малых и средних предприятий

	22% промышленной продукции		**63%** продукции сельского хозяйства
80% в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей		**97%** в сфере деятельности гостиниц и ресторанов	
	93% подрядных работ		более полумиллиона занятых людей

Задание:

«Классификация предприятий по размеру»

Изучите Постановление Правительства КР «Об основной схеме классификатора типов предприятий». По каким критериям Правительство нашей страны делит предприятия на малые, средние и крупные? Почему, на ваш взгляд, пороги для предприятий производственной и непроизводственной отраслей различаются?

Также законодательство КР позволяет заниматься предпринимательством и не создавая физически само предприятие, то есть не образуя юридическое лицо. В КР выделяют следующие **организационно-правовые формы предприятий** [2]:

- *хозяйственные товарищества и общества*:
  - открытые/закрытые акционерные общества;
  - общества с ограниченной/дополнительной ответственностью;
  - полное/коммандитное товарищество;
- *крестьянские (фермерские) хозяйства* (с образованием юридического лица), *кооперативы*;

- *некоммерческие организации*: учреждения, товарищества собственников жилья, религиозные организации, общественные объединения и фонды, ассоциации, союзы;
- *индивидуальные предприниматели*.

Индивидуальные предприниматели (ИП) и предприятия (товарищества, ОсОО и пр.) проходят регистрацию в налоговых органах. ИП – физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Как это уже упоминалось, предпринимательство служит интересам общества, например, создавая рабочие места, обеспечивая необходимыми благами население. Среди множества предприятий можно выделить **социальные предприятия** – это предприятия с определённой социальной миссией. В данном случае, необходимо отметить, что первичным является получение прибыли и устойчивость предприятия, затем идёт выполнение социальной миссии, ибо без получения прибыли достижение социальной цели невозможно [34, С.9]. Именно социальные предприятия предоставляют возможности для трудоустройства лицам с ограниченными возможностями здоровья, определённым категориям населения, молодёжи, женщин.

Кейс:

Детский сад: необходимые услуги и рабочие места для сообщества [по материалам https://ekonomika.media/sotsialnoe-predprinimatelstvo-v-deystvii/]

После рождения ребёнка Айжамал столкнулась с ситуацией нехватки детских садов и дороговизны частных детских садиков в своём родном городе Каракол. По её словам, личная ситуация и то, что её подруги после рождения детей долгое время сидели дома без работы, натолкнула Айжамал на мысль об открытии садика для своего ребёнка и детей подруг и соседей.

Вместе с мужем они переоборудовали небольшую времянку в 40 кв.м., оборудовали детскую площадку. Для этого они использовали грантовые средства, которые были получены в результате конкурса среди социальных предпринимателей от одной из международных компаний. Все работы супруги выполняли своими силами и за несколько лет с момента запуска своего детского садика здание стало двухэтажным семейным центром по уходу за детьми «Наристе», который посещают от 20 детей.

Чингиз, супруг Айжамал, понимает проблему, характерную для его сообщества и страны в-целом, проблему того, что гендерное неравенство может иметь и социальные корни в силу того, что женщина, рожая и воспитывая ребёнка, может быть обделена возможностью работать и получать доходы. По рассказам подруг Айжамал, организации неохотно берут на работу женщин с маленькими детьми, а после декретного отпуска для выхода на работу нужно пристроить детей без боязни за их здоровье и получаемое воспитание.

Выполняя социальную миссию, детский садик является и бизнесом, получая доход. Также центр «Наристе» создал и рабочие места для повара, воспитателей и нянечек.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Почему Айжамал можно назвать социальным предпринимателем?
2. Какую пользу местному сообществу приносит бизнес Айжамал?
3. Почему, на ваш взгляд, важно, чтобы у женщин была возможность работать? Какие факторы в современном обществе Кыргызстана могут этому препятствовать, какой от них вред и как их избежать?
4. Вспомните примеры среди ваших родственников, друзей, знакомых того, как женщины отказались от возможности работать. Почему они так поступили и чем сейчас занимаются? Какова их профессия? Как бы, по-вашему, изменилась их жизнь, если бы они работали и получали свои доходы?

Справка: В КР с 2011 года действует Ассоциация социальных предпринимателей (АСП), целью которой является повышение социального благополучия граждан через развитие предпринимательской деятельности. АСП занимается обучением и подготовкой социальных предпринимателей, финансированием и запуска стартапов по СП, в том числе в направлении молодёжного социального предпринимательства.

АСП также ведёт Школу социального предпринимательства для людей с ограниченными возможностями здоровья в рамках государственного заказа. Помимо этого, действует Клуб молодых социальных предпринимателей. Обучающие видео по СП и разные истории социальных предпринимателей КР можно найти на официальной странице АСП в социальной сети Фейсбук по тегу @ASE.Kyrgyzstan (Association of Social Entrepreneurs of Kyrgyzstan).

Деятельность любого предприятия, индивидуального предпринимателя должна вестись согласно законодательству страны, поэтому очень важно знать, где можно найти Налоговый кодекс или формы для заявлений на регистрацию ИП, где можно приобрести патент и другие вопросы. В Кыргызстане статус предпринимателя определён разными законодательными или нормативно-правовыми актами (сокращённо в литературе используется аббревиатура НПА). Например, Закон КР «О государственной поддержке малого предпринимательства», Закон КР «О защите прав предпринимателей», Закон КР «Об охране окружающей среды», Закон КР «О таможенном регулировании», Налоговый кодекс, Трудовой кодекс, Гражданский кодекс.

Справка: Все НПА (законы, постановления ЖК КР, Правительства КР, международные договора и пр.) на кыргызском и русском языках можно найти на сайте Централизованного банка данных правовой информации при Министерстве юстиции КР: http://cbd.minjust.gov.kg/

У Государственной налоговой службы КР (ГНС) действует **call-центр 116**. Основная цель call-центра ГНС – «оказание услуг по разъяснению норм налогового законодательства Кыргызской Республики, оперативное представление различной справочной информации о деятельности налоговой службы, а также повышение налоговой грамотности и информированности налогоплательщиков в вопросах в сфере налогообложения».

Выводы:

- Предприятие – это физическое или юридическое лицо, которое превращает идею в производство товаров и предоставление услуг.
- Социальное предпринимательство помимо стабильного развития предприятия и получения прибыли ставит целью выполнение социальной миссии, предоставляя возможности трудоустройства для уязвимых слоёв населения.
- Предприятие может преследовать различные цели, даже отличные от получения дохода.
- Малые предприятия играют важную роль в социально-экономическом развитии местных сообществ.
- Деятельность любого предприятия, индивидуального предпринимателя должна вестись согласно законодательству страны. У налоговой службы есть сайт, где можно найти соответствующие нормы и действует call-центр 1240.

Контрольные вопросы:

1. Что такое предприятие и какое место оно занимает в кругообороте доходов и расходов в экономике страны?
2. Какие типы классификации бывают? Какие организационно-правовые формы предприятий выделяет Государственный классификатор Кыргызской Республики «Виды экономической деятельности»?
3. Почему важно развитие малых предприятий?
4. Что такое социальное предпринимательство и чем оно отличается от обычного предпринимательства? Какие формы социального предприятия вы знаете?

Задание для самостоятельной работы:

Составьте список из 10 наиболее успешных на ваш взгляд малых предприятий, действующих в вашем сообществе (районе, городе). Производством каких товаров и услуг они занимаются?

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 2
Пояснение	Выбор организационно-правовой формы будущего предприятия зависит от многих факторов, но особенно от того, чем вы хотите заниматься.
Что делать?	Исходя из полученных знаний и выполнения Шага 1, подумайте какая организационно-правовая форма подходит для выбранных вами сфер деятельности.

ГЛАВА 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – КТО ЭТО?

Цель	Показать какими навыками и характеристиками обладают предприниматели и помочь осознать способности к предпринимательству у студентов.
Результаты обучения	○ понимаю какие качества и навыки необходимы для успешного предпринимателя; ○ различаю преимущества и недостатки занятия предпринимательством или работы по найму; ○ умею проводить SWOT-анализ; ○ способен оценить свои сильные стороны и то, над чем ещё нужно работать, понимаю свои способности; ○ могу составлять резюме; ○ улучшил коммуникативные навыки, в том числе навыки деловой переписки; ○ знаю основные характерные черты успешных предпринимателей; ○ осознаю важность развития предпринимательских навыков и навыков предприимчивости для возможностей самозанятости, трудоустройства и карьерного роста в разных сферах; ○ могу оценить свою склонность к занятию предпринимательством; ○ понимаю многообразие общества и необходимость свободного от стереотипов мышления; ○ знаком с историями успешных женщин-предпринимателей и других.

Ежедневно человек сталкивается с разными проблемами и ситуациями. Условия вокруг нас меняются со стремительной силой. Дискеты объёмом 1,44 Мб, которыми мы пользовались 15 лет назад сейчас в эпоху доступных карт памяти с объёмами до нескольких Тб кажутся фантастикой. Некоторые профессии теряют актуальность, появляются новые запросы. В таких условиях готовых специалистов для рынка труда подготовить становится сложнее, и каждый, вне зависимости от того собирается ли работать по найму или открыть свой бизнес, должен обладать навыками для адаптации к подобным изменениям, навыками самообучаемости и готовности предпринять что-либо в любых новых обстоятельствах. В этом отличие предприимчивых людей, которые не ждут разрешения ситуации от окружающих людей и действуют сами. Некоторые необходимые навыки поможет приобрести данное пособие.

Таким образом, современный мир требует выработки **переводных/трансверсальных или портативных навыков**, в англоязычной литературе их называют transferable skills. Это навыки и умения, которые не принадлежат определённой специальности, их можно «брать с собой (портативность)» или «переводить» при переходе с одной работы на другую, переквалифицироваться с одной специальности на другую, использовать и в рабочей среде и в домашней атмосфере. Такими навыками и обладают предприниматели, такие навыки необходимы всем для успешного представления себя на рынке труда. Например, такие «мягкие» навыки (soft skills), как работа в команде, критическое мышление, эффективные коммуникации, тайм-менеджмент или такие «жёсткие» навыки (hard skills), как умение

считать финансовые показатели, знание языков, умение работать с разным программным обеспечением – все они относятся к переводным навыкам, необходимым в совершенно разных сферах деятельности и в-целом в жизни в обществе.

Каждый из нас знаком или знает успешных предпринимателей. **Чем определяется понятие предприниматель**? **Что делает из человека предпринимателя**? Какое влияние оказывали предприниматели на историю? Какую роль они играют сейчас? Приведём высказывание основателя сети магазинов Уолмарт Сэма Уолтона: «Мы все работаем вместе – в этом наш секрет. Мы снижаем стоимость жизни, мы даём возможность для всех, не только в Америке, но и во всём мире увидеть, что это такое иметь безопасные и лучшие условия жизнедеятельности, лучшую жизнь. Мы гордимся тем, чего мы достигли, но это только начало». В этом и заключается роль предпринимательства и предпринимателей – улучшая своё благосостояние, повышать благосостояние народа и страны.

Задание:

«Успех предприимчивости»

Изучите информацию об истории деятельности одной из крупнейших в мире сетей оптовой и розничной торговли Walmart. В чём заключается связь между личностью основателя Сэма Уолтона, его предприимчивостью и успехом сети магазинов? Выделите факторы успеха. Каковы особенности стратегии расширения предприятия? Просмотрите также информацию о критике деятельности сети Walmart в последние десятилетия, каких аспектов они касаются?

Предприниматель превращает идею в деятельность. Предпринимателем называют того, кто владеет, управляет и берёт на себя риски предприятия. Предприниматели могут иметь самое разное образование, опыт и создавать любые типы бизнеса. Предпринимателями становятся в любом возрасте. Кто-то владеет маленькой мастерской по производству украшений из бижутерии, а кто-то крупной строительной компанией. Предприниматели пытаются идентифицировать, а затем удовлетворить спрос потребителей на рынке. Если у них это получается, их бизнес процветает и они зарабатывают деньги, если же идея проваливается, то они рискуют потерять деньги, которые инвестировали в свой бизнес, в своё предприятие.

Предприниматели берут на себя риск. Этим они отличаются от наёмных рабочих, которые работают на кого-то другого. Они оба могут принимать решения, но только предприниматель несёт непосредственную ответственность и напрямую подвержен влиянию последствий от своих решений.

Вопрос:

Почему люди стремятся стать предпринимателями и начать своё дело?

Задание:

«Работник по найму vs. Самозанятый»

Составьте список преимуществ и недостатков быть работником по найму. Составьте список преимуществ и недостатков быть

самозанятым. Сравните списки. Что кажется более привлекательным вариантом для вас и почему?

Биографии знаменитых предпринимателей – миллиардеров становятся бестселлерами. Они рассказывают свою историю воплощения мечты в реальность. Наверняка вы сможете вспомнить детали биографии Стива Джобса, Марка Цукерберга или Табылды Эгембердиева (основателя компании «Шоро»), но не слышали о социальном предпринимателе Каныбеке Бегиматове, который будучи инвалидом по зрению успешно ведёт дела своей столовой, нанимая на работу преимущественно лиц с ограниченными возможностями, чтобы обеспечить возможности трудоустройства для всех.

Задание:

«Портрет успешного предпринимателя»

Какими чертами, по вашему мнению, должен обладать предприниматель? Что он должен уметь? Опишите портрет успешного предпринимателя. Что такое успех предприятия, в чём он заключается? Дело только в прибыли или в чём-то ещё?

Чаще всего в нашей голове возникает картина предпринимателя как человека дальновидного, трудолюбивого, амбициозного, не боящегося риска, обладающего лидерскими качествами, того, кто никогда не сдаётся и является генератором идей, источником для вдохновения и восхищения. Не редко используется слово **предпринимательское мышление**.

Кейс:

Хочу стать предпринимателем!

Бермет умеет хорошо шить. Она училась на портного, работала в швейных цехах на протяжении 6 лет. После рождения ребёнка, проводив много времени дома, Бермет увлеклась выпечкой. Она с радостью на все мероприятия родственников и друзей печёт пироги, торты и дарит их в качестве дополнения к подарку.

Бермет никогда не училась пекарскому искусству. Но это хобби настолько её увлекло, что она приобрела необходимые инструменты: наборы форм для запекания, лопатки, шпатели, текстурную скалку и круг для выравнивания тортов.

С каждым разом у неё получается всё лучше. Каждый день она видит странички пекарей в социальных сетях и задумывается о монетизации своего увлечения.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Составьте план дальнейших действий для Бермет?
2. Какие знания и навыки нужны Бермет для реализации своего замысла.
3. Какие дополнительные факторы производства будут необходимы для воплощения идеи?

Задание: **«Личностный SWOT-анализ»**

Проведите личностный SWOT-анализ для того, чтобы определить какими качествами вы обладаете, что можете назвать своей сильной стороной, а что нужно улучшить, какие дополнительные навыки вам нужны, чтобы добиться своих целей, например, стать предпринимателем. SWOT-анализ может вам помочь построить свой индивидуальный план развития, который приведёт вас к воплощению вашей мечты. То есть вы оцениваете себя. Далее по мере того, как мы будем говорить о качествах и характеристиках предпринимателя, постоянно сравнивайте их с вашим самоанализом.

Таблица 4. SWOT-анализ

Вкладка:

SWOT-анализ

SWOT-анализ – простой, но эффективный инструмент стратегического менеджмента, вид ситуационного анализа. Объектом такого анализа может выступать любой товар или услуга, компания, предприятие, страна и даже человек. Он позволяет быстро взглянуть на положение дел по изучаемому объекту и оценить текущее и будущее состояние.

Название SWOT складывается из первых букв английских слов. Анализ рекомендуется проводить в табличной форме.

S – **S**trengths – Сильные стороны	**W** – **W**eaknesses – Слабые стороны
O – **O**pportunities – Возможности	**T** – **T**hreats – Угрозы

Задание:

«Профессии будущего»

Изучите краткий обзор доклада «Будущее рабочих мест – 2018» от Всемирного экономического форума. Обратите внимание, на какие навыки наблюдается увеличение спроса. Сравните список

востребованных профессий из доклада со списком портала по содействию занятости Министерства труда и социального развития КР www.zanyatost.kg. В чём отличие и каковы, на ваш взгляд, причины таких различий?

Разные виды деятельности требуют разных способностей и некоторых специфичных навыков. У автомеханика должна быть способность и расположенность к решению механических проблем. Люди, занятые в продаже, должны обладать хорошими коммуникативными навыками. Выявление своих сильных сторон может помочь в определении типов предпринимательских возможностей, которые совпадают с вашими способностями и интересами.

Задание:

«Мои способности»

После того как вы провели свой собственный личностный SWOT-анализ попробуйте отметить характерные признаки разных видов работ [23, С.14, адаптировано], которые могут вам помочь с определением сферы предпринимательских возможностей:

- ☐ я люблю работать с цифрами.
- ☐ я люблю работать на свежем воздухе.
- ☐ я люблю работать руками.
- ☐ я люблю продавать.
- ☐ я люблю работать с людьми.
- ☐ я предпочитаю работать один.
- ☐ я люблю наставлять других людей.
- ☐ я предпочитаю точно знать, что мне следует делать.

Предпринимательство определённо требует веры в себя, свои силы, мужества, постоянной самомотивации и готовности работать с людьми.

Как уже говорилось, одним из важных навыков является навык позиционирования себя на рынке труда или представление себя в глазах ваших партнёров, потребителей товаров и услуг, которые вы будете продавать. Для этого следует составить резюме и постоянно его обновлять по мере получения опыта работы, дополнительных знаний и навыков.

Задание:

«Моё резюме»

Исходя из личностного SWOT-анализа, выявления ваших способностей и получаемого образования составьте собственное резюме. Нацельтесь на определённые вакансии, с которыми вы познакомились в ходе выполнения задания «Профессии будущего». Пока что оно может и не быть большим по объёму, но не это главное, главное – на сколько выгодно вы себя в нём представите.

Вкладка:

Резюме

Резюме в переводе с французского значит «краткий итог». Резюме необходимо для дальнейшего трудоустройства, продолжение обучения в ВУЗах и далее. В резюме должно содержаться:

- ФИО, дата рождения, адрес, телефон, электронная почта;
- сведения об образовании (школа, колледж), владение языками, компьютерные навыки;
- сведения о дополнительном образовании (курсы повышения квалификации, стажировки);
- если имеет опыт работы, то следует его указать с описанием ваших должностных обязанностей;
- ваши успехи (участие в конференциях, полученные награды, победы в олимпиадах и пр.);
- можно указать волонтёрскую, общественно значимую деятельность;
- дополнительные навыки (коммуникабельность, умение работать в команде, стрессоустойчивость, исполнительность, вождение, игра в шахматы и пр.).

На просторах интернета можно найти хорошо структурированные шаблоны для резюме, например, сайт с шаблонами от корпорации Майкрософт: www.templates.office.com.

Задание:

«Что я буду делать после окончания колледжа?»

Исходя из вашего личностного SWOT-анализа, определения сферы предпринимательских возможностей, близких вам, и вашего резюме определите, какие альтернативы у вас есть по окончании колледжа. Постарайтесь, чтобы каждая альтернатива звучала как можно конкретнее, то есть, например, не пойти работать по найму, работать веб-дизайнером в компании, или, не открыть собственное дело, а открыть собственное предприятие по выпечке именных тортов. Напишите какие достоинства и недостатки есть у каждой альтернативы.

Хорошие коммуникативные навыки необходимы предпринимателю и высоко ценятся работодателями. Сейчас с развитием интернет-технологий можно выделить вербальную и невербальную коммуникабельность, однако в обоих случаях важны сами коммуникативные навыки. Помимо этого, с усилением процессов глобализации и интернационализации бизнеса возрастает значимость и навыков межкультурной коммуникации.

Случалось ли, что вас неправильно понимают или вы неправильно понимаете слова других людей? Если да, то необходимо научиться анализировать сам процесс передачи и восприятия сообщений, для того чтобы понять, где именно вы испытываете проблемы.

Вопрос:

Как коммуникативные навыки помогают в ведении бизнеса? Важны ли коммуникативные навыки при найме на работу? Почему?

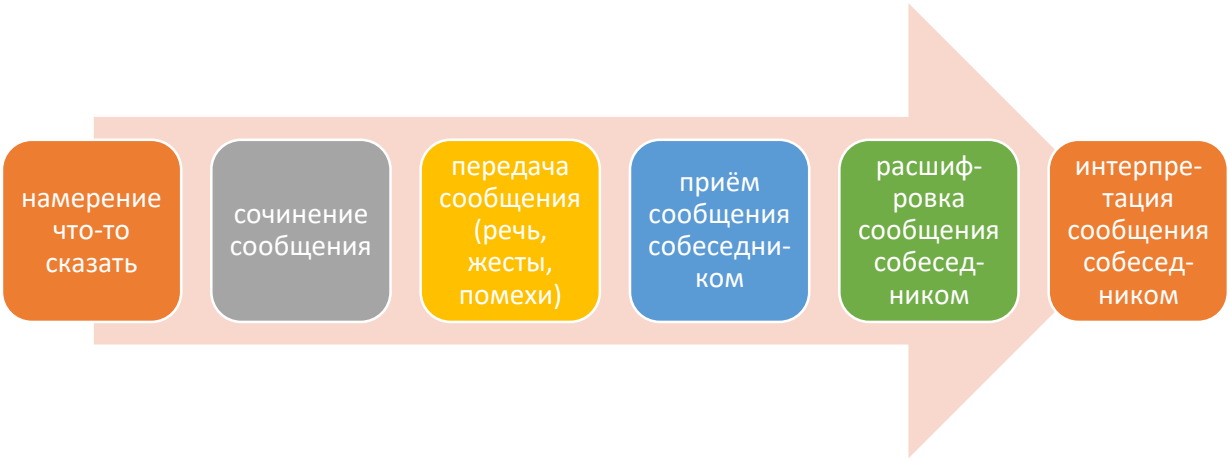


Рисунок 7. Процесс передачи сообщения

Задание:

«Способы улучшения навыков общения»

Посмотрите короткое видео «Брайан Трейси – улучшение навыков общения: 3 способа». О каких трёх способах идёт речь? Видео доступно на сервисе YouTube по указанному названию.

Если вы не понимаете или вас не понимают, то определённо есть барьеры в коммуникации, однако, есть и навыки, развитие которых вам поможет эти барьеры преодолеть.

Таблица 5. Барьеры и навыки коммуникации

Барьеры в коммуникации	не проявляете интереса к словам собеседника и не проявляете эмпатию;
	используете сложный язык, перегруженный терминами;
	судите другого человека, а значит не можете понять суть его слов и предвзято к нему отсноситесь;
	даёте непрошенные советы.
Навыки коммуникации	активно слушайте: надо слушать в два раза больше, чем говорить, слушайте телом - задейтсвуйте жесты, глаза;
	уточняйте и проясняйте, что он хотел сказать, задавайте вопросы;
	слушайте осознанно, тогда вы не будете осуждать, критиковать собеседника и постараетесь понять и разобраться;
	обращайте внимание на то, чтобы ваша речь была ясной, конкретной, последовательной и вежливой.

Одним из необходимых предпринимательских коммуникативных навыков является деловая переписка – с партнёрами, поставщиками, клиентами, проверяющими органами и пр. Этот навык необходим для эффективности вашей переписки, для того чтобы вас чётко понимали. Это отличается от переписки с друзьями или родными, здесь важна формальность письма. Есть несколько правил, которых стоит придерживаться при деловой переписке:

1. Убедитесь, что вы правильно пишете все имена и адреса, не надо фамильярности. Неправильно написанное имя производит не самое лучшее впечатление.
2. Всегда указывайте дату.
3. Будьте кратки, конкретны и убедительны. Оцените объективно ли вы доносите вашу мысль.
4. Используйте положительный, позитивный, уважительный тон без угроз и давления.
5. Не надо использовать современный жаргон.
6. Письмо необходимо закончить соответственно, например, «С уважением, ФИ».
7. Перечитайте письмо или сообщение ещё раз, чтобы проверить орфографические и грамматические ошибки.
8. Заведите журнал, где вы будете отмечать входящую и исходящую официальную корреспонденцию с указанием дат, адресатов и темы писем и сообщений.

Задание:

«Коммуникативные навыки: деловая переписка»

Допустим, вы владеете магазином по продаже женской одежды. Придумайте для него название. Последний ваш заказ пришёл с опозданием на неделю и три модели не соответствовали заявленным фотографиям на сайте заказа. Напишите письмо поставщику об этом и требованием либо замены товара, либо возврата денег, либо скидки. Убедитесь, что ваше письмо отвечает всем вышеперечисленным правилам.

Есть несколько мифов о предпринимательстве, которые могут мешать в принятии решения заняться своим делом. Например, миф о том, что предпринимательство только для определённого количества избранных людей или миф о том, что нужно быть мужчиной, чтобы заниматься предпринимательством, или о том, что предприниматели уже были достаточно состоятельными перед тем, как начать свой бизнес.

Немного статистики. Например, в КР уровень занятости мужчин превышает уровень занятости женщин во всех возрастных группах, но наиболее высок показатель в возрастной группе от 20 до 39 лет. Это связано с тем, что в этом возрасте женщины чаще всего не работают в связи с рождением детей. Отчётливее такая тенденция прослеживается в сельской местности, где уровень занятых женщин составляет 38,5%, а мужчин – 71,3%, тогда как в городской местности 47% против 70,6% по данным Национального статистического комитета КР [32].

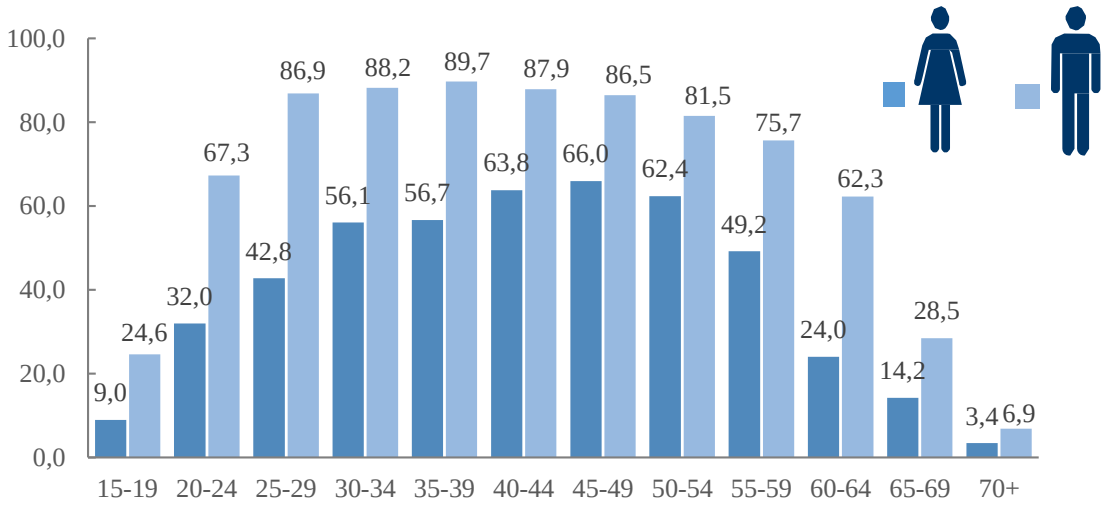


Рисунок 8. Занятость населения по полу и возрастным группам, 2018 г.

Помимо таких явных возрастных различий в уровне занятости мужчин и женщин существуют и различия в занятости мужчин и женщин по видам экономической деятельности. Речь идёт о наличии деления на своего рода «мужские» и «женские» профессии. В КР доля женщин существенно преобладает в профессиях, относящихся к сектору услуг, таких как операциям с недвижимым имуществом (80%), образовании (80,2%), здравоохранении и социальном обслуживании населения (83,2%). Такой дисбаланс связан с делением профессий на «мужские» и «женские», то есть с гендерными стереотипами при выборе профессий. А среди работающих не по найму, то есть имеющих собственное дело, доля женщин составляет 32,7%, тогда как мужчин – 67,3%, хотя в-целом женщин в КР чуть больше, чем мужчин.

Вопрос:

Какие гендерные стереотипы при выборе профессии бывают? Сталкивались ли вы с гендерными стереотипами при выборе вашей профессии?

Справка: Лауреат Нобелевской премии мира профессор Мухаммед Юнус создал Фонд Грамин (www.GrameenFoundation.org) с фокусом на женщин из бедных семей. По его мнению, обычно именно женщины отвечают за денежные траты в семье, покупая продукты, оплачивая коммунальные счета, покупая необходимое для дома и детей и женщины с гораздо большей вероятностью склонны погашать кредиты, чем мужчины, которые могут тратить деньги не только на семью, но и сторонние увлечения. Профессор Юнус опирался на тот факт, что, неся ответственность за семью и детей, женщины реже тратят деньги на рискованные предприятия и об этом свидетельствует успех его Грамин Банка. Женщины с большей вероятностью мотивированы создавать устойчивые предприятия и поддерживать свои семьи, вкладывать деньги в образование детей и улучшать условия жизни своей семьи и местного сообщества. Посмотрите видео на представленном сайте об успешных историях женщин-предпринимателей, поддержанных Фондом Грамин (эти истории также можно отнести к категории социального предпринимательства). Такую же концепцию использует и Женский Всемирный Банкинг, посмотрите больше историй на их сайте: www.WomensWorldBanking.org

Помимо этого, есть и другие международные организации, которые поддерживают развитие женского предпринимательства. Например:

1. ASTIA - https://www.astia.org
2. GLOBAL FUND FOR WOMEN-https://www.globalfundforwomen.org/information-for-applicants-rs/?lang=ru
3. GRANTIST - https://grantist.com/contest/grant-zhenshhinam-predprinimatelyam-ot-visa
4. UN WOMEN - https://eca.unwomen.org
5. JIA - https://jia.kg
6. GIRLS IN TECH - https://girlsintech.org
7. BBG - https://www.bbgventures.com
8. 500 WOMEN - https://500.co/blog/500-women
9. HERA - http://www.enterprisingspirit.org
10. Cartier Women's Initiative – https://www.cartierwomensinitiative.com
11. Girl Boss Foundation - https://www.nastygal.com/gb/#howtoapply
12. WOMEN WHO TECH- https://womenwhotech.com
13. Springboard Enterprises - https://sb.co
14. WOMEN'S CAPITAL CONNECTION - http://womenscapitalconnection.com/get_funding

Вопрос:

Что такое успех предприятия, в чём он заключается? Дело только в прибыли или в чём-то ещё?

Задание:

«Тест «Склонность к предпринимательству»»

Это тест на самооценку готовности заниматься предпринимательством. Прочитайте ситуации и выберите ответы, которые наиболее вам подходят [19, адаптировано].

Ситуация	ответ А	ответ Б	ответ В
Взаимодействие с людьми			
Друг из другого колледжа пригласил вас на свой день рождения. Большинство людей вы там знать не будете.	Я пойду! Мне нравится общаться с разными людьми и заводить новые знакомства.	Я не думаю, что я пойду. У меня достаточно друзей, с которыми я могу провести время.	Нет, я не пойду. Лучше останусь дома, вышла серия моего любимого сериала.
Лидерство			
Студенческий совет проводит собеседования, они выбирают кандидата в президенты совета.	Отлично! У меня есть несколько идей для улучшения жизни студентов в колледже. Для этого я буду тесно работать с администрацией, советом и другими студентами.	Я хороший исполнитель, могу поддержать отличные идеи, но я не уверен, что хочу быть во главе совета.	Да! Я буду президентом. Это же интересно и весело, много знакомств, мероприятий.
Готовность к риску			
Ваш друг просит вас вложить деньги в осуществление его идеи. Вы либо потеряете все деньги,	Где риск, там я! Стопроцентной уверенности не может быть нигде. Кто не рискует, тот не пьёт шампанское!	Обычно я предпочитаю некоторые гарантии, но это предложение звучит интересно.	Нет, ни за что. Никаких рисков, недопустимо, если деньги не вернутся.

либо получите тройную выгоду.			
Независимость			
Ваша семья переезжает в другой город. Вы думаете, переехать ли с ними или остаться в этом городе самому.	Я могу за собой присмотреть и мне не нужна чья-либо помощь.	Мне нравится быть самому по себе, но для меня важно знать, что моя семья рядом на случай, если она понадобится.	Ни за что. Я не могу жить один, мне нужен кто-то, чтобы был со мной и помогал мне.
Уверенность в себе			
Вас пригласили поработать, но вы почти ничего не знаете о новой работе и требованиях к ней.	Ничего страшного. Я смогу работать везде.	Я думаю, я справлюсь, надеюсь, что не подведу.	Не думаю, что это хорошая идея, есть большая вероятность, то я не справлюсь, я ничего не знаю об этой работе.
Решительность и упорство			
Проект, над которым вы работаете становится очень сложным.	Я настойчив, я доведу дело до конца.	Я очень постараюсь, но если станет слишком сложно и будет отнимать много времени, то не знаю, смогу ли я завершить проект.	Когда продвижение проекта станет слишком трудным, мне легче его покинуть и заняться чем-то другим, надеюсь, другие люди закончат его.
Постановка целей			
Вы готовитесь к собеседованию и ваш преподаватель сообщил вам, что вас обязательно спросят о ваших целях.	Я знаю, где я хочу быть через год, через 5 лет, через 10 лет.	Надо ставить цели, но я не всегда их придерживаюсь.	Зачем тратить время на придумывание целей? Чему суждено, того не миновать.
Потребность в достижениях			
Как вы думаете, на последнем звонке, на прощальном вечере, что скажут люди о вашем вкладе в группу и колледж?	Мы не знаем, как теперь обходиться без тебя и сможем ли найти замену, ты был душой группы.	Спасибо, ты был хорошим, исполнительным и умным студентом.	В какой группе вы были? Не уверен, что помню вас на занятиях.
Креативность			
Ваш преподаватель ищет новые идеи для привлечения спонсоров к осуществлению учебного проекта.	О, у меня множество идей, которыми я хочу поделиться.	Я могу помочь с осуществлением чьей-либо идеи, развить её, на своей идеи на данный момент у меня нет.	Креативность и я – несовместимые понятия. Я могу посмотреть идеи других в интернете.
Принятие решений			
Ваш колледж ожидают большие реформы и решения нужно принимать быстро.	Я могу быстро провести опрос студентов и сказать. что нуждается в изменениях прежде всего.	Нужно подумать. Может соберём общее собрание. Не стоит принимать поспешные решения.	Ой нет, я вам полностью доверяю, вам виднее, что нужно изменить в первую очередь.
Частота выбора ответа:			
Интерпретация результатов:	В ответах предпринимателей было бы больше вариантов А, несколько Б и почти не было бы В. Люди с хорошей способностью к предпринимательству в-основном выбрали бы ответы Б, но и несколько ответов А и В тоже было бы.		

Характерные черты успешных предпринимателей такие же, как и у любых амбициозных людей, которые хороши в своих профессиях, не важно кто он, юрист, медик или пилот. Гораздо важнее в данном контексте навыки так называемого предпринимательского мышления. Предпринимательство для всех, кто хочет этим заниматься и тратить свою энергию на это. Предпринимателями могут быть и мужчины, и женщины; национальность и вероисповедание не имеют значения; предпринимателем можно стать в любом возрасте; не только гении становятся предпринимателями; предпринимателями могут быть и люди с атлетическим здоровьем, как и люди с ограниченными физическими возможностями; не обязательно жить в г.Бишкек, чтобы заниматься предпринимательством; можно стать предпринимателем, независимо от того, в какой жизненной ситуации вы находитесь. Определяющим фактором является ваше мышление.

Выделим характеристики, которые отличают успешных предпринимателей [23, С.11]:

1. Успешные предприниматели **независимы и уверенны в себе**. Они принимают решения самостоятельно и занимаются тем, что приносит им удовлетворение.
2. Успешные предприниматели **решительны, настойчивы и упорны**. Они могут выстоять в тяжёлые времена пока не достигнут своих целей.
3. Успешные предприниматели **целеустремлённы**. Они знают, чего они хотят и способны сконцентрироваться на достижении этого.
4. Успешные предприниматели испытывают потребность в установлении и достижении **высоких стандартов по отношению к себе**. Они мотивированы постановкой и достижением целей-вызовов.
5. Успешные предприниматели **креативны**. Они размышляют о новых способах продажи, позиционирования своего бизнеса на рынке и всегда ищут новые решения.
6. Успешные предприниматели **действуют быстро и быстро адаптируются к изменениям**. Они не боятся быстро принимать решения, когда необходимо, что помогает им иметь преимущество над конкурентами.
7. Успешные предприниматели **идут в ногу со временем и технологическим прогрессом**. Чтобы вести эффективный бизнес предприниматели всегда имеют ввиду новые технологии, которые могут в этом помочь.
8. Успешные предприниматели имеют хорошие **коммуникативные навыки**. Это помогает общаться с партнёрами, со своей командой, с потребителями.
9. Успешные предприниматели обладают **аналитическими навыками и критически мыслят**.
10. Успешный предприниматель соблюдает **этику и культуру предпринимательства**.

Вопрос:

Почему нужно учитывать последние технологические достижения:

- владельцу автомастерской;
- владельцу салона красоты;
- владельцу пекарни?

Выводы:

- ❖ Успешные предприниматели независимы, уверенны в себе, ориентированы на достижение цели и креативны.
- ❖ Предприниматели должны иметь хорошие коммуникативные навыки и навыки работы в команде, чтобы работать с людьми.

- Для того, чтобы понять, подходит ли предпринимательство для вас, нужно оценить свои сильные и слабые стороны, интересы и увлечения, способности.
- Предпринимателем может стать каждый человек вне зависимости от пола, религии, этнической принадлежности и определённых физических ограничений.

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные причины заняться предпринимательством?
2. Почему предприниматели и люди, обладающие навыками предприимчивости, важны для общества и экономики?
3. Назовите основные характеристики успешных предпринимателей.
4. Что такое SWOT-анализ и как его проводить?
5. Какие мифы о предпринимательстве вы знаете?
6. Каковы преимущества и недостатки работы по найму и самозанятости? Что бы выбрали вы и почему?
7. Почему важны коммуникативные навыки? Какие способы улучшения навыков общения вы знаете? В чём заключаются барьеры и навыки коммуникации?

Задание для самостоятельной работы:

Выберите успешного предпринимателя и прочитайте его историю, интервью. Перечислите его характерные черты и способности, которые позволили ему добиться успеха. Сравните со своим личностным SWOT-анализом. Каких навыков, по вашему мнению, вам не хватает. Поделитесь опытом этого исследования с одноклассниками или друзьями.

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 3
Пояснение	Важно знать свои способности, сильные стороны, знания и навыки, которые вам помогут определиться в-дальнейшем с бизнес-идеей и её реализацией. Также это поможет узнать, какие дополнительные навыки и знания вам могут потребоваться.
Что делать?	Выпишите в подготовленный блокнот или документ результаты заданий «Личностный SWOT-анализ», «Мои способности», «Тест «Склонность к предпринимательству»».

ГЛАВА 4. ГЕНЕРИРУЙ БИЗНЕС-ИДЕИ!

Цель	Научиться генерировать пригодные для бизнеса идеи.
Результаты обучения	○ могу генерировать бизнес-идеи; ○ могу определять различные предпринимательские возможности; ○ способен ставить «умные» цели; ○ использую навыки креативного и критического мышления.

Миллионы людей в мире начинают свой бизнес. Как они решают, чем именно заняться? Они находят свою бизнес-идею. Следует отличать идею от возможностей, о которых мы говорили ранее. Возможности – это вероятности, которые вытекают из существующих условий. Идеи – мысли, которые появляются в ходе креативного мышления. Источников для идей множество.

Таблица 6. Источники бизнес-идей

Источники	**Примеры идей (приведённые истории реальны)**
Хобби, интересы, таланты *(совмещая приятное с полезным)*	На страницах в социальных сетях можно найти несметное количество таких примеров, среди них самые распространённые: ❖ выпечка, кондитерские, кулинария; ❖ рукоделие, курак (например, обретает популярность сервис, который изготавливает приданое для невест), изготовление мыла, свеч; ❖ программирование, компьютерные игры (посмотрите историю известной игры Minecraft, её создатель с детства увлекался играми и программированием, саму игру написал за неделю, отзывы были настолько хорошими, что затем он основал компанию, набрал команду и за прошлый год чистая прибыль составила 4,16 млн. $, а играют в эту игру 18 млн. человек по данным forbes.ru) и др.
Прошлый опыт работы, полученная профессия *(помогает узнать лучше сферу деятельности и увидеть, как сделать лучше, на что обратить внимание, избежать ошибок)*	Это категория историй, когда бывшая учительница открыла свои образовательные курсы, повар открыл свой ресторан, юрист открыл адвокатскую контору, строитель образовал свою бригаду и др. Сейил после 9 класса поступила в профессиональный лицей №18, специальность – «Портной». Во время учёбы время от времени она подрабатывала в швейных цехах г. Бишкек. По окончании лицея решила поступить в КГУСТА на специальность «Художественное проектирование костюма». За время учёбы принимала участие в конкурсах молодых дизайнеров, подработку в швейных цехах заменила на

	подработку в одном из бутиков Бишкека, где реализуется женская одежда местного пошива. Выйдя замуж и родив ребёнка, Сейил решила начать свой бизнес на собственные накопленные средства. Разработала дизайн нескольких моделей, бывшая однокурсница помогла спроектировать и распечатать лекала, затем заказала пошив изделий и открыла инстаграм-магазин. Она только начинает развиваться, но всё это стало возможным благодаря знаниям и приобретённому опыту работу.
Личные наблюдения, наблюдение за опытом работы близких, друзей, знакомых	«У банковского программиста, много лет просидевшего за компьютером, заболела спина. Он уволился с работы, уехал в Таиланд, где изучал тайский массаж. Вернувшись, он открыл кабинет тайского массажа для таких же офисных работников-страдальцев. А потом увлекся здоровым питанием и придумал мороженое без молока» [Источник: vedomosti.ru].
Открытия, изобретения, улучшение существующего *(когда вы можете придумать что-то, что улучшит, повысит эффективность текущего, что-то, что можно будет запатентовать)*	К этой категории можно отнести, например, курут в упаковке, традиционные напитки в бутылках или даже сумолок в банках, который производит и продаёт молодой предприниматель Тынчтык Бакыт уулу. Сейчас у него уже несколько точек продажи в Бишкеке, Москве, а когда-то он начинал с маленьких порций, затраты на которые составляли около 2000 сом [Источник: limon.kg]. Компьютеры, интернет, бритвенные станки, космический туризм, тефлоновые сковородки, самовыжимающиеся швабры и многое другое – всё, что кажется частью нашей жизни когда-то начиналось с идеи и переросло в большой бизнес.
Текущие события, тренды	В этой категории все текущие тренды, на что спрос есть прямо сейчас: ❖ маски, антисептики, средства индивидуальной защиты во время пандемии (некоторые швейные цеха переквалифицировались полностью на их пошив); ❖ кафе, магазины здорового питания; ❖ тренды из других стран, впервые завезённые на отечественный рынок (примеры из индустрии красоты, корейская косметика) и пр.

Задание:

«Видео-истории успешных предпринимательниц»

От гостевого дома до event-менеджмента, от производства кукурузных палочек до органического сельского хозяйства, от основания футбольного клуба до создания консалтингового агентства – женщины-предприниматели в КР представлены в разных сферах.

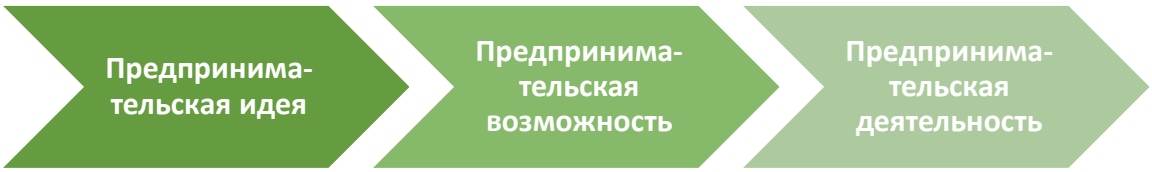
Посмотрите видео «12 видео-историй успешных предпринимательниц Кыргызстана» по следующей ссылке: https://www.kg.undp.org/content/kyrgyzstan/ru/home/presscenter/articles/2019/12/12-stories-of-successful-women-entrepreneurs-in-kyrgyzstan.html

Исследование возможностей предполагает изучение рынка – какие потребности существуют, которые ещё не удовлетворены. Предпринимательство предполагает действие, которое из возможности позволяет получить доход.

Вопрос:

Как вы думаете, что такое предпринимательская возможность? Попробуйте перечислить первые возможности, которые приходят вам в голову. Оцените практическую реализуемость перечисленных возможностей.

Предпринимательская возможность – это возможность произвести, преобразовать и продать товары и услуги по цене выше стоимости производства. Не всякая предпринимательская возможность переходит в действие, поэтому различают понятие предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность – это комплекс действий по производству товаров и услуг.



Кейс:

Мисс Рио: Предпринимательских идей так много, не успеваю осуществлять их все!

Мисс Рио – трудолюбивая, общительная, бесстрашная женщина с миллионами идей для бизнеса. В далёком 2009 году она после более чем 20 лет работы на партию в своей стране Ботсвана решила отойти от дел. Ей дали благодарственное письмо и выплатили выходное пособие. Никогда до этого момента она не занималась ничем кроме партийной работы.

Выйдя на «пенсию» Мисс Рио решила обустроить свой участок. Так как она всегда любила выращивать цветы, то опыт обращения с растениями у неё имелся. Она обустроила свой сад таким образом, что у неё имелся даже автоматический полив цветов и газона и она, не боясь могла уехать на ферму на несколько недель. Начинался дождь – полив прекращался, поднималась температура воздуха – полив становился обильнее. Те, кто видел сад просили познакомить их с компанией, которая всё так замечательно обустроила. Тут-то Мисс Рио в голову пришла идея, почему бы не начать брать заказы и зарабатывать на этом деньги, тем более ей нравилось этим заниматься. Она наняла двух рабочих и они взялись за дело. Такой же сад как у себя она обустроила

и своей сестре, это помогло ей также приобрести несколько новых заказов от знакомых сестры. Вот так любимое хобби превратилось в бизнес. На момент знакомства автора с Мисс Рио у неё уже была компания и штат в 45 человек.

Мисс Рио очень любит авокадо, так как оно полезно для здоровья. Но авокадо было не так-то просто найти в их городе, да и стоило оно недёшево. И каждый раз, кушая покупное авокадо, она не выкидывала косточку и сажала её разными способами и сравнивала какой способ приводит к наиболее быстрому росту. Через некоторое время у неё дома появилась целая рассада авокадо и она стала думать, куда их можно было высадить. У их семьи имеется загородный участок, на который они иногда ездят всей семьёй. Там она высадила на части участка 40 деревьев с авокадо. Мисс Рио договорилась с несколькими магазинами в городе о поставках и вот так превратила свой любимый продукт в бизнес. Деревья с авокадо сильно разрастаются, поэтому она посадила их на приличном расстоянии друг от друга, а чтобы земля вокруг деревьев не пустовала, она сажает туда разную зелень, шпинат, например. Урожай авокадо собирают для неё местные жители – её соседи, плату деньгами они не берут, она позволяет забирать им всю зелень вокруг деревьев для продажи.

Самое часто потребляемое мясо в семье Мисс Рио – мясо курицы. Так как, занимаясь авокадо, она стала проводить много времени на ферме, то она решила завести там кур, купила часть кур у соседей, часть на рынке. И теперь ежемесячно она забивает 70 тушек кур для продажи. Ей не приходится искать заказы, так как её родственники, друзья, друзья родственников знают о курах Мисс Рио и заранее заказывают курицу и яйца, развозит заказы она сама. Забивать и разделывать тушки ей помогают те же местные жители – соседи, которые забирают внутренности, часть яиц.

Вы думаете, что для женщины, которой больше 50 лет этих занятий достаточно? Как бы не так! Для ремонта своего дома Мисс Рио привезла жёлтый камень с берегов реки недалеко от её города. И вот – новая идея! Добывать и продавать камень строительным компаниям. Мисс Рио стала первым предпринимателем в своей стране, кто купил лицензию на осуществление добычи этого камня. Она купила две большегрузных фуры, научилась сама их водить. Бывали случаи, что один из водителей не мог выйти на рейс по разным причинам и, чтобы не срывать график поставок, в такие дни Мисс Рио надевает джинсы, шляпу и сама везёт камень, так как никогда не позволяет себе подводить своих клиентов.

Бизнес-идей Мисс Рио хватает и для её родственников. Её сестра – учитель по профессии и какое-то время её семья испытывала денежные затруднения, так как муж по болезни вынужден был оставить свою работу. Мисс Рио, обдумав, на что постоянно имеется спрос в Ботсване, придумала вот что! В Ботсване в каждом магазине продают лёд, его постоянно покупают из-за жары. Даже выезжая за город жители покупают лёд и ставят на него пищу, иначе она сразу портится. Это же отличная идея – постоянные вложения – это вода, которая течёт из-под крана. Она заказала из Китая машину для изготовления льда, договорилась с уже знакомыми по поставкам авокадо магазинами. Вот так семья её сестры стала изготавливать лёд, фасовать его, продавать магазинам и зарабатывать деньги.

Мисс Рио очень гордится своим бизнесом, тем, что клиенты выбирают её продукцию и охотно делится опытом и своими идеями со всеми, кто приходит к ней за помощью. Она

показала автору фотографию своего бывшего работника, который помогал ей в самом начале пути обустраивать сады. У парня не было школьного аттестата. Мисс Рио устроила его в вечернюю школу, а после окончания помогла поступить в ВУЗ. Сейчас он работает хирургом в городской больнице и на каждый праздник присылает Мисс Рио её любимые конфеты.

Мисс Рио довольна своей жизнью и утверждает, что идеи для бизнеса можно найти везде. Её советы: нашли идею - действуйте! Начните с бизнеса, который не требует больших вложений, доведите его до того состояния, когда он станет устойчивым и начнёт приносить вам прибыль. После этого обязательно начинайте бизнес в другой сфере. Не складывайте яйца в одну корзину, но и не начинайте несколько дел одновременно.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Найдите на карте мира Ботсвану. Как называется её столица, в которой проживает Мисс Рио?
2. Сделайте список бизнес-идей Мисс Рио и их источников.
3. Какие факторы производства были необходимы для воплощения в жизнь каждой бизнес-идеи?
4. Какие факторы, какие черты её характера и какие навыки обеспечивают успех бизнесу Мисс Рио?
5. Можно ли назвать Мисс Рио социальным предпринимателем и почему?
6. Почему Мисс Рио даёт такие советы? Согласны ли вы с ними?

После того как определили предпринимательские возможности необходимо оценить у какой из них наибольший шанс на успех. Это можно сделать разными путями, один из них, ответить на следующие вопросы:

1. Есть ли в моём сообществе такой же тип бизнеса? Будут ли люди покупать этот товар или услугу?
2. Сколько денег мне понадобится, чтобы начать этот бизнес? Смогу ли я занять такую сумму денег?
3. Сколько часов в неделю у меня займёт занятие этим бизнесом? Смогу ли я посвящать этому столько времени?
4. Какие особые риски несёт в себе этот вид бизнеса? Какова возможность неудачи?
5. Хватает ли мне опыта, знаний и навыков заниматься этим видом бизнеса? Люди, которые уже занимаются этим типом бизнеса имеют больше опыта, чем я?
6. Сколько денег я смогу зарабатывать, занимаясь этим бизнесом?

Для генерирования бизнес-идей и для быстрого и нестандартного подхода к решению проблем нужно развивать навыки креативного мышления. Есть несколько техник, овладев которыми, вы будете использовать их постоянно. Стив Джобс говорил, что «креативность – это создание связи между вещами». То есть, это когда вы видите стандартные вещи и находите способ их нестандартного использования. Помните фильм «Матрица», он учит нас, что рамки существуют только в нашей голове.

Задание:

«Развитие креативного мышления»

Есть несколько способов для развития креативного мышления. Возьмите наугад два любых слова и придумайте 10 предложений, в

которых будут оба слова сразу. Например, лестница и художник. Сходу вы придумаете 3-4 простых и понятных предложения, но дальше придётся хорошенько подумать и творчески подойти к выявлению связи между ними. Делая такое упражнение несколько раз в день, вы заметите, как вы начнёте по-другому смотреть на обыденные вещи.

Есть разные техники генерирования идей для решения проблем, для поиска чего-то нового, нестандартного. Самый простой, понятный и эффективный – это «мозгового штурма».

Метод брейнсторминга, или «мозгового штурма» стимулирует креативное мышление и творческую активность людей, предлагая максимальное количество всевозможных альтернатив, из которых затем выбираются наиболее подходящие. Основные этапы проведения «мозгового штурма»:

1. Постановка проблемы, то есть, что вы хотите, найти идею для бизнеса, ответить на вопрос как увеличить продажи, решить проблему с арендой помещения или же как сбросить вес, метод подходит для всего.
2. Генерация идей. На этом этапе все задействованные лица просто предлагают разные идеи, разные варианты без ограничений, идеи могут казаться, на первый взгляд, абсурдными, нереальными, неважно, не надо критиковать идеи на этом этапе, самое главное, найти максимально возможное количество идей и зафиксировать их (написать на листочке, на доске, напечатать). Чем больше людей участвует, тем лучше, тем больше идей вы получите.
3. Систематизация, комбинирование и оценка идей. На этом этапе необходимо сгруппировать схожие идеи, критически оценить, отбросить совсем неподходящее и найти наиболее эффективное решение.

Полезным является проверенный и известный метод, который называют **ментальными картами** или диаграммами связи (mind map). Ментальные карты представляют собой визуализацию течения мысли от одно центральной идеи. Иногда её называют древовидным списком. Этот инструмент также используется при мозговом штурме для отражения всех возникающих идей. Он полезен и для составления конспектов, постановки и решения любого рода проблем, при презентациях и пр.

Справка: Существуют и другие интересные методы генерирования идей, с которыми вы можете ознакомиться в интернете. Например, Метод Уолта Диснея, который заключается в том, чтобы примерить на себя разные роли, посмотреть на проблему с разных точек зрения: с позиции мечтателя, реалиста и критика. Ещё один метод – метод «Шести шляп мышления» Эдварда де Боно. Этот игровой метод позволяет посмотреть на проблему с 6 разных сторон, попеременно примеряя одну из 6 шляп: синюю (модератор), белую (факты, необходимая информация), красную (эмоциональное отношение к проблеме, интуиция), чёрную (пессимистический взгляд, критика), жёлтую (оптимистический взгляд, выгода) и зелёную (поиск нестандартных методов решения задачи).

Задание:

«Презентация и оценка моей бизнес-идеи»

Вы хотите начать свой бизнес, но вы не уверены каким конкретно бизнесом вы хотите заняться. Для того, чтобы начать подумайте о том,

что вы любите делать. Используйте метод «мозгового штурма». Теперь подумайте о том, как эту деятельность можно превратить в бизнес. Составьте список предприятий в вашем городе/сообществе, которые занимаются тем же или чем-то похожим. Подготовьте презентацию вашей бизнес-идеи и объясните, чем она отличается от предприятий в вашем списке, попробуйте ответить на 6 вопросов по оценке предпринимательской возможности. Включите в презентацию составленную вами таблицу, схему или диаграмму.

Вкладка:

Эффективные презентации

Предпринимателю презентационные навыки нужны, например, для того чтобы привлечь к своей бизнес-идее потенциальных инвесторов, или презентовать свою продукцию потенциальным покупателям, чтобы убедить их покупать её. Даже то, как вы презентуете себя имеет большое влияние на людей, с которыми вы собираетесь иметь дело.

Можно условно выделить 3 части презентации:
1. визуализация – то, как выглядят сами слайды;
2. содержание – информация, которую несёт в себе презентация;
3. поведение самого презентатора.

Только подготовка, репетиции и практика позволят стать мастером презентаций!

Визуализация

- много текста на слайде плохо - отвлекает от спикера, скучно;
- размер шрифта не менее 26-30;
- контрастные фон и цвет шрифта;
- используйте изображения, схмы, рисунки вместо текста.

Содержание

- чёткое содержание по теме и систематизация информации;
- вы должны знать тему, чтобы уметь её рассказать и ответить на вопросы;
- в презентации должны быть ключевые точки, блоки, которые фокусируют внимание;
- «break the ice!» - ломайте лёд, начните презентацию с небольшой интересной истории, забавного случая, занимательного факта для того чтобы разбудить любопытство и привлечь внимание.

Поведение презентатора/спикера

- не читайте слайды;
- уверенность речи без слов-паразитов «ммм», «хм» и др. (тренируйтесь перед зеркалом);
- зрительный контакт (старайтесь встречаться взглядом со зрителями»;
- язык тела должен быть максимально естественным.

Как предпринимателю вам необходимо будет постоянно ставить цели. Цели помогают держать нас на одном курсе по её достижению и строить планы. Лучшие цели – это «умные» цели (SMART). Это способ, используемый в проектном менеджменте, который

может структурировать большие цели, сделав их более достижимыми с проверкой на реалистичность. Всегда ставьте свои цели по SMART, это вам поможет грамотно и реалистично запланировать и выполнить результат.

Таблица 7. SMART-цели

Specific конкретная	**M**easurable измеримая	**A**ttainable достижимая	**R**ealistic реальная	**T**ime bound ограниченная по времени
S	M	A	R	T
Что конкретно я хочу достичь?	Как я пойму, что достиг результатов?	Достигну ли я цели в обозримом будущем?	Смогу ли сделать всё необходимое для достижения цели, хватит ли мне ресурсов?	Сколько времени мне нужно на достижение цели?

Пример цели:

Я открою собственный бизнес, заработаю много денег, стану боссом и на меня будут работать люди.

Пример SMART-цели:

Я открою собственный интернет-магазин по перепродаже женской одежды с китайских и турецких сайтов, к концу года зарегистрирую его, он начнёт функционировать в марте следующего года, ежемесячные доходы будут составлять Х сом, станет приносить прибыль к сентябрю следующего года, когда я смогу продумать варианты для расширения бизнеса: аренды бутика и найма продавца.

Перед тем как начать своё дело нужно установить финансовые цели, например, сколько вы сможете заработать и как быстро вы сможете выплатить долги. Не забывайте про реалистичность ваших целей. Если вы ставите цель заработать большие суммы денег в самом начале своего бизнеса, то вы точно будете разочарованы. Чтобы бизнес стал устойчивым и начал приносить доходы нужно определённое время. Это также может означать, что на первых порах вы как предприниматель можете зарабатывать меньше, чем если бы вы работали по найму и получали заработную плату.

Задание: | **«Финансовая SMART-цель»**

Допустим, вы хорошо играете на комузе, у вас есть инструмент и вы готовы обучать желающих после своих занятий в колледже. Какую цену за час урока вы установите? Какие ресурсы вам необходимы для этого (вспомните факторы производства из Темы 2)? Сколько вы будете зарабатывать за час урока за минусом сопутствующих расходов? Какую финансовую «умную» цель на 1 месяц вы бы поставили?

Финансовые цели могут дополнять нефинансовыми целями. Как предприниматель вы можете желать удовлетворения личностных потребностей: приносить пользу сообществу, в котором вы живёте, будучи социальным предпринимателем, или просто наслаждаться тем, что вы независимы. Установив нефинансовые цели, вы поймёте, что предпринимательство приносит пользу во многих сферах.

Вопрос:

Какие нефинансовые цели могут возникнуть при реализации вашей бизнес-идеи? Какую пользу они могут принести вашему сообществу?

Вопрос:

Допустим, ваш друг поставил следующую цель: я планирую питаться полезно. Это SMART-цель? Объясните почему да или почему нет. Как бы вы улучшили эту цель?

Выводы:

- Источниками идей для бизнеса могут быть ваши интересы, хобби, увлечения, прошлый опыт работы ваш или ваших близких, из каких-либо новых достижений в мире и т.д.
- Для генерирования бизнес-идей и для быстрого и нестандартного подхода к решению проблем нужно развивать навыки креативного мышления. Самый простой и популярный метод генерирования идей – это метод «мозгового штурма».
- Вы можете исследовать бизнес-идеи через Интернет, статьи о других предпринимателях, торговые ярмарки, радио, телевидение, рассказы знакомых.
- Предприниматель должен ставить «умные» цели (SMART), которые конкретны, измеримы, достижимы, реалистичны и имеют временные рамки.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите источники бизнес-идей. Сможете ли вы придумать свои бизнес-идеи на каждый источник?
2. В чём разница между предпринимательской идеей и предпринимательской возможностью?
3. Как оценить успех предпринимательской возможности?
4. Для чего необходимы навыки креативного мышления? Как использовать метод «мозгового штурма»?
5. Что представляет собой метод ментальных карт и где он может использоваться?
6. Что такое эффективная презентация, из каких элементов она состоит?

7. Как ставить «умную» цель (SMART)?
8. Почему важно ставить финансовые цели?

Задание для самостоятельной работы:

Возьмите любую проблему, которая вас интересует и вместе с одногруппниками попробуйте найти эффективное и нестандартное решение этой проблемы, используя методы Уолта Диснея и метод «Шести шляп мышления». Какой метод вам показался эффективнее и почему.

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 4
Пояснение	На данном этапе необходимо определиться с бизнес-идеей, которую вы будете развивать в течение всего курса, составлять к нему бизнес-план.
Что делать?	1. По результатам задания «Презентация и оценка моей бизнес-идеи» запишите свою бизнес-идею, если после выполнения задания у вас есть сомнения, то выберите другую идею с помощью указанных методов креативного мышления. 2. Решите, один вы будете развивать идею или в группе до 3 человек, назовём вашу группу «бизнес-группой». Если в группе, то определитесь с членами бизнес-группы и придите к одному мнению относительно бизнес-идеи.

ГЛАВА 5. КАК РАЗРАБОТАТЬ БИЗНЕС-ПЛАН?

Цель	Понять важность и необходимость бизнес-плана и научиться его составлять.
Результаты обучения	○ осознаю значение и необходимость бизнес-плана; ○ знаю из каких элементов состоит бизнес-план; ○ знаю как написать бизнес-план; ○ способен написать резюме бизнес-плана; ○ осведомлён об интернет-сервисах по составлению бизнес-плана.

Вот вы сгенерировали бизнес-идеи, оценили предпринимательские возможности, определились, чем вы хотели бы заниматься. Что делать дальше? Дальше нужно планировать. Лучший инструмент – бизнес-план – это такой документ, который описывает все необходимые действия для открытия и функционирования успешного бизнеса.

Для чего нужен бизнес-план (цели)?

- бизнес-план раскрывает бизнес-идею и то, как ваша продукция будет производиться и продаваться;
- бизнес-план ставит конкретные цели и показывает, как ваш бизнес собирается их достичь;
- бизнес-план описывает опыт и знания тех, кто собирается вести данный бизнес.

Что делает бизнес-план (функции)?

- описывает что, как и для кого вы будете производить;
- объясняет кто и как будет вовлечён в ведение бизнеса;
- определяет как ваш бизнес будет выигрывать конкуренцию и сохранять покупателей;
- обеспечивает детализированную финансовую информацию, которая показывает как ваш бизнес будет получать прибыль.

Почему необходим бизнес-план (причины составления)?

- бизнес-план заставляет вас продумать каждый аспект вашего бизнеса и спускает на землю;
- бизнес-план помогает составить финансовую стратегию вашего бизнеса, в том числе для получения кредитов;
- бизнес-план помогает увидеть всю картину и убедить вас и окружающих в успехе вашего бизнеса;
- бизнес-план – инструмент управления вашим бизнесом.

Рисунок 9. Необходимость, цели и функции бизнес-плана

Бизнес-план для малых предприятий, несомненно, отличается от бизнес-планов крупных компаний. Бизнес-планы крупных компаний могут состоять из сотен страниц. Но есть несколько основных элемента, которые должны быть в любом бизнес-плане: резюме (включая описание продукта и навыков или опыта предпринимателя/команды), маркетинговый план (план продаж), финансовый план.

Резюме предполагает также краткое описание бизнес-идеи, а после резюме представляют подробное описание бизнес-идеи. Однако в данном пособии мы объединим резюме и описание бизнес-идеи, расширив его.

Рисунок 10. Элементы бизнес-плана

Резюме и описание продукта содержат следующую информацию о вашем бизнесе:

1. Подробное описание бизнес-идеи и целей бизнеса. Опишите почему вы выбрали эту идею, что послужило источником – ваш опыт, интересы или что-то другое. Цели должны быть для краткосрочного периода (3 месяца – 1 год), среднесрочного периода (2-5 лет), возможно и для долгосрочного периода (более 5 лет).
2. Форма организации бизнеса. Будет ли один владелец или может быть несколько (товарищество), или множество (акционерное общество)? А может это будет бизнес без организации юридического лица, например, работа на патентной основе. От этого зависит какие налоги вы будете платить, какие организационные расходы вы будете нести.
3. Описание ваших навыков и опыта. Здесь вы можете описать какие курсы вы прошли, какие знания и навыки вы получили в процессе обучения, может у вас есть опыт работы в этой сфере, оплачиваемый или нет, ваши увлечения и сколько вы уже этим занимаетесь, может быть даже волонтёрская деятельность или мероприятия в колледже, которые вы организовывали.
4. Преимущества и отличительные черты вашего бизнеса над остальными подобными на рынке. Они могут включать вопросы:
   - ❖ цены (может ваша продукция по какой-то причине дешевле стоит);
   - ❖ качества (ваша продукция отличается более высоким качеством нежели другие на рынке);
   - ❖ отличительных свойств продукции, привлекательности для потребителей.

Задание:

«Резюме моего бизнес-плана»

Напишите резюме для вашего бизнес-плана. Обязательно выделите краткосрочные и среднесрочные цели, постарайтесь сформулировать

долгосрочную цель. Подготовьте краткое описание вашего продукта. Презентуйте перед группой резюме вашего бизнес-плана.

Маркетинговый план описывает товар или услугу, которые предлагает ваш бизнес, рынок, отрасль, местоположение бизнеса и процесс продвижения и продажи. Подробнее о маркетинговом плане поговорим в Теме 5. Он включает в себя следующие элементы:

1. описание товара или услуги, его отличительные или уникальные свойства;
2. целевая аудитория: возраст, пол, род занятий;
3. характеристика отрасли, к которой относится бизнес, включая внешние факторы, которые могу повлиять на ваш бизнес (поставщики, конкуренты), тренды и прогнозы по отрасли (например, прогнозы развития швейной промышленности), технологии, которые влияют на развитие этой отрасли;
4. месторасположение бизнеса;
5. стратегия ценообразования;
6. стратегия продвижения продукции;
7. управление продажами продукции.

Кейс:

Не хотим свежесваренный кофе, хотим кофе из пакетиков и пирожки!

Возьмём реальную историю, имена изменены. Айнура – мама двоих детей. У мужа-бизнесмена дела идут нормально. Дети ходят в детский сад и идея собственного маленького бизнеса не давала ей покоя. Так как сама она большой любитель кофе и приобретает его после того, как отводит детей в детский сад в кофейне на вынос или наслаждается им там, то идея пришла сама по себе. Они с мужем приобрели мобильную кофе-машину, установили её в старой машине её отца, приобрели кофе, стаканчики и поехали в воскресный день на рынок машин. Однако, её ждало разочарование. Подходили потенциальные клиенты, но, узнав цену кофе, уходили. Нужно отметить, что она предлагала свежесваренный кофе, а не кофе в пакетиках 3 в одном, соответственно и цена была выше 90 сом. Помимо кофе, люди интересовались не продают ли они чай, пирожки и сэндвичи. В итоге они отложили эту идею, благо, что больших вложений в реализацию идеи не требовалось.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Как вы думаете, в чём ошибка Айнуры? Почему идея не сработала? Что она не учла?
2. Нужен ли был для такой простой идеи бизнес-план? Если нужен, то почему?
3. Какие варианты развития идеи вы можете предложить?

Финансовый план поможет определить вашу потребность в финансовых ресурсах, оценить риски, планируемые денежные потоки, посчитать прибыли и убытки.

1. Определение вызовов и рисков. Не надо бояться перечислять потенциальные проблемы, с которыми может столкнуться ваш бизнес. Наоборот, это позволит вам быть готовым их преодолеть. Например, снижение общего уровня цен на подобные товары, снижение спроса на вашу продукцию и др.
2. Базовые финансовые показатели, которые включают в себя планируемые расходы и доходы, расчёт себестоимости продукции.

3. Поиск финансовых средств. Необходимо определить сколько денег вам необходимо занять, сколько вы можете сами вложить, как вы собираетесь использовать эти деньги.

Организационный план. Здесь необходимо описать как ваш бизнес будет работать изо дня в день, нужны ли вам наёмные рабочие, если да, то с какими навыками, какой оплатой. Сюда также включаются вопросы доставки продукции, оказания услуг.

Маркетинговый, финансовый и организационный планы крайне важны для бизнес-плана и включают в себя объёмную информацию, поэтому каждый из них будет рассмотрен по отдельности в следующих главах данного пособия.

Таким образом, ваш бизнес-план – это наилучшая возможность продемонстрировать окружающим сущность вашего бизнеса и убедить их, что ваш бизнес будет успешным. Если вы собираетесь брать кредиты, то бизнес-план является одним из обязательных документов для подачи заявки. И, конечно, составляя бизнес-план, вы продумываете каждый этап становления и развития своего бизнеса, что, несомненно, ведёт к успеху.

Задание:

«Учимся у успешных»

Соберите группу из 2-3 человек. Выберите любой успешный бизнес, желательно в вашем сообществе. Напишите, как бы на ваш взгляд, выглядел бизнес-план этого предприятия. Презентуйте перед всей аудиторией.

Основные ошибки при составлении бизнес-плана, которые стоит избегать:

1. непродуманный и нереалистичный финансовый план;
2. недостаточно чётко определена целевая аудитория и рынок, а от этого зависит весь маркетинговый план;
3. игнорирование конкурентов.

Вопрос:

Какими могут быть последствия каждой из указанных ошибок при составлении бизнес-плана?

Справка: В интернете есть определённое количество сервисов и программ, которые могут помочь в составлении бизнес-плана, есть платные версии, есть бесплатные онлайн-конструкторы, достаточно вбить в поисковик. Можно найти программы-приложения для мобильных телефонов, которые доступны для скачивания в PlayMarket или AppStore. Помимо этого, также есть консалтинговые агентства, которые профессионально и за оплату занимаются разработкой бизнес-планов различных типов сложности.

Выводы:

- Бизнес-план представляет собой документ, который описывает все необходимые шаги для открытия и деятельности предприятия. Он объясняет бизнес-идею и

показывает, как ваша продукция будет производиться и реализовываться. Он устанавливает чёткие цели и поясняет, как эти цели будут достигаться.

- ❖ Бизнес-план необходим потому, что он заставляет вас продумать все аспекты вашего бизнеса, включая маркетинговое и финансовое планирование, а также позволяет презентовать вашу бизнес-идею заинтересованным лицам, в том числе потенциальным инвесторам.
- ❖ Бизнес-план включает в себя резюме, описание продукта, маркетинговый, финансовый и организационный план.

Контрольные вопросы:

1. Почему бизнес-план важен для предпринимателя?
2. Каковы цели и функции бизнес-плана?
3. Охарактеризуйте элементы бизнес-плана. Почему каждый из элементов важен для успеха предприятия?
4. Перечислите основные ошибки при составлении бизнес-плана. К каким последствиям они могут привести?

Задание для самостоятельной работы:

Найдите в интернете бизнес-планы на схожие с выбранной вами бизнес-идеей бизнес-проекты. Изучите их и выделите главное для себя.

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 5
Пояснение	Бизнес-план вы будете составлять поэтапно. На данном этапе необходимо уделить внимание резюме бизнес-плана. Остальные элементы разберём в следующих темах.
Что делать?	1. Обсудите со своей бизнес-группой результаты выполнения задания «Резюме моего бизнес-плана». Внесите необходимые коррективы и впишите его в свой блокнот или документ.

ГЛАВА 6. МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ

Цель	Научиться составлять маркетинговую стратегию и маркетинговый план бизнес-плана.
Результаты обучения	○ способен определить целевой рынок моей продукции и анализировать его; ○ могу составить профиль потребителя моей продукции; ○ умею проводить маркетинговое исследование для моей продукции; ○ умею проводить анализ моих конкурентов; ○ понимаю, как составить маркетинговый план; ○ способен посчитать себестоимость продукции, установить цену и вычислить прибыль.

Часто на начальном этапе предприниматели могут быть увлечены своей бизнес-идеей и тем, как и что произвести, забывая о том, для кого они хотели бы это произвести. Для успеха нужно определить, кто ваши покупатели и захотят ли они приобрести вашу продукцию. Для этого проводят маркетинговое исследование. Маркетинг – это комплекс процессов по продвижению товаров от производителя к потребителю и управления взаимоотношений бизнеса с покупателями для получения прибыли.

Объединение основных маркетинговых инструментов носит название **модели «маркетинг-микс»**. Это универсальная модель, целью которой является развитие продукта и увеличение спроса на него на рынке. В данной модели маркетинговые инструменты классифицированы по четырём направлениям: продукты, цена, место и продвижение (в английском языке эти слова начинаются на букву ***P***).

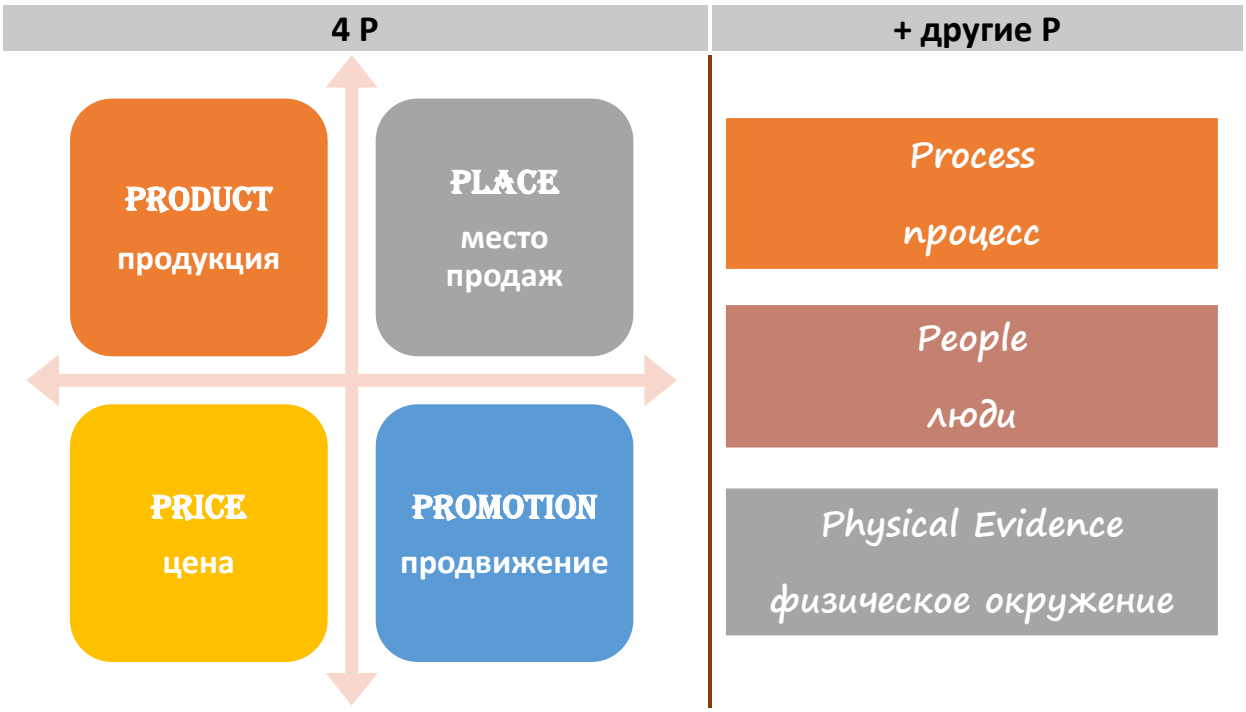


Рисунок 11. Модель "маркетинг-микс"

4P модель является базовой моделью. Иногда она дополняется другими P. Например, Process, People и Physical Evidence. People – это люди, которые так или иначе влияют на представление и восприятие вашей продукции: продавцы, потребительские группы и др. Process – это процесс, например, процесс взаимодействия между продавцом и потребителем, допустим, скорость обслуживания. Physical Evidence – это физическое окружение, то есть то, что окружает потребителя в момент приобретения. Например, комфорт обстановки, имиджевые составляющие.

Таким образом, маркетинг включает в себя планирование, ценообразование, позиционирование продукции на рынке, продажи. Определение всех этих процессов требуется для составления маркетингового плана, который, в свою очередь, является частью бизнес-плана. Разберём каждую из составляющих и соберём в конце маркетинговый план.

1. Целевой рынок

Людей или компании, которые захотят приобрести вашу продукцию можно называть потенциальными покупателями, целевой аудиторией или целевым рынком. Важно оценить спрос на вашу продукцию, чтобы знать сколько производить, какую цену установить. Знание своей целевой аудитории поможет направить свои усилия по их привлечению, например, через рекламу – таргетированная реклама, то есть реклама, направленная на определённую аудиторию с учётом возраста, пола, социального статуса, интересов.

Для того, чтобы определить свою целевую аудиторию нужно ответить на следующие вопросы [23, С.93]:

1. Кто будет приобретать мою продукцию: люди или компании?
2. Если это физические лица, люди, то какого примерно возраста они будут? Каков их примерный доход? Где они живут? На что они тратят своё время и деньги?
3. Если мои покупатели – компании, то к какой отрасли они относятся? Где они в-основном располагаются?
4. Какие нужды и потребности удовлетворяет моя продукция (товар или услуга)?
5. Сколько примерно потенциальных покупателей живёт в том месте, где я собираюсь открыть свой бизнес?
6. Где сейчас эти потенциальные покупатели покупают товары и услуги, которые я хочу им продать?
7. Какую примерно цену они будут готовы заплатить за мою продукцию?
8. Что я могу сделать для своих потенциальных покупателей, чего пока не делают другие компании?

Задание:

«Целевая аудитория»

Выберите любой товар или услугу, которые есть в вашем сообществе и ответьте на вышеуказанные 8 вопросов для этой продукции.

Ответив на эти вопросы, можно составить профиль потребителя вашей продукции.

Таблица 8. Профиль потребителя продукции

Характеристики потребителя	Пример: «Услуги сопровождения для детей от 5 до 12 лет
Демографические характеристики: возраст, социальный статус (замужем/женат, холостой), пол, профессия, образование, средний доход и пр.	Мамы в возрасте от 23 до 45 лет Средний доход: от 25 тыс. сом
Жизненная позиция, образ жизни	Работающие и живущие в городе
Возможная частота приобретения продукции	Будние дни с 8.00 до 18.00
Местоположение основных потребителей	Весь город

Задание:

«Целевая аудитория и профиль потребителя моей продукции»

Ответьте на вышеуказанные 8 вопросов для той продукции, которую вы выбрали в предыдущей теме. Составьте на основе этого профиль потребителя вашей продукции.

Как предприниматель вы будете думать о потребностях своих покупателей каждый день. Только постоянно оценивая свой рынок вы будете готовы удовлетворять постоянно меняющиеся требования и быть «на плаву».

После определения целевого рынка можно составить маркетинговую стратегию. Она позволит определить потенциальный спрос и спроектировать дизайн продукции, установить цены и продумать рекламу продукции.

2. Маркетинговое исследование

Если данных недостаточно, в общеизвестных источниках вы не нашли то, что вам нужно, то вы можете провести собственное маркетинговое исследование. Маркетинговое исследование представляет собой сбор, запись и анализ информации о покупателях, конкурентах и продукции. Крупные маркетинговые исследования обычно стоят больших денег и занимают много времени, но известные компании идут на это для того, чтобы улучшить свою маркетинговую стратегию, а следовательно, увеличить продажи и прибыли. Есть профессии маркетологов и такие вакансии, и даже целые отделы имеются во всех крупных компаниях.

Исследование рынка следует проводить на постоянной основе, хотя бы в самом простом виде, физически присутствуя в точках продажи товаров, как ваших, так и конкурентов, узнавая какие новинки появились, какими методами пользуются конкуренты, какова ценовая стратегия и др.

Если вы решили провести маркетинговое исследование, то:

1. Сначала нужно определить какие данные вам нужны. Например, может вы хотите открыть магазин с товарами для домашних животных в одном из спальных районов вашего города, тогда вы хотите узнать много ли проживает в этом районе людей, у которых есть домашние животные.

2. Определите, как вы будете собирать данные: проведёте опрос по телефону, проведёте анкетирование по квартирам или будете наблюдать во дворах, а может вы используете интернет-технологии для опроса.
3. Составьте вопросы на основе того, какие данные вам нужны.
4. Соберите данные.
5. Проанализируйте данные.
6. Действуйте!
7. Через некоторое время оцените эффективность вашего исследования.

Справка: В интернете есть бесплатные сервисы, с помощью которых вы можете составить опросник, провести опрос и проанализировать данные. Два самых популярных сервиса: Google формы и SurveyMonkey. Эти сервисы позволяют отправить ваш опросник для заполнения по электронной почте, через мессенджеры WhatsApp, Telegram и другие или опубликовать опросник в социальных сетях. Также они сразу вам предоставят простой анализ полученных данных по частоте ответов.

Задание:

«Маркетинговое исследование»

Составьте опросник из 5-8 вопросов и проведите маркетинговое исследование для вашей продукции. Проанализируйте данные.

3. Анализ конкурентов

Обдумывая становление своего бизнеса нужно всегда учитывать наличие конкурентов и «знать их в лицо» для того, чтобы убедиться, что вы предлагаете продукцию по крайней мере такого же качества и по ценам не дороже, чем ваши конкуренты, иначе вы рискуете лишиться всех потребителей [23, С.107].

Для того чтобы провести анализ своих конкурентов нужно сделать следующее:

1. Составьте список своих конкурентов. Это можно сделать, поискав в интернет-поисковиках, через хештэги в Инстаграм или пообщавшись с потребителями, где они чаще всего покупают такую продукцию.
2. Проанализируйте ассортимент, который предлагают ваши конкуренты и по каким ценам. Посмотрите, как они отличаются от вашей продукции и цен.
3. Попробуйте сделать список преимуществ и недостатков ваших конкурентов. Например, удачное месторасположение, программа лояльности для постоянных покупателей, запоминающаяся реклама, отсутствие прайс-листа на страничке в социальных сетях и др. Все преимущества и недостатки вы можете использовать для своей маркетинговой стратегии.
4. Обратите внимание на историю ваших конкурентов: сколько времени им понадобилось для раскрутки, сколько подписчиков в социальных сетях, какие комментарии оставляют потребители под их постами.

Таблица 9. Анализ конкурентов

Конкурент	Ассортимент	Цены	Преимущества	Недостатки	Другие особенности
Конкурент 1					

Конкурент 2					
….					
Мой бизнес					

Задание: **«Анализ моих конкурентов»**

Проведите анализ конкурентов вашей продукции. Проанализируйте данные, сделайте выводы. По каким характеристикам вы лучше, по каким хуже? На что вы не обращали внимания до проделанного анализа конкурентов?

4. Маркетинговая стратегия

В самом простом понимании маркетинговая стратегия представляет собой цели, которые вы хотите достичь + маркетинговый план по достижению этих целей. Цели должны быть «умными» (SMART-цели – см. подробнее в Главе 2). Цели должны отражать ваши кратко-, средне- и долгосрочные планы на бизнес. Есть тонкая грань между целями бизнеса и маркетинговыми целями. Увеличение уровня продаж, прибыльности, рентабельности – это цели бизнеса, о которых мы говорили в Главе 5. А вот привлечение новых клиентов, удержание покупателей, увеличение частоты покупок – это маркетинговые цели. Различают:

1. **Краткосрочные цели** – это то, чего вы хотите достичь в течение года с момента запуска бизнеса. Это влияет на стратегию, которую вы выберете. Например, вы хотите наработать клиентскую базу, тогда, возможно, вы постараетесь держать цены на низком уровне по сравнению с вашими конкурентами, тратить больше на рекламу и продвижение.
2. **Среднесрочные цели** – это то, чего вы хотите достичь в течение 2-5 лет с момента запуска бизнеса. Обычно стратегия учитывает достижение краткосрочных целей, но среднесрочные цели необходимо ставить сразу, чтобы быть уверенным, что маркетинговая стратегия сделает возможным достижение среднесрочных целей в будущем. Например, у вас на начальном этапе интернет-магазин и в течение 1-2 лет ваша бизнес-цель – открыть бутик в торговом центре, тогда вам заранее надо учитывать стоимость аренды, площадь стандартных бутиков, необходимые инструменты, ассортимент продукции.
3. **Долгосрочные цели** – это то, чего вы хотите достичь в течение 5 и больше лет с момента запуска бизнеса. Допустим, вы начинаете с перепродажи одежды, но в будущем хотите запустить собственную линию одежды (бизнес-цель), тогда, например, вам заранее необходимо продумать название для вашего интернет-магазина в краткосрочном периоде, которое затем может стать наименованием бренда вашей одежды (это маркетинговая цель).

Задание: **«Маркетинговые цели»**

Вернитесь к заданию «Резюме моего бизнес-плана» из Главы 5. Оцените критически бизнес-цели, которые вы поставили. С учётом приведённой информации по кратко-, средне- и долгосрочным целям, сформулируйте ваши маркетинговые цели.

Маркетинговая стратегия включает в себя также и стратегии продвижения товара, о котором мы будем говорить ниже в данной теме. Здесь стоит упомянуть, что продвижение товара, его позиционирование зависит от того, какую изначально маркетинговую стратегию выбирает бизнес в зависимости от вида деятельности, которым он занимается. Здесь наиболее популярна так называемая матрица Ансоффа, которая описывает 4 основные маркетинговые стратегии.

Таблица 10. Матрица маркетинговых стратегий Ансоффа

	Традиционный товар	**Новый товар**
Традиционный рынок	**Более глубокое проникновение на рынок:** увеличение спроса, частоты покупок, переключение покупателей других производителей	**Развитие (совершенствование) товара:** создание новых товаров или их усовершенствование (новая разновидность, упаковка)
Новый рынок	**Расширение границ рынка:** выход на новые рынки с прежним товаром – поиск новых групп потребителей	**Диверсификация:** выход предприятия в новые для себя сферы деятельности, когда возможности на традиционном рынке исчерпывают себя

5. Цена продукции

Цена – это то, сколько на самом деле платят потребители за товар или услугу. Ваша цена должна быть достаточно низкой, чтобы привлечь покупателей, но в то же время достаточно высокой, чтобы окупать издержки и приносить прибыль.

Почему так получается, что в рыночной экономике обычно всем достаточно товаров и услуг? Потребители мотивированы покупать, чтобы удовлетворить свои потребности, продавцы/производители мотивированы получением прибыли, удовлетворяя потребности потребителей.

Есть две силы в экономике, которые позволяют нам понять, как взаимодействуют потребители и производители и как это взаимодействие влияет на цену – это спрос и предложение.

Сторону предложения представляют собой производители. Вспомните, одно из заданий, где вы давали частные уроки по обучению комузу. Допустим, если цена одного часа будет составлять 300 сом, то вы готовы тратить каждый день по 4 часа на уроки. Если ваши ученики не хотят платить 400 и готовы платить 150 сом, то вы ещё подумаете, стоит ли вообще этим заниматься, так как вам нужно тратить деньги на проезд, питание и вообще это время вы могли бы потратить на что-то другое (это называется альтернативными

возможностями). А если вдруг цена возрастёт до 450 сом, то возможно вам захочется тратить больше 4 часов на эти уроки. То есть чем выше цена, тем выше ваше предложение. Но больше 6 часов в день вы потратить на преподавание комуза не сможете, так как заняты учёбой в колледже, то есть такой ресурс как время в вашем случае ограничен.

Сторону спроса представляют собой потребители. Допустим, по цене 300 сом за час вы можете позволить себе приобрести 1 урок в неделю. Если цена упадёт до 150 сом, то возможно вы захотите заниматься 2 часа в неделю. А вот при цене 450 сом за час вы откажетесь от приобретения этих курсов и поищете другого учителя. То есть чем ниже цена, тем выше спрос на продукцию.

Тогда, когда спрос встречает предложение формируется **равновесная цена на продукт**. При этой цене спрос равен предложению. В нашем примере равновесной ценой является 300 сом. По цене ниже равновесной производители продавать не хотят, а по цене выше 300 покупатели не хотят покупать.

Задание:

«Формирование цены на рынке»

Приведите пример торга о цене на любой продукт на базаре. Объясните сторону спроса и сторону предложения и покажите формирование равновесной цены.

Но если вам необходимо научиться игре на комузе и в вашем городе нет другого учителя, то возможно вы сможете найти какие-то дополнительные источники, сократите свои другие расходы и приобретёте уроки по 350 сом в час, то есть продукция редкая и заменителей у неё нет. Тогда можно сказать, что этот учитель игры на комузе является монополистом в вашем городе, он единственный поставщик данной услуги, а это значит, что он может устанавливать цены выше равновесной и у покупателя не будет другого выбора, кроме как купить его продукцию. Помимо монополии есть и другие рыночные структуры, рассмотрим их вкратце, чтобы понимать, как количество производителей одного и того же товара влияют на цену.

Таблица 11. Типы рыночных структур и их влияние на цену

Тип рыночной структуры	Монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция	Совершенная конкуренция
Характеристика	один производитель уникальной продукции	несколько производителей производят примерно одинаковую продукцию	достаточное количество производителей производят продукцию немного отличную друг от друга	большое количество производителей производят одинаковую продукцию

Влияние на цены	значительное, но не абсолютное, ибо если повышать цену бесконечно, то в итоге покупатели могут решить обходиться без этой продукции	достаточное, возможен сговор с конкурентами о ценах	незначительное	нет влияния, так как много заменителей
Пример	газ, электричество	операторы мобильной связи	рестораны	сельскохозяйственная продукция

Вопрос:

Вспомните как часто вы стрижётесь. Сколько стоит ваша стрижка в том месте, где вы обычно это делаете? Отличается ли стоимость стрижки в других парикмахерских? Что способствует более высокой или более низкой цене на стрижку на ваш взгляд?

Задание:

«Тип рыночной структуры для моей продукции»

Учитывая результаты Задания «Анализ моих конкурентов» предположите к какому типу рыночной структуры относится рынок вашей продукции. При определении цены нужно ли вам будет иметь ввиду диапазон цен ваших конкурентов?

На цену продукции влияют не только спрос и предложение, но также и издержки, которые вы несёте при производстве продукции. То есть предпринимателям необходимо посчитать сколько стоит произвести их продукцию. Вспомните о факторах производства из Главы 1.

Каждый бизнес имеет постоянные и переменные издержки. **Постоянные издержки** – это издержки, которые вы несёте вне зависимости от того, сколько продукции вы хотите произвести (например, арендная плата, расходы на коммунальные услуги, заработная плата административного персонала, некоторые виды налогов и др.). **Переменные издержки** зависят от количества произведённой продукции (например, затраты на сырьё и материалы, заработная плата работников и др.).

Например, вы решили открыть пекарню. Вне зависимости от того, продадите вы 20 булок и пирогов или 100 вам нужно платить арендную плату, амортизацию оборудования, базовую ставку оплаты продавца, охранника. Это ваши постоянные затраты. Вы их будете платить даже если не продадите ничего. А вот расходы на покупку муки и сахара, то есть сырья и материалов, газа, электроэнергии напрямую зависят от количества произведённой продукции. Это ваши переменные издержки. Для примера и простоты подсчёта допустим, что вне зависимости от формы предприятия все налоги, которые выплачивает данная пекарня уже включены в стоимость постоянных и переменных издержек.

Важно понимать разницу между постоянными и переменными издержками. Бизнес с большими постоянными издержками является более рисковым, потому что если дело не выгорит и бизнес окажется не состоятельным, то всё равно придётся оплачивать счета за аренду, покупку оборудования, тогда как переменные издержки можно сразу прекратить.

Допустим, вы печёте 200 буханок хлеба в неделю. Переменные затраты на производство 200 буханок составляют 1000 сом. Тогда стоимость производства 1 буханки – 1000/200 = 5 сом. Даже если вы увеличите объём производства до 400 буханок, то переменные затраты составят 2000 сом и стоимость продукции останется 2000/400 = 5 сом (переменные затраты на 1 буханку).

Пусть постоянные издержки составляют 500 сом в неделю, тогда затраты на производство 1 буханки составляют 500/200 = 2,5 сом. Даже если вы увеличите объём производства до 400 буханок, то постоянные затраты останутся на уровне 500 сом, но стоимость продукции снизится 500/400 = 1,25 сом (постоянные издержки на 1 буханку). Именно поэтому себестоимость продукции крупных предприятий меньше, чем у мелких производителей – это называется **эффект от масштаба**.

Тогда **себестоимость продукции** (сумма всех производственных издержек, постоянных и переменных) при объёме производства 200 буханок в неделю составит 5+2,5 = 7,5 сом.

Таблица 12. Себестоимость единицы продукции

Объём производства	**200 буханок**	**400 буханок**
Постоянные издержки	500 сом	500 сом
Переменные издержки	1000 сом	2000 сом
Совокупные издержки	500+1000 = 1500 сом	500+2000 = 2500 сом
Себестоимость на единицу продукции	1500 / 200 = 7,5 сом	2500 / 400 = 6,25 сом

Почему важна себестоимость? Потому что себестоимость – нижняя граница цены на единицу товара. Если цена продукции равна её себестоимости, то тогда окупаются все издержки производства, но прибыли предприятие не получает.

То есть, при цене 7,4 сома наше предприятие будет работать в убыток. Если цена равна 7,5 сом, то мы выходим в ноль. Если цена 9 сом, то прибыль будет составлять 1,5 сома на каждую буханку хлеба.

Допустим, производя 200 буханок в неделю, вы ожидаете получить еженедельную прибыль в 2000 сом. Тогда получается, что с каждой буханки хлеба вам нужно получить прибыль 2000/200 = 10 сом. При себестоимости в 7,5 сом, чтобы получить ожидаемую прибыль вам нужно установить цену в 17,5 сом.

Тогда, если вы продаёте все 200 буханок по цене 17,5 сом, то ваш доход от реализации = 200 * 17,5 = 3500 сом. Себестоимость производства 200 буханок = 200 * 7,5 = 1500 сом. Тогда ваша прибыль = 3500 – 1500 = 2000 сом.

Таблица 13. Доход и прибыль

Объём производства	**200 буханок**	**400 буханок**
Цена единицы продукции	17,5 сом	17,5 сом
Совокупные издержки (себестоимость)	200 * 7,5 = 1500 сом	400 * 6,25 = 2500 сом
Доход от реализации (выручка)	200 * 17,5 = 3500 сом	400 * 17,5 = 7000 сом

Прибыль	3500 – 1500 = 2000 сом	7000 – 2500 = 5500 сом

Необходимо учитывать все издержки при определении себестоимости, например, вы потратили деньги на рекламный ролик, или вы оплачиваете доставку, или вы покупаете пакеты для фасовки, или вы покупаете маркер для того, чтобы писать цены и пр.

При подсчёте издержек важно не забывать о времени, если вы парикмахер, то сколько часов вы тратите на стрижку, если у вас есть пекарня, то сколько времени у вас уходит на то, чтобы приготовить выпечку и развести её и т.д.

Получается, что максимизация прибыли может также зависеть от снижения себестоимости продукции.

Вопрос:

Каковы могут быть пути снижения себестоимости? Как они могут повлиять на качество продукции (товаров и услуг)? Приведите примеры.

Таким образом, на цену вашей продукции влияют:

- цены конкурентов;
- себестоимость продукции (ваши издержки);
- норма прибыли (прибыль, необходимая для деятельности предприятия);
- денежное определение того, сколько потребители готовы платить за продукцию, то есть ценность продукта для потребителей;
- ваш цели (сезонное привлечение клиентов, распродажа остатков и пр.).

Задание:

«Расчёт себестоимости и цены моей продукции»

Попробуйте посчитать себестоимость вашей продукции и определите цену на неё. Учитывайте все факторы, обозначенные выше. Какие сложности у вас возникли при выполнении задания?

Дополнительные методы ценообразования:

- установление цены по психологическому признаку:
  - цена престижа – это когда устанавливаются высокие цены для создания ощущения высокого качества и престижности продукции;
  - эффект «круглых» цен: когда цена в 199 сом выглядит гораздо привлекательнее цены в 200 сом;
- ценовая скидка, например, стимулирующее ценообразование, когда временно устанавливаются низкие цены для распродажи определённого товара или при первичном входе на рынок для привлечения покупателей, или при покупке 2-х и более единиц товара, или, например, сезонные скидки.

Вопрос:

Какие примеры вы можете привести по дополнительным методам ценообразования?

Задание: **«Дополнительные методы ценообразования»**

Допустим, для вашего массажного салона вам необходимо приобрести 29 полотенец. Продавец полотенец предлагает бесплатную доставку при заказе свыше 1000 сом. Цена одного полотенца – 65 сом. Набор из трёх полотенец стоит 150 сом. Сколько вам нужно будет потратить денег на полотенца и сделают ли вам бесплатную доставку?

6. Позиционирование и брендирование продукции

При совершении покупки покупатели часто ориентируются, в первую очередь, на узнаваемость бренда. Именно поэтому товары с одинаковыми потребительскими свойствами, но разными брендами стоят по-разному, узнаваемый бренд даёт большую прибавку к цене. Позиционирование продукции означает то, как вы закрепите в умах своих потребителей образ вашего товара или услуги, а брендирование – это то, что помогает определить вашу продукцию: название, логотип, характеристики, фирменный стиль. Например, когда мы слышим музыку и слова «Праздник к нам приходит, праздник к нам приходит…» нам сразу хочется добавить «Всегда Кока-Кола» и мы представляем красный грузовик с гирляндами и «запах» Нового года.

Стоит иметь ввиду при определении стратегии позиционирования товаров и на какую аудиторию он рассчитан, как и упоминалось ранее. Собираетесь ли вы продавать продукцию внутри района, города, области, страны или собираетесь выходить на внешние рынки.

Области брендирования:

- брендирование продукции: нанесение вашего логотипа на каждый товар (фирменная упаковка, фирменный пакет, наклейки)
- брендирование места (магазина, офиса): оформление вывески магазина, входа в магазин, баннерные стенды, меню, интерьер, офисные таблички, ручки, папки, ежедневники, календари, кружки, флажки
- брендирование транспорта: нанесение на автомобиль, микроавтобус или мопед фирменного логотипа, покраска в цвета вашего бренда или брендирование общественного транспорта, тогда, перемещаясь, увеличивается охват аудитории.
- брендирование внешнего вида персонала: фирменная одежда, аксессуары, шарфы, галстуки, кепки, бейджики
- брендирование сувениров: подарки с фирменной символикой, то, чем потребители пользуются всегда и, соответственно, подарки постоянно будут напоминать вашему потребителю о вашей продукции (календари, кружки, футболки, кепки, блокноты и пр).

Задание: **«Брендирование моей продукции»**

Придумайте название вашего предприятия или название для продукции. Как будет выглядеть ваш логотип? Нарисуйте. Какие из областей брендирования вы выберете для старта вашего бизнеса? Перечислите характеристики вашей продукции.

Брендирование продукции	Брендирование транспорта

Брендирование сувениров	Брендирование внешнего вида персонала	Брендирование места

Рисунок 12. Области брендирования[1]

Кейс:

Упаковка имеет значение [23, С.128, адаптировано]

Катя разработала новую линию шампуня для собак. Она потратила много времени на определение состава шампуня, так, чтобы он был безопасным для собак. Следующий её шаг – это выбор того, как упаковать шампунь. Она решила не идти по пути шампуней в бутылках, а сделать одноразовые упаковки шампуней. Она придумала также размещать в коробочке по 6 таких одноразовых упаковок, установила цену и запустила продажи.

Первоначальные продажи были неплохими, но повторных заказов от тех же клиентов не поступало. Через три месяца её доходы значительно сократились. Поддерживать бизнес в таком состоянии она не могла, потому что денег не хватало на покрытие постоянных издержек.

Катя решила провести исследование путём опроса своих потребителей, чтобы выяснить почему они перестают заказывать её шампунь. Первые 10 покупателей, с которыми она связалась, сообщили ей, что хоть шампунь и хороший, но упаковка была очень неудобной. Им было тяжело удерживать собаку, открывая одной рукой одноразовый пакетик с шампунем и выдавливать его. Тут Катя поняла, что допустила большую ошибку в выборе формы упаковки. Но так как она потратила все деньги на выпуск этой

[1] Рисунки с официального сайта ЗАО «Альфа-Телеком»: www.megacom.kg

партии шампуня в одноразовых упаковках, она не знала, что можно сделать и свернула свой бизнес.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Что нужно было сделать Кате, чтобы избежать этой ошибки?
2. Что могла предпринять Катя, чтобы избежать закрытия своего бизнеса?

7. Продажа (сбыт) продукции (распространение, дистрибуция) и месторасположение

Это важный компонент маркетингового плана, который включает месторасположение вашего предприятия и методы, с помощью которых потребители могут приобрести ваш товар. Необходимо удостовериться, что нужная продукция находится в нужном месте в нужное время.

Каналы сбыта продукции – это путь, который преодолевает товар или услуга от момента производства до момента потребления. Выбор правильного канала сбыта продукции помогает сохранить время и уменьшить себестоимость продукции.

Каналы сбыта продукции могут быть прямыми, когда производитель сам реализует свою продукцию, например, через свой магазин, и непрямыми, когда в процессе продажи конечному потребителю участвуют от одного до многих посредников [23, С.149, адаптировано].

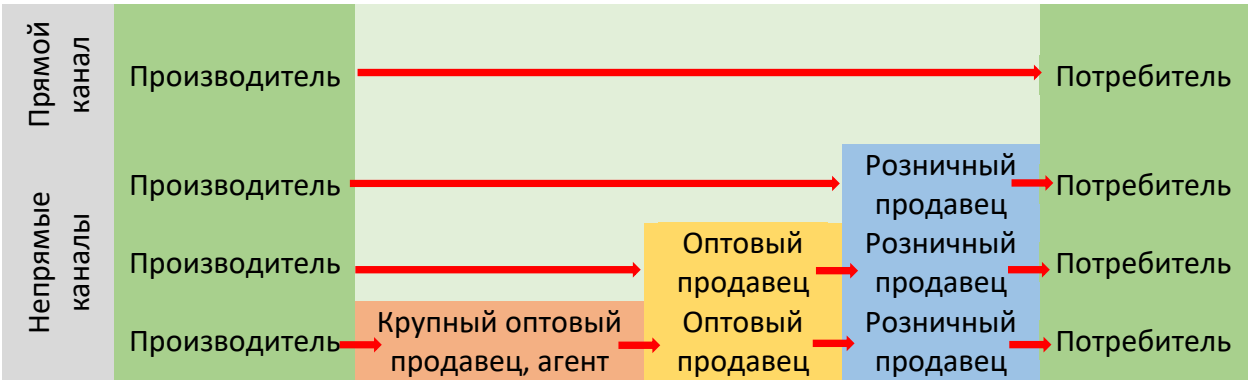


Рисунок 13. Каналы сбыта продукции

Ваш бизнес может находиться на любом из этих этапов, например, в розничной торговле, перепродавая готовую продукцию.

Производители услуг зачастую не имеют посредников и продают напрямую своим потребителям, потому что производство и потребление происходит в одно и то же время. Например, если вы кушаете в кафе, то здесь нет посредников, еду приготовили и вы съели там же. А если же вы заказываете еду домой, например, через курьерскую службу, то появляется посредник в виде курьерской службы и, соответственно, ваши расходы на покупку еды увеличиваются.

Задание:

«Альтернативные каналы сбыта»

Допустим, вы живёте на Иссык-Куле и ваша семья занимается копчением рыбы. Вы активно продаёте рыбу во время сезона: летом и ранней осенью. В остальное время покупателей не так много.

Опишите, как бы вы могли увеличить ваши продажи в течение всего года.

При физической продаже продукции крайне важны коммуникативные навыки продавца (см. подробнее в Теме 2). Помимо этого, важны знания о продукции, её свойств, преимуществ и умение эти преимущества показать.

«В аду продавцы-консультанты встречают «новобранцев» словами: «Рекомендую этот котёл, сам варюсь в таком же»» (народный анекдот).

Месторасположение вашего бизнеса может иметь решающее значение, если бизнес связан с посещаемостью людей. Например, если вы владелец магазина по продаже одежды, то вероятнее всего вы захотите открыть бутик в крупном торговом центре, где проходимость будет выше. Или салоны красоты, рестораны, пекарни и др.

Месторасположение бизнеса играет меньшую роль, например, для производителей, нет смысла искать дорогое помещение под швейный цех в центре города, с таким же успехом его можно расположить и в других районах. Или сервисы по чистке ковров, которые могут располагаться ближе к спальным районам.

Есть ещё одна разновидность месторасположения, которая требует минимума затрат, особенно, на начальном этапе – это, например, у вас дома. Особенно, если вы решили заняться интернет-продажами. Однако, здесь имеются разные недостатки, попробуйте их обсудить с вашими одногруппниками.

Вопрос:

При выборе месторасположения вашего бизнеса необходимо ли учитывать расположение бизнеса ваших конкурентов? Почему?

Наряду с месторасположением бизнеса играет значение также и планировка помещения, то есть что и где будет располагаться, где будет касса и пр.

Задание:

«Месторасположение моего бизнеса и канал сбыта»

Что необходимо для успешной продажи вашей продукции? Имеет ли значение высокая проходимость (вспомните Задание «Целевая аудитория и профиль потребителя моей продукции»)? Где располагается целевая аудитория вашей продукции? Выберите наиболее подходящее месторасположение для вашего бизнеса. Канал сбыта вашей продукции прямой или нет?

8. Продвижение продукции и привлечение покупателей

«Людям нравится то, что нравится другим, – отмечает Касс Санстейн в своем увлекательном исследовании на тему успеха «Звездных войн». – Если где-то много шума, большинство из нас хочет знать, с чем он связан». Именно такую реакцию должна создавать наша маркетинговая кампания». (Р.Холидей. Как создавать и продвигать творческие проекты. Попурри: 2018. 256с.)

Какой бы замечательной не была продукция, вы не сможете ничего продать, если покупатели не знают о ней. Под продвижением нужно понимать комплекс всех маркетинговых коммуникаций и ходов, направленных на привлечение внимания потребителей к продукции, формирование знаний о продукции и потребности в его приобретении.

Главной формой продвижения продукции является реклама. Реклама позволяет потребителям узнать о существовании вашей продукции, о её характеристиках, создаёт позитивный образ и не даёт забывать о ней.

Справка: Начиная с 2017 года мировые затраты на интернет-рекламу превысили затраты на рекламу на телевидении и уже составляют около 50% всего рекламного рынка, то есть столько же сколько реклама на телевидении, в печатных изданиях, радио и пр. вместе взятые. Например, по данным официального сайта компания Амазон потратила в 2019 году 11 млрд. долл. на рекламу. Компании тратят на рекламу в-среднем 12% от годового дохода, крупные – 13-14%, мелкие компании – 10%.
Источник: www.gartner.com

Когда вы ищете какой-то товар или месторасположение фирмы, то, первым дело, вы спросите у всемогущего сети интернет. Неудивительно, что интернет-рекламы с каждым годом становятся популярнее. Интернет даёт возможность бизнесу взаимодействовать с потребителями через странички в социальных сетях, комментарии, группы в мессенджерах.

Видов интернет-рекламы много, среди них постоянные (статичные) рекламные баннеры на сторонних сайтах (новостных и пр.), всплывающая реклама, реклама-обои (появляется на весь экран на несколько секунд), рассылка через электронную почту и др.

Не стоит сбрасывать со счетов рекламу на телевидении (самый дорогой вид рекламы), на радио, в газетах и журналах, а также наружная реклама, напр., на билбордах (очень любят этот тип рекламы политические деятели и партии во время предвыборных кампаний, распространение кепок, футболок, ручек с названием и логотипом компании, выступая спонсором на разны мероприятиях.

Вопрос:

Какие рекламные акции вы можете вспомнить? Были ли они удачными, на ваш взгляд? Почему они запомнились вам?

Выбор наиболее подходящего вида рекламы зависит от вашего бюджета и целевой аудитории.

Справка: В последние годы набирает популярность новая хорошо оплачиваемая профессия SMM-специалиста. SMM расшифровывается как Social Media Marketing, т.е. продвижение в социальных сетях. SMM-специалист занимается созданием, ведением, развитием, раскруткой страниц, групп, пабликов, аккаунтов в социальных сетях, включая мессенджеры, также созданием контента, фото, видеоматериалов,

ведением рекламы в социальных сетях, общением с подписчиками, работой над репутацией, нейтрализацией негативных отзывов. Для того, чтобы получить профессию SMM-специалиста достаточно закончить курсы и получить сертификат, как в принципе, можно подобрать и онлайн-курсы.

Задание:

«Реклама моей продукции»

Придумайте содержание рекламы вашей продукции и где вы будете её рекламировать. Подумайте над слоганом для вашей продукции.

9. Удержание покупателей

Недостаточно привлечь покупателей, нужно их сохранить. Во-первых, прислушивайтесь к своим покупателем и давайте обратную связь (проводите опросы, спрашивайте мнение, не игнорируйте неудовлетворительные отзывы, они важны, чтобы увидеть свои недостатки и исправить их). Например, кулинария «Аладдин» в г.Бишкек всегда после заказа пишет сообщение в WhatsApp и спрашивает удовлетворён ли потребитель выпечкой. Это создаёт для клиентов ощущение постоянной связи, того, что они небезразличны бизнесу, что очень важно.

Во-вторых, не забывайте о разных стратегиях по сохранению покупателей, чтобы даже если у потребителя есть выбор он всё равно предпочитал вас. Например, накопительные карты, бонусные карты, карты постоянных покупателей, которые предоставляют лучшие условия, поздравления с днём рождения своих постоянных покупателей. Например, когда потребитель выбирает авиабилеты, то если у него есть карта, допустим, Turkish Airlines, то он наверняка среди разных вариантов выберет рейсы данной авиакомпании, потому что с картой ему доступны накопления бонусных миль, он без очереди проходит на посадку, в некоторых аэропортах имеются специальные залы отдыха для обладателей карт с различными удобствами и др.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

После того, как вы поставили цели, сделали описание продукта, определили целевую аудиторию, составили профиль потребителя вашей продукции, провели маркетинговое исследование и проанализировали своих конкурентов, наступило время составить маркетинговый план.

Структура маркетингового плана состоит из следующих элементов:

1. Поставьте SMART-цели. Они могут касаться выхода товара на рынок, открытия магазина, увеличения посещаемости сайта, привлечения новых покупателей, увеличение среднего чека, организации разных мероприятий по продвижению продукции. Обязательно, помните про сроки достижения целей.

2. Проведите ситуационный анализ для представления рынка продукции. Опишите отрасль, к которой относится ваш бизнес. Для этого нужно будет провести небольшое исследование, которое включает следующие элементы:

- ❖ внешние факторы, которые могу повлиять на ваш бизнес (поставщики, конкуренты);

- ❖ тренды и прогнозы по отрасли (например, прогнозы развития швейной промышленности);
- ❖ технологии, которые влияют на развитие этой отрасли.

3. Опишите товар или услугу и покажите, чем они отличаются от тех, что уже есть на рынке. Выделите уникальные свойства вашей продукции и в чём выиграют покупатели от приобретения именно вашей продукции. Сделайте SWOT-анализ с описанием сильных и слабых сторон вашего предприятия, возможностей и угроз для роста продаж и прибыли.

4. Определите вашу целевую аудиторию и составьте профиль потребителя вашей продукции.

5. Сделайте анализ конкурентов. Проанализируйте насколько велик рынок, на который вы собираетесь выйти, кто ваши основные конкуренты и как вы собираетесь выиграть в конкурентной борьбе.

6. Месторасположение вашего бизнеса обеспечивает доступность вашей продукции для потребителей.

7. Стратегия ценообразования.

8. Стратегия продвижения продукции.

Вкладка:

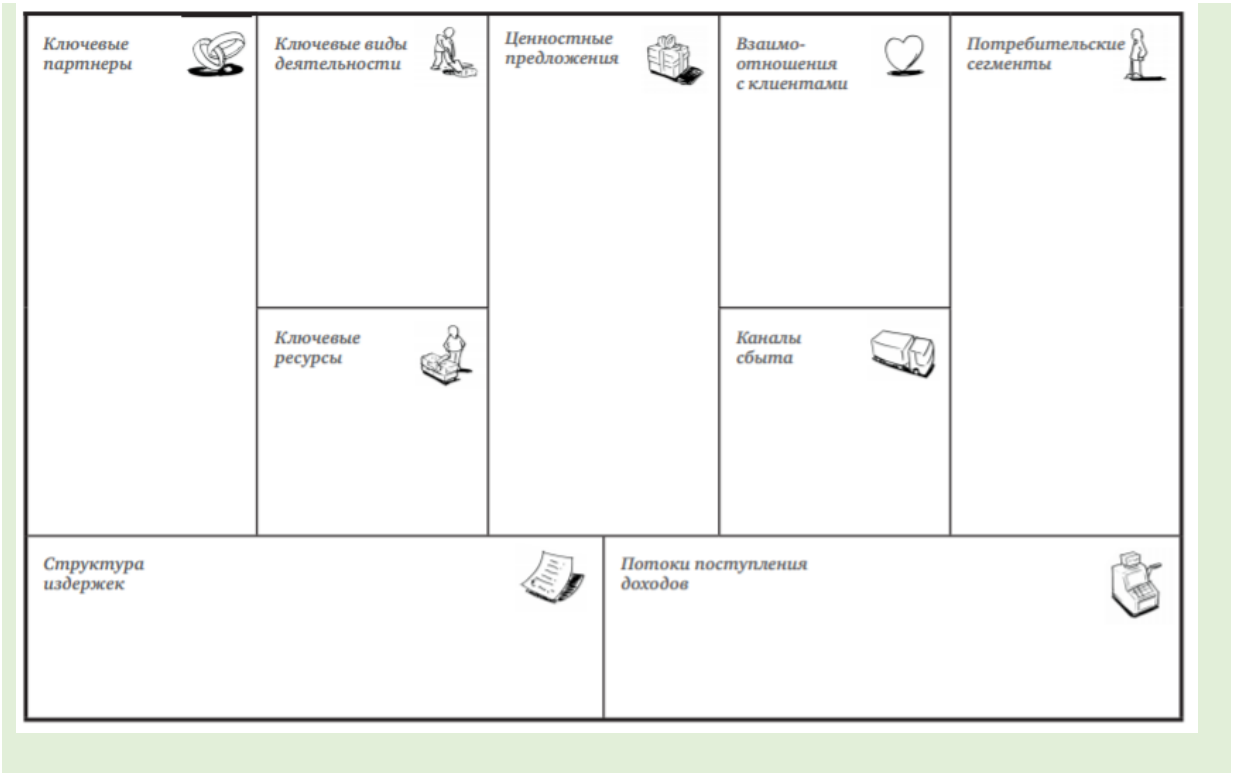
Шаблон бизнес-модели CANVAS

Одним из популярных шаблонов простого бизнес-моделирования является модель, предложенная А.Остервальдером и И.Пинье – бизнес-модель CANVAS.

«Бизнес-модель служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации» [35, С.20].

Данный шаблон состоит из 9 блоков, который позволяет представить деятельность организации на одном листе, ниже следует сама таблица из книги авторов [35, С.50]. Логика построения модели такова:

1. сначала необходимо определиться с потребителями:
2. после этого определяем, какие ценности они у нас покупают, по каким каналам сбыта их получают и какие взаимоотношения с ними мы выстраиваем;
3. рассчитываем потоки доходов и необходимые ресурсы;
4. расписываем ключевые действия, которые необходимы нам для работы;
5. не забываем о партнерах и поставщиках;
6. на последнем этапе изучаем структуру расходов.



Выводы:

- Маркетинг представляет собой комплекс процессов – планирование, продвижение, продажи продукции, которые необходимы для определения потребностей потребителей и их удовлетворения.
- Перед тем как начать бизнес необходимо определить, кто является потенциальными покупателями вашей продукции, т.е. определить целевую аудиторию. Один из важнейших аспектов бизнеса – понимание потребностей потребителей. Составление профиля покупателя вашей продукции может в этом помочь.
- Чтобы выяснить, что хотят потребители проводят маркетинговое исследование. Маркетинговое исследование представляет собой сбор, запись и анализ информации о покупателях, конкурентах и продукции.
- Предпринимателю необходимо проводить анализ своих конкурентов для того, чтобы не остаться в проигрыше и улучшать свою стратегию ведения бизнеса. Анализ конкурентов включает в себя исследование ассортимента продукции, ценового диапазон, преимуществ и недостатков всех ваших конкурентов.
- Важно не только привлечь, но и удержать покупателей. Для этого необходимо всегда узнавать мнение клиентов, давать обратную связь, предлагать разные программы скидок, накоплений и пр.
- Маркетинговая стратегия включает в себя маркетинговый план и маркетинговые цели. Она определяет как вы эти цели будете достигать.
- Маркетинговый план обычно включает информацию о продукции и его характеристиках, целевую аудиторию, анализ конкурентов, маркетинговый бюджет, месторасположение бизнеса, стратегию ценообразования, стратегию продвижения и продаж продукции.

- Брендирование продукции означает наличие названия, логотипа и дизайна, которые определяют и отличают ваш продукт. Позиционирование – это создание образа продукции в умах потребителей.
- Цели бизнеса в ценообразовании могут быть разными: максимизация прибылей, атака на конкурентов (низкими ценами), привлечение потребителей (первоначальное, сезонное).
- Ценообразование – это сложный процесс. На цену влияют спрос и предложение товара, постоянные и переменные издержки, себестоимость, цены конкурентов, психологический фактор, ценовые скидки, количество посредников, узнаваемость бренда, качество обслуживания и пр.
- Реклама играет большую роль в продвижении товаров, рассказывая потребителю о существовании продукции, его свойствах, преимуществах и не давая ему забывать о ней. Интернет-рекламы с каждым годом становятся популярнее.
- Навыки продажи крайне важны, они включают в себя хорошие коммуникативные навыки, знание продукции, его свойств, умение показать преимущества продукции.
- Месторасположение может иметь решающее значение для видов бизнеса, связанных с физической посещаемостью, в-основном, это сфера услуг, для производственного бизнеса больше имеют значение меньшая стоимость аренды и доступность дешёвой рабочей силы.

Контрольные вопросы:

1. Что такое маркетинг и почему он важен для бизнеса?
2. Как определить целевую аудиторию для вашей продукции?
3. Какие характеристики включает в себя профиль потребителя?
4. Каковы шаги при проведении маркетингового исследования?
5. Для чего и как делают анализ конкурентов?
6. Какие стратегии используются для сохранения/удержания покупателей?
7. Почему важно ставить кратко-, средне- и долгосрочные цели при разработке маркетинговой стратегии?
8. Охарактеризуйте матрицу маркетинговых стратегий Ансоффа.
9. Какие основные каналы сбыта бывают?
10. Для чего нужна реклама?
11. Какое значение имеет месторасположение бизнеса для различных типов бизнеса?

Задания для самостоятельной работы:

1. Просчитайте и критически осмыслите статью «Советы по бизнесу: 16 простых советов, как открыть ресторан здорового питания в Бишкеке» (Источник: https://limon.kg/news:68438). Какие советы даёт предприниматель в области маркетинга? Какие советы вы возьмёте на вооружение при составлении вашего бизнес-плана?
2. Возьмите первую попавшуюся рекламу в интернете, по ТВ или в газете и на основе этой реклам ответьте на 8 вопросы по определению целевой аудитории. Что бы вы улучшили в этой рекламе?
3. Найдите актуальный список самых дорогих брендов. Пользуетесь ли вы брендами из первой 10-ки? Какие заменители этих товаров вы можете назвать?

4. Побеседуйте с бизнесменами в вашем сообществе, спросите какие преимущества и недостатки они видят в месторасположении их бизнеса. На ваш взгляд, сильно ли зависит успешность этих предприятий от их месторасположения?

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	**ШАГ 6**
Пояснение	Постановка маркетинговых целей и составление маркетингового плана является часть бизнес-плана.
Что делать?	1. Сформулируйте маркетинговые цели (результаты Задания «Маркетинговые цели»). 2. Составьте маркетинговый план для вашей продукции (результаты заданий «Целевая аудитория и профиль потребителя продукции», «Анализ моих конкурентов», «Расчёт себестоимости и цены моей продукции», «Брендирование моей продукции», «Месторасположение моего бизнеса и канал сбыта», «Реклама моей продукции».

ГЛАВА 7. ПЛАНИРУЙ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ!

Цель	Научиться делать подсчёт необходимого стартового капитала и планировать доходы и расходы предприятия.
Результаты обучения	○ способен посчитать необходимый стартовый капитал; ○ умею делать расчёт ежемесячных расходов предприятия; ○ могу составить план доходов и расходов и вывести баланс; ○ отличаю план доходов и расходов от движения денежных средств.

Для того, чтобы оценить перспективы своего предприятия необходимо посчитать расходы и прибыль. В зависимости от масштабов бизнеса, вида производимой продукции такие расчёты могут дифференцироваться по степени сложности. Здесь будет приведён несложный способ подсчёта доходов и расходов.

На этом этапе у вас уже есть бизнес-идея, вы знаете кто ваш потребитель, вы посчитали себестоимость и определили цену продукции. Нужно понимать, что основополагающей целью бизнеса является получение прибыли, получение денег, а деньги любят счёт – их нужно планировать. Для этого необходимо:

1. Перечислить стартовые расходы
2. Перечислить ежемесячные расходы
3. Сделать подсчёт в табличном редакторе, например, Microsoft Excel
4. Посчитать приблизительные доходы
5. Посчитать прибыль, то есть вывести баланс, когда баланс станет положительным – это будет означать выход на безубыточность.

Рисунок 14. Этапы планирования доходов и расходов

Разберём подробнее каждый шаг.

Стартовые расходы – это расходы, которые вы несёте единожды в самом начале своего бизнеса. Это могут быть:

- ремонт помещения;
- мебель,
- компьютеры и программное обеспечение, принтеры;
- телефоны, проведение коммуникаций, интернета;

- оборудование, в том числе специальное;
- юридические услуги (консультации при регистрации предприятия и пр.);
- канцелярия, офисные принадлежности;
- маркетинг, создание сайта и пр.

Бизнес может начать окупаться через несколько месяцев, а может и через год. Поэтому важно на начальном этапе учитывать и **ежемесячные расходы**, по крайней мере, на 3 месяца. Ежемесячные расходы – то, на что необходимо тратить деньги каждый месяц. Например:

- заработная плата сотрудников;
- арендная плата;
- оплата коммунальных услуг;
- налоги, покупка патента;
- расходы, связанные со спецификой бизнеса (напр., если вы оказываете парикмахерские услуги, то это могут быть шампуни, бальзамы);
- выплата кредита;
- резервный фонд (запас) – средства на разные непредвиденные ситуации, напр., поднимутся цены на сырьё или подорожает аренда и др.

Все расходы нужно расписывать детально, ни в коем случае не принижая реальные суммы. Сделайте сначала список статей затрат без сумм. Суммы вы впишите на следующем этапе, это позволит избежать страха растущей суммы затрат и желания себя обмануть. Если есть альтернативы, то их тоже нужно вписать, при подсчёте стоимости, они могут помочь оптимизировать расходы (снизить их). После этого нужно вписать цифры, если вы не знаете наверняка стоимость по той или иной статье, то нужно её уточнить, найти текущую информацию по рыночной стоимости.

Потратьте на планирование расходов неделю, обсудите с друзьями, близкими людьми, возможно появятся советы по оптимизации затрат. Не забывайте, что любые ваши действия необходимо подкреплять отчётностью. Например, при закупе, требуйте квитанции, чеки, счета-фактуры. Без этого вы не сможете вести адекватную финансовую отчётность.

Далее для подсчёта требуемых средств можно воспользоваться любым табличным редактором, который также будет подсчитывать суммы и куда каждый месяц можно добавлять информацию по расходам и доходам, например, Microsoft Excel. На следующих этапах к этой таблице нужно будет добавить доходы от продаж и вывести баланс.

Обратите внимание, ежемесячные расходы и доходы вашего предприятия необходимо вписывать накопительно, то есть, к расходам предыдущего месяца прибавлять расходы текущего месяца и так далее. Табличный редактор позволит это сделать без осложнений подсчёта. Доходы так же будут вписываться накопительно. Это делается для того, чтобы подсчитать общую сумму, вложенную по каждой статье затрат на определённый месяц, и вывести баланс, определить месяц, с которого прибыль будет положительной.

Возьмём для примера любой бизнес, связанный с перепродажей, например, одежды. Предположим, что:

- первые два месяца нужны будут услуги SMM-специалиста, которые поможет со страничками в социальных сетях, их продвижением;

- ❖ арендуется помещение в торговом центре, и арендная плата включается в себя эксплуатационные услуги, уборку и др.;
- ❖ требуется первоначальный косметический ремонт в связи с дизайном помещения и в декабре на Новый год некоторое оформление;
- ❖ ежемесячно необходим мобильный интернет для обновления интернет-страничек и деятельности онлайн ККМ;
- ❖ ежемесячно производится закуп товаров для их перепродажи, сумма первого закупа больше ежемесячных трат.

Таблица 14. Подсчёт расходов

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	**РАСХОДЫ**							
2			***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***
3	***Статьи***	***Сумма***	***июль***	***август***	***сентябрь***	***октябрь***	***ноябрь***	***декабрь***
4	**Заработные платы**							
5	SMM-специалист	7000	7000	14000	14000	14000	14000	14000
6	Продавец/кассир	12000	12000	24000	36000	48000	60000	72000
7	**Помещение**							
8	Аренда	15000	15000	30000	45000	60000	75000	90000
9	Ремонт, дизайн	10000	10000	10000	10000	10000	10000	12000
10	Коммуникации	250	250	500	750	1000	1250	1500
11	**Закупки**							
12	Ноутбук	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000
13	Стеллажи, вешалки	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
14	Закуп товара		80000	130000	180000	230000	280000	330000
15	**Прочие услуги**							
16	Питание	300	300	600	900	1200	1500	1800
17	Транспортные расходы	3000	3000	6000	9000	12000	15000	18000
18	Патент, страховка	2500	2500	5000	7500	10000	12500	15000
19	**Резервный фонд**	5000	5000	10000	15000	20000	25000	30000
20	**Всего расходы:**		**182050**	**277100**	**365150**	**453200**	**541250**	**631300**

В данном примере выходит, что затраты на первый месяц составят 182050 сом. Расходы на первые три месяца – 365150 сом, а за первые полгода 631 тыс. сом.

Задание:

«Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для моего бизнеса»

Совершите первые 3 этапа планирования доходов и расходов:

1. Сделайте список стартовых расходов для ведения вашего бизнеса.
2. Сделайте список ежемесячных расходов для ведения вашего бизнеса.
3. Укажите примерную стоимость и подсчитайте затраты, составив подобную таблицу в табличном редакторе.

Настало время для четвёртого и пятого шагов – планирования доходов и прибыли (баланса). Помните, что доходы – это не прибыль. Прибыль – это разница между доходами и расходами. Пример подсчёта доходов и прибыли был также в Главе 6. Продолжим на нашем примере с перепродажей товаров. Метод планирования доходов в зависимости от вида деятельности может отличаться. Например, если вы оказываете услуги по Web-

дизайну, то вы рассчитываете стоимость разных услуг и примерное количество выполненных услуг, при этом можно рассмотреть разные сценарии: минимальные продажи, средние продажи, высокие продажи, называть можно по-разному.

В нашем примере, для простоты расчёта, предположим, что:

- ❖ у нас есть 3 вида товара стоимостями закупа 100, 500 и 800 сом;
- ❖ надбавка составляет 200% к стоимости закупа товара;
- ❖ на время раскрутки магазина расходы на закуп ограничены;
- ❖ целевая аудитория – женщины, в декабре на Новый год и в марте на Всемирный женский день продажи увеличиваются, в январе продажи уменьшаются – это обычные тренды для данного вида экономической деятельности.

Таблица 15. Подсчёт расходов и доходов

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	**РАСХОДЫ**													
2			***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***	***9***	***10***	***11***	***12***
3	***Статьи***	***Сумма***	***июль***	***август***	***сентябрь***	***октябрь***	***ноябрь***	***декабрь***	***январь***	***февраль***	***март***	***апрель***	***май***	***июнь***
4	**Заработные платы**													
5	SMM-специалист	7000	7000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	14000
6	Продавец/кассир	12000	12000	24000	36000	48000	60000	72000	84000	96000	108000	120000	132000	144000
7	**Помещение**													
8	Аренда	15000	15000	30000	45000	60000	75000	90000	105000	120000	135000	150000	165000	180000
9	Ремонт, дизайн	10000	10000	10000	10000	10000	10000	12000	12000	12000	14000	14000	14000	14000
10	Коммуникации	250	250	500	750	1000	1250	1500	1750	2000	2250	2500	2750	3000
11	**Закупки**													
12	Ноутбук	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000
13	Стеллажи, вешалки	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
14	Закуп товара		80000	130000	180000	230000	280000	330000	380000	430000	480000	530000	580000	630000
15	**Прочие услуги**													
16	Питание	300	300	600	900	1200	1500	1800	2100	2400	2700	3000	3300	3600
17	Транспортные расходы	3000	3000	6000	9000	12000	15000	18000	21000	24000	27000	30000	33000	36000
18	Патент, страховка	2500	2500	5000	7500	10000	12500	15000	17500	20000	22500	25000	27500	30000
19	**Резервный фонд**	5000	5000	10000	15000	20000	25000	30000	35000	40000	45000	50000	55000	60000
20	**Всего расходы:**		**182050**	**277100**	**365150**	**453200**	**541250**	**631300**	**719350**	**807400**	**897450**	**985500**	**1073550**	**1161600**
21	**ДОХОДЫ**				***Количество реализованной продукции за месяц***									
22	Товары	***Стоимость***												
23	Товар 1	300	15	20	30	30	30	40	20	30	45	35	35	35
24	Товар 2	1500	14	18	25	25	25	35	18	25	40	30	30	30
25	Товар 3	2400	10	15	20	20	20	30	15	20	35	25	25	25
26	Доход месяца:		49500	69000	94500	94500	94500	136500	69000	94500	157500	115500	115500	115500
27	**Всего доходы:**		**49500**	**118500**	**213000**	**307500**	**402000**	**538500**	**607500**	**702000**	**859500**	**975000**	**1090500**	**1206000**
28	**БАЛАНС**		**-132550**	**-158600**	**-152150**	**-145700**	**-139250**	**-92800**	**-111850**	**-105400**	**-37950**	**-10500**	**16950**	**44400**

Обратите внимание, что доходы здесь сначала подсчитываются за месяц в зависимости от объёма реализованной продукции, а затем накопительно для последующего подсчёта прибыли.

Баланс здесь показывает чистую прибыль вашего предприятия за вычетом всех расходов, как стартовых, так и ежемесячных. Как только баланс стал положительным, это означает, что ваше предприятие вышло на безубыточность, то есть вы покрыли все стартовые расходы, выплата кредитов не является проблемой, вы рассчитались с долгами и у вас есть чистые деньги.

В нашем условном примере к безубыточности и положительному балансу предприятие пришло к 11-му месяцу. То есть за годичный цикл предприятие полностью покрыло свои стартовые расходы, первоначальные инвестиции. Данный пример не совсем положителен, однако следует иметь ввиду, что мы делали много допущений и это учебный пример. Когда вы будете составлять свой план доходов и расходов, обратите внимание на то, как сильно влияет оптимизация расходов по тем или иным статьям.

Обратите внимание, что данный метод подсчёта предполагает накопительный подсчёт расходов и доходов. Такой способ позволяет посчитать к какому периоду вы выйдете «в плюс», достигнете безубыточности, покроете не только ежемесячные, но и все свои стартовые расходы. Помимо плана доходов и расходов, используя те же данные, можно посмотреть движение денежных средств. Более того, если вы регистрируете юридическое лицо, то необходимо будет составлять Отчёт о финансовом положении предприятия (*подробнее в Главе 11*). В самом простом понимании движение денежных средств показывает финансовое состояние предприятия за конкретный период, например, месяц. То есть движение денежных средств отражает изменение остатков денежных средств на банковских счетах и кассе предприятия – поступление и выбытие денежных средств.

Задание:

«Планирование доходов и расходов моего предприятия»

Дополните свой подсчёт расходов, совершив следующие действия:

1. Распланируйте объём реализованной продукции на каждый месяц.
2. Посчитайте доходы каждого месяца и накопительные доходы.
3. Сделайте подсчёт прибыли (баланса), определите к какому месяцу ваше предприятие достигнет положительного баланса (безубыточности).

Какие меры вы можете предпринять для более скорого наступления положительного баланса?

Выводы:

- Для того, чтобы оценить перспективы своего предприятия необходимо посчитать расходы и прибыль. Основополагающей целью бизнеса является получение прибыли, получение денег, а деньги любят счёт – их нужно планировать. Для этого необходимо перечислить и посчитать стартовые и ежемесячные расходы, приблизительные доходы и посчитать прибыль.
- Стартовые расходы вы несёте единожды в самом начале процесса, ежемесячные расходы – это то, на что вы тратите деньги каждый месяц, включая расходы на сырьё и материалы для производства продукции.
- Баланс показывает чистую прибыль вашего предприятия за вычетом всех расходов, как стартовых, так и ежемесячных. Как только баланс стал положительным, это означает, что ваше предприятие вышло на безубыточность.
- Следует отличать план доходов и расходов от движения денежных средств. Движение денежных средств отражает изменение остатков денежных средств на банковских счетах и кассе предприятия – поступление и выбытие денежных средств на конкретный момент времени за определённый период.

Контрольные вопросы:

1. Каковы этапы планирования доходов и расходов?
2. Что входит в стартовые расходы?
3. Что входит в ежемесячные расходы?
4. Важен ли резервный фонд предприятия и для чего он нужен?

5. Чем отличаются друг от друга доход и прибыль?

Задание для самостоятельной работы:

1. Найдите на просторах интернета планы доходов и расходов предприятий, похожих на ваш. Сравните свой план с их, в чём отличие? Что вы возможно не учли?

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 7
Пояснение	Необходимо научиться планировать доходы и расходы предприятия. Это также важно для определения требуемой суммы для открытия предприятия.
Что делать?	1. Посчитайте необходимый стартовый капитал для открытия вашего бизнеса (результаты Задания «Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для бизнеса»). Используйте табличный редактор Microsoft Excel. 2. Составьте план доходов и расходов вашего предприятия, посчитав ожидаемые доходы и прибыль (результаты Задания «Планирование доходов и расходов моего предприятия»). 3. Подумайте, какие меры вы можете предпринять для более скорого наступления положительного баланса и скорректируйте свой план доходов и расходов.

ГЛАВА 8. ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПАТЕНТ, ИП ИЛИ ОсОО?

Цель	Узнать о разных организационно-правовых формах предприятий, включая ведение деятельности на основе патента, регистрации в качестве индивидуального предпринимателя и регистрации ОсОО и определиться с выбором формы.
Результаты обучения	○ понимаю отличие физического лица от юридического; ○ способен приобрести патент; ○ имею понятие как регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя; ○ осведомлён о том, как заполнять заявление о регистрации налогоплательщика; ○ сознаю отличия ведения деятельности по патенту, при регистрации ИП и ОсОО и могу сделать выбор.

После проработки бизнес-идеи, планирования доходов и расходов возникает вопрос выбора организационно-правовой формы предприятия. Предпринимательской деятельностью может заниматься как физическое, так и юридическое лицо.

Справка: Согласно законодательству КР:

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств, государственных и коммунальных предприятий (ГК КР, ст.85).

В Главе 2 приводятся организационно-правовые формы предприятия согласно Государственному классификатору Кыргызской Республики «Организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов». Рассмотрим самые распространённые формы для малого предпринимательства:

1. деятельность на основе патента – физическое лицо;
2. государственная регистрация в качестве ИП (на основе личного труда или с использованием наёмного труда) – физическое лицо;
3. ОсОО (один из видов товарищества) – юридическое лицо.

Можно осуществлять предпринимательскую деятельность без регистрации в налоговых органах на основе **добровольного патента**. Покупка патента осуществляется либо в налоговом органе по месту прописки, либо по месту осуществления предпринимательской деятельности. Достаточно взять с собой паспорт. Ставки по патентам фиксированы, после покупки измениться не могут. Нельзя забывать, что вместе с покупкой патента нужно купить страховой полис. Стоимость страхового взноса варьируется и её можно уточнить на месте

при покупке. Также можно приобрести и электронный патент, для чего необходимо зарегистрироваться в кабинете налогоплательщика на сайте Государственной налоговой службы КР. Патент обычно приобретается на ежемесячной основе, если покупать на несколько месяцев вперёд, то действует скидка.

По сути патент – это документ, который даёт право заниматься предпринимательской деятельностью. Его нужно приобретать до того, как вы начинаете деятельность, то есть вы заранее уведомляете государство, что собираетесь заниматься предпринимательской деятельностью, получать доходы и уплачиваете налоги (налог на прибыль и налог с продаж). Необходимо учитывать, что не каждой деятельностью можно заниматься по патенту, необходимо свериться со списком на сайте ГНС КР.

Если вы занимаетесь предпринимательской деятельностью без регистрации или без покупки патента, то вы нарушаете законодательство КР, когда это выяснится, то вам грозит административный штраф и доначисление налогов, пени.

Задание:

«Патент и страховой полис»

1. На сайте налоговой службы найдите ставки патентов по различным видам деятельности. Найдите свой вид деятельности. Узнайте стоимость патента на месяц. Обратите внимание, что ставки патентов отличаются по регионам.
2. На сайте Социального фонда КР найдите и изучите информацию о тарифах страховых взносов.

Если вашего вида деятельности нет в перечне видов предпринимательской и трудовой деятельности, осуществляемых по добровольному патенту, то необходимо зарегистрироваться как ИП или как юридическое лицо (например, ОсОО).

Индивидуальные предприниматели (ИП) и предприятия (товарищества, ОсОО и пр.) проходят регистрацию в налоговых органах. ИП – физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Для того, чтобы зарегистрироваться ИП подаёт заявление и необходимые документы в налоговый орган либо по месту жительства, либо по месту осуществления предпринимательской деятельности. Регистрация и открытие ИП осуществляется бесплатно, взымается только плата за бланк (5,95 сом на момент издания пособия) и налогоплательщику выдаётся *свидетельство о государственной регистрации ИП* и регистрационная карта. Далее налоговый орган сам информирует статистические службы и Социальный фонд о вашей регистрации.

Обычно предоставляются следующие документы для регистрации в качестве ИП: заполненное заявление (типовое), копия паспорта и если место прописки не совпадает с фактическим местоположением предприятия, то договор аренды. В заявлении указываются также паспортные данные, контактные данные, вид деятельности. Регистрация осуществляется в течение 5 рабочих дней.

Все необходимые бланки и информацию о налогах можно найти на сайте Государственной налоговой службы при Правительстве КР. Разбор бланка заявления покажет какие виды налоговых режимов существуют и кому нужно проходить такую регистрацию.

ЗАЯВЛЕНИЕ
НА РЕГИСТРАЦИЮ/ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЮ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

РАЗДЕЛ I. ИНФОРМАЦИЯ О НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКЕ

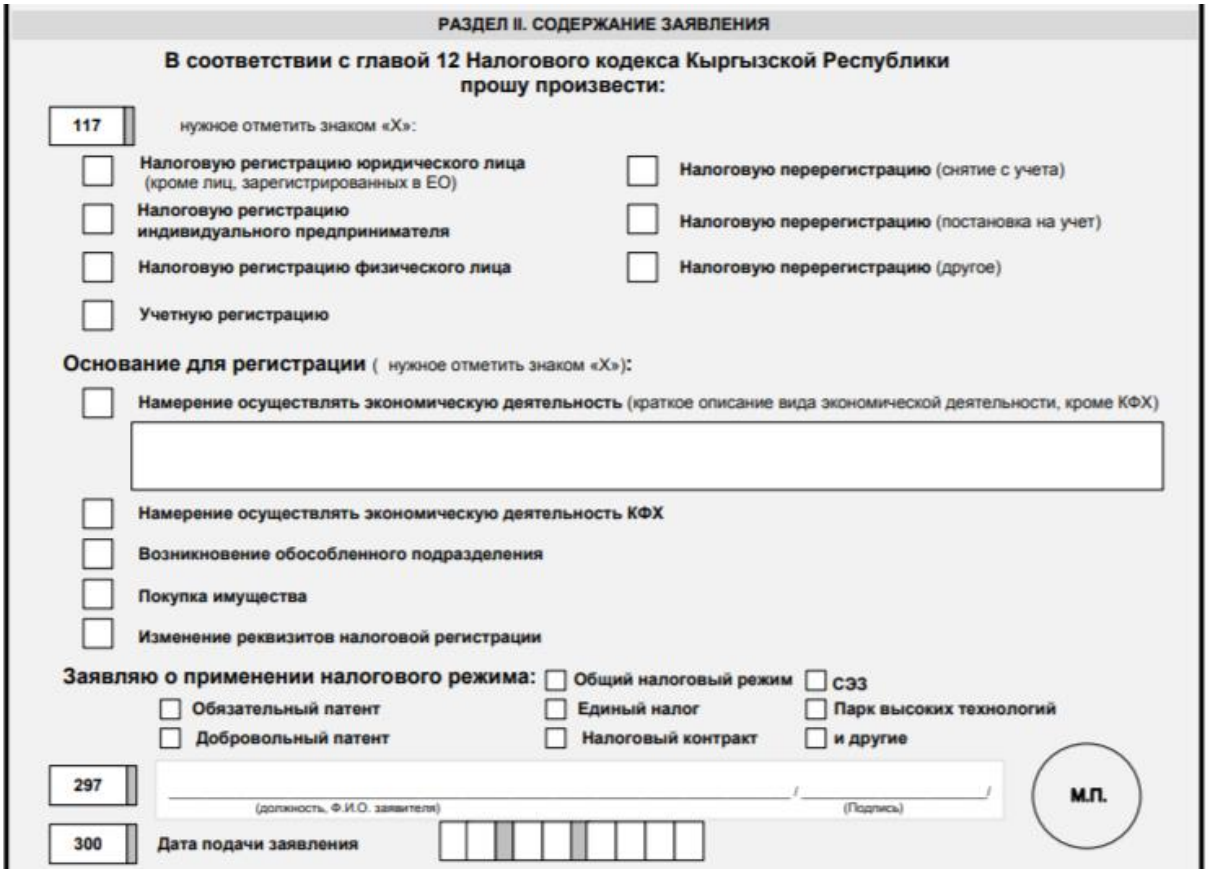
102	ИНН	
103	Ф.И.О./Наименование налогоплательщика	
104	Код и наименование налогового органа	

Фактическое местонахождение:

112	Почтовый индекс	
113	Область, город, район, село	
114	Ул/мкр, № дома, офиса, квартиры	
115	Контактные телефоны	
116	Адрес электронной почты	

Рисунок 15. Раздел I Заявления о регистрации налогоплательщика

В первом разделе предоставляется информация о налогоплательщике. ИНН – идентификационный номер налогоплательщика, его присваивают при регистрации. Если у вас есть паспорт, то у вас есть идентификационный номер Социального фонда КР, можете его найти на своей ID-card. Если есть идентификационный номер Социального фонда КР, то обычно данный номер принимается за ИНН.



РАЗДЕЛ II. СОДЕРЖАНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ

В соответствии с главой 12 Налогового кодекса Кыргызской Республики прошу произвести:

117 нужное отметить знаком «Х»:

- ☐ Налоговую регистрацию юридического лица (кроме лиц, зарегистрированных в ЕО)
- ☐ Налоговую регистрацию индивидуального предпринимателя
- ☐ Налоговую регистрацию физического лица
- ☐ Учетную регистрацию
- ☐ Налоговую перерегистрацию (снятие с учета)
- ☐ Налоговую перерегистрацию (постановка на учет)
- ☐ Налоговую перерегистрацию (другое)

Основание для регистрации (нужное отметить знаком «Х»):

- ☐ Намерение осуществлять экономическую деятельность (краткое описание вида экономической деятельности, кроме КФХ)
- ☐ Намерение осуществлять экономическую деятельность КФХ
- ☐ Возникновение обособленного подразделения
- ☐ Покупка имущества
- ☐ Изменение реквизитов налоговой регистрации

Заявляю о применении налогового режима:

- ☐ Общий налоговый режим
- ☐ СЭЗ
- ☐ Обязательный патент
- ☐ Единый налог
- ☐ Парк высоких технологий
- ☐ Добровольный патент
- ☐ Налоговый контракт
- ☐ и другие

297 _____/_____/ (должность, Ф.И.О. заявителя) (Подпись) М.П.

300 Дата подачи заявления

Рисунок 16. Раздел II Заявления о регистрации налогоплательщика

Во втором разделе вы отмечаете необходимые вам пункты и выбираете налоговый режим. Обратите внимание на аббревиатуру М.П. – место печати. Печать ИП или вашего предприятия заказывают. Стоит помнить, что, если деятельность осуществляется на основе добровольного патента, печать вы сделать не сможете. Печать и банковский счёт нужны для совершения сделок с другими организациями, подготовки и сдачи отчётности и пр.

Рисунок 17. Раздел III Заявления о регистрации налогоплательщика

Заключительный третий раздел заполняют в самом налоговом органе. После прохождения регистрации в налоговом органе назначается куратор, которому предприниматель или его бухгалтер будет сдавать отчёты.

Что выбрать: ИП или добровольный патент? Помимо регистрационных отличий следует иметь ввиду, что выбор зависит также от ожидаемых доходов. Допустим, вы продаёте рыбу в г.Бишкек на местном рынке (ставки патентов по территориям различаются). Тогда стоимость патента составляет 1200 сом в месяц. А при регистрации ИП по единому налогу необходимо будет оплатить 4% с оборота. Например, ваш месячный оборот составляет 30000 сом. Тогда 30000*4% = 1200 сом, получается, что разницы нет. А если оборот – 6000 сом? Тогда сумма налога выходит 60000*4% = 2400 сом, что превышает сумму патента в 2 раза.

Если же ваше предприятие не предполагает единоличного владения, то вы можете создать хозяйственное товарищество или общество и зарегистрировать его как юридическое лицо. Хозяйственные товарищества и общества могут создаваться в форме полного или коммандитного товарищества, акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью. Наиболее распространённая форма для малого предприятия – это ОсОО.

Справка: Согласно законодательства КР:

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов (ГК КР, ст.127).

Регистрация **ОсОО** производится в Министерстве юстиции КР, затем необходимо встать на учёт в налоговой службе и Социальном фонде КР. Соответственно, так как создаётся новый субъект, то для регистрации необходимо наименование вашего предприятия и устав.

Что выбрать: ИП или ОсОО? Различия есть, перечислим основные.

Таблица 16. Основные различия между ИП и ОсОО

Критерий	**ИП**	**ОсОО**
Форма и ответственность	физическое лицо, единоличный владелец своего бизнеса, соответственно, и отвечает за свой бизнес сам, всем своим имуществом	юридическое лицо, учредители ОсОО отвечают по обязательствам в рамках своего вклада в уставный капитал
Возможность перепродажи	нельзя продать, переоформить, его можно только закрыть, что сделать относительно просто	предприятие в форме ОсОО можно продать, переоформить
Распоряжение выручкой	может свободно распоряжаться выручкой	распоряжаться выручкой единолично нельзя, это доходы компании, как учредитель вы можете получить доходы в форме дивидендов
Возможные виды деятельности	есть ограничение по видам деятельности	перечень видов деятельности не ограничен
Необходимость устава и уставного капитала	не требуются устав, уставный капитал	для создания ОсОО необходимы устав, уставный капитал
Наименование предприятия	у ИП есть только фамилия	ОсОО может создать свой бренд, название
Финансовая отчётность	не нужно вести бухгалтерский учёт, единая налоговая декларация, отчёт в зависимости от налогового режима	нужно вести бухгалтерский учёт и сдавать отчёт о финансовом положении и отчёт о прибылях и убытках
Дополнительный критерий		имидж и надёжность: всё же ОсОО воспринимается солиднее, что может быть важно для партнёров

Таким образом, выбор организационно-правовой формы предприятия очень важен. Если вы – начинающий предприниматель, то безусловно вы можете начать с добровольного патента или ИП и затем, по мере развития бизнеса зарегистрировать ОсОО. Или, проконсультировавшись, сразу открыть ОсОО. Нельзя забывать, что необходимо уточнить все обязательства, потому что незнание закона не освобождает от ответственности.

Выводы:

- Предпринимательской деятельностью может заниматься физическое лицо, приобретая добровольный патент или регистрируясь как ИП в налоговых органах.

При создании юридического лица, например ОсОО регистрацию нужно проходить в Министерстве юстиции.

- ❖ Патент – это документ, который даёт право заниматься предпринимательской деятельностью. Ставки патентов отличаются по видам деятельности и по территориям.
- ❖ ИП – физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.
- ❖ Сайт Государственной налоговой службы КР содержит все необходимые формы для заполнения и инструкции.
- ❖ ОсОО создаётся одним или несколькими лицами и уставный капитал разделён на доли.
- ❖ Выбор в пользу осуществления деятельности на основе добровольного патента, регистрации в качестве ИП или ОсОО зависит от многих факторов, например, размеры ожидаемых доходов, привлечение внешнего финансирования, необходимости вести бухгалтерский учёт, возможности создания собственного бренда, ответственности по обязательствам.

Контрольные вопросы:

1. Чем отличается физическое лицо от юридического?
2. Что такое добровольный патент и как его приобрести?
3. Чем отличается ведение предпринимательской деятельности на основе добровольного патента от регистрации в качестве ИП?
4. Где можно зарегистрироваться в качестве ИП? А где можно зарегистрировать юридическое лицо, например ОсОО?
5. Чем отличается ведение предпринимательской деятельности при регистрации в качестве ИП от регистрации в качестве ОсОО?

Задание для самостоятельной работы:

Посетите налоговый орган по месту вашего жительства, найдите сотрудника Социального фонда, обычно он располагается рядом с окном выдачи патентов, узнайте стоимость страхового взноса для вашего вида деятельности.

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 8
Пояснение	Любой бизнес должен быть легальным, поэтому важно понимать как законно начать предпринимательскую деятельность и какую организационно-правовую форму выбрать.
Что делать?	1. Узнайте стоимость патента и страховых взносов на ваш вид деятельности (результаты выполнения задания «Патент и страховой полис» 2. На основе полученных знаний, определите организационно-правовую форму для выбранной вами бизнес-идеи.

ГЛАВА 9. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель	Определиться с выбором источника финансирования для своего предприятия и начать работу над повышением финансовой грамотности.
Результаты обучения	○ знаю как можно накопить финансовые средства; ○ могу сравнить разные источники финансирования; ○ понимаю необходимость повышения своей финансовой грамотности; ○ способен определить необходимый источник финансирования для своего предприятия.

Перед началом любого бизнеса нужно посчитать, сколько денег требуется для старта и где эти деньги взять. Если вы начинаете маленький бизнес, то вполне вероятно, что вам будет достаточно собственных накоплений и вы можете занять у близких людей, не оформляя кредит, и без необходимости выплачивать проценты. Но если ваш бизнес требует специального оборудования, помещения, то скорее всего вам необходимо будет заняться привлечением средств.

После подсчёта необходимых средств возникает вопрос, где эти средства взять. Разберём несколько основных **источников финансирования**:

1. Собственные средства предпринимателя – это могут быть ваши накопления, средства, которые вам на безвозвратной основе дали ваши близкие. Для того, чтобы у вас появились такие накопления, для начала нужно устроиться на работу, начать зарабатывать и сберегать деньги, например, открыв депозитный счёт в банке, что позволит не только сберегать ваши деньги, но и зарабатывать.

Для открытия банковского счёта обычно требуется документ, удостоверяющий личность (паспорт), и заявление на открытие счёта (бланк заявления дают в самом банке). Отношения между банком и клиентом оформляются договором, который нужно тщательно изучить. Перед выбором банка и видом депозитного вклада необходимо внимательно изучить предложения разных банков по процентам на депозитные вклады.

Задание:	**«Процентные ставки на депозиты»** Изучите сайты любых 3 банков КР. Сравните процентные ставки на депозиты. Есть ли у банков онлайн депозитные калькуляторы? воспользуйтесь ими, чтобы подсчитать какую сумму вы можете получить через 3 года, если ваш первоначальный взнос составит 5000 сом и ежемесячно вы будете вносить по 1000 сом в зависимости от вида депозитного вклада, например, накопительный депозит.

Собственные средства – это безусловно наиболее привлекательный источник для финансирования страта малого бизнеса, в этом случае вы не переживаете по поводу процентов, выплаты долга. Возможно, стратегия развития вашего предприятия будет строиться как раз с начала маленьких объёмов реализации товаров, оказания услуг и в-дальнейшем вложения полученных доходов в развитие и увеличение объёмов продукции предприятия. Накапливать собственные средства эффективно поможет повышение собственной финансовой грамотности.

Справка: «Финансовая грамотность – совокупность знаний и навыков эффективного управления личными финансами, которые позволяют населению:

- ❖ эффективно организовать процесс учета расходов и доходов личных финансов;
- ❖ оптимизировать расходы с целью накопления сбережений для инвестиционных либо иных целей;
- ❖ понимать различия и особенности финансовых продуктов;
- ❖ избегать участия в сомнительных, в особенности мошеннических, структурах;
- ❖ быть более ответственным при пользовании финансовых услуг и продуктов;
- ❖ эффективно управлять личными финансами». [36 (Основы финансовой грамотности), С.12]

Коротко можно выделить 5 основных принципов финансовой грамотности:
1. *Зарабатывать*: знать источники и размеры своих ежемесячных доходов
2. *Тратить*: знать сумму и структуру своих ежемесячных расходов

1 + 2 = ваш личный бюджет

3. *Сберегать*, определяя свои финансовые цели
4. *Занимать с умом*: кредиты, займы
5. *Защищать*: страховать, предупреждая недобросовестные действия

Вопрос:

Обычно, довольно точно можно назвать сумму доходов, но не расходов. Учёт личных доходов и расходов – это первый шаг к повышению финансовой грамотности. Ведёт ли ваша семья учёт доходов и расходов?

Задание:

«Учёт личных доходов и расходов»

В течение месяца записывайте все свои доходы (деньги на карманные расходы, которые даёт семья, заработанные деньги, стипендии, пособия) и расходы, заполняя следующую табличку. После месяца подведите итог, проанализируйте получившиеся данные.

Источник доходов	**Подсчёт**	**Сумма**
Семья (на карманные расходы)		
Стипендия и др.		
Всего доходов:		
Статьи расходов	**Ежедневный подсчёт**	**Сумма**
Питание		
Транспортные расходы	20 сом*25 дней = 500 сом 121 сом (такси)	621 сом
Одежда, обувь		
Мобильная связь, оплата за учёбу, арендная плата и др.		
Всего расходов:		

Личный учёт расходов и доходов подводит к главному аспекту – накапливанию сбережений.

2. Взять в ***долг у частных лиц***, например, у друзей, родственников. В таком случае необходимо составить договор займа. Если сумма займа превышает 5000 сом, то договор займа обязательно нужно заверить у нотариуса.

> **Справка:** Подробнее о договоре займа и других договорных отношениях, а также вопросы регулирования отношений между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, особенности трудовых, имущественных и других гражданско-правовых отношений регулируются Гражданским кодексом Кыргызской Республики, который вы можете найти на сайте Централизованного банка данных правовой информации КР www.cbd.minjust.gov.kg

В нашей стране существует ещё отдельный вид кредитов – так называемы кредиты от частных лиц, объявления можно увидеть в газетах, в интернете. Следует осторожно относиться к кредитам от частных лиц, так как зачастую частные кредиторы – это неформальные лица, которые нигде не проходят регистрацию, не платят налоги государству и взымают огромные проценты. Поэтому лучше сотрудничать с банками, микрокредитными организациями и кредитными союзами, потому что их деятельность регулируется государством в лице Национального Банка Кыргызской Республики.

3. Кредиты в коммерческих банках, микрокредитных организациях и кредитных союзах. Кредит предполагает, что кредитное учреждение даёт вам в рассрочку деньги, а вы обязуетесь по истечении срока эти деньги вернуть с наценкой в виде процентов. В любом кредитном учреждении вы можете взять консультацию по необходимым документам и процентным ставкам. Также вам покажут график погашения кредита. В случае если банк решает положительно относительно выдачи ссуды, то составляется кредитный договор. Очень важно внимательно изучить кредитный договор и в случае возникновения вопросов прояснить всё до подписания.

Во всех вопросах с финансами важно тщательно изучать все нюансы, читать полностью договор, если не знаете или не понимаете, то узнать и понять, в случае необходимости проконсультироваться со специалистами. Повышайте свою финансовую грамотность, это позволит минимизировать ошибки в управлении своими финансами.

При выборе кредитного учреждения нужно обязательно обращать внимание на метод начисления процентов: дифференцированный, аннуитетный, «завуалированный» платёж. В зависимости от метода начисления процентов общая сумма к выплате (основная сумма кредита + проценты) может различаться. Поэтому необходимо сначала изучить графики погашения кредитов в разных кредитных учреждения, сравнить и только потом делать выбор. Существуют также графики погашения с льготным периодом, когда в течение определённого периода (например, 3-4 месяцев) вы погашаете только проценты без погашения основной суммы. Бывают гибкие графики погашения кредитов, например, у вас сезонный бизнес и вы знаете, что 3, 4, 5-ый месяцы у вас приходятся на «мёртвый» период, тогда в графике погашения в эти месяцы вы можете погашать только проценты без погашения основной суммы.

Для того, чтобы предварительно разобраться о каких суммах идёт речь, когда подразумевается выплата кредита, можно воспользоваться сайтами коммерческих учреждений. На сайтах коммерческих учреждений имеются кредитные калькуляторы, где вы задаёте необходимую вам сумму, выбираете срок погашения и калькулятор показывает вам графики погашения кредитов по месяцам в зависимости от разных способов погашения.

Задание:

«Мой график погашения коммерческого кредита»

Учитывая результаты Задания «Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для моего бизнеса», на сайте выбранного вами кредитного учреждения найти кредитный калькулятор и получить график погашения кредита на запрашиваемую сумму сроком на 12 месяцев.

Необходимо понимать, что получение кредита – это большая ответственность, это процесс, который несёт в себе риски. Если вы закладываете имущество, то вы рискуете этим имуществом, если вы задерживаете платежи, то вы рискуете быть оштрафованным, может пострадать ваша кредитная история, предусмотрена даже уголовная ответственность за неисполнение своих обязательств.

Ещё один риск – нецелевое использование кредита, это когда вы взяли кредит для развития бизнеса, а использовали для других целей. Для нашей страны такая «нецелевая цель» – это использование суммы кредита для проведения торжественных мероприятий, «той-кредит». Ни в коем случае нельзя этого допускать!

4. Венчурные или рисковые инвестиции. Такие инвестиции направлены на финансирование высокорисковых инновационных сфер деятельности и производятся в форме выпуска акций компании. Такие инвестиции не осуществляются традиционными кредитными учреждениями, так как, например, банки рассчитывают на получение прибыли с минимальным риском потери капитала и поэтому, как правило, выдача кредита сопровождается залогом имущества, то есть получая гарантию возврата денег. В случае с венчурными инвесторами такая гарантия не является обязательным условием. Например, считается удачным вложением Facebook, когда-то тоже профинансированный за счёт венчурных инвестиций.

5. Гранты на открытие бизнеса. Перечень грантодателей и актуальных грантов для начинающих предпринимателей постоянно обновляется. Среди организаций-грантодателей можно назвать Центральноазиатско-Американский фонд поддержки предпринимательства, Программа развития малого и среднего бизнеса Европейского банка реконструкции и развития, Фонд Евразия, Российско-Кыргызский фонд развития, различные проекты международных организаций, например, проект USAID «Конкурентное предприятие», Центры поддержки предпринимательства бизнес-ассоциации JIA и др.

Если ваша бизнес-идея инновационна, или она решает социально значимую проблему, то есть отличная возможность участвовать в конкурсе на получение грантов. На момент написания пособия Кыргызпатент объявил о конкурсе грантов на стартапы, сумма финансирования – 500 тыс. сом, которые вам не надо будет возвращать.

6. Краудфандинг (crowdfunding) – способ коллективного добровольного финансирования. Сбор средств осуществляется через интернет-площадки, при этом тот, кто собирает деньги, может никак напрямую со спонсорами не взаимодействовать. Будущий предприниматель размещает свою идею, свой проект на специальных сайтах, а посетители этого сайта переводят свои деньги на счёт понравившегося им проекта.

Выбор источника финансирования во-многом зависит от размера бизнеса и источники можно миксовать, например, часть вклада – ваши собственные накопления, часть – заёмные средства.

Выводы:

- Есть разные источники финансирования предприятия: собственные накопленные средства, заём у частных лиц, кредиты банков, микрокредитных организаций и гранты на открытие бизнеса от международных организаций, правительства и пр.
- Собственные средства – это безусловно наиболее привлекательный источник для финансирования страта малого бизнеса. Стратегия развития вашего предприятия может строиться на старте с маленькими объёмами реализации товаров, оказания услуг и в-дальнейшем вложения полученных доходов в развитие и увеличение объёмов продукции предприятия.
- Накапливать собственные средства и управлять своими финансами эффективно поможет повышение собственной финансовой грамотности.
- Кредит предполагает, что кредитное учреждение даёт вам в рассрочку деньги, а вы обязуетесь по истечении срока эти деньги вернуть с наценкой в виде процентов. Кредитные учреждения на своих сайтах предлагают депозитные и кредитные калькуляторы. Депозитный калькулятор поможет вам распланировать накопление средств, кредитный покажет график погашения кредита по месяцам.
- Получение кредита – это большая ответственность, это процесс, который несёт в себе риски, поэтому нужно тщательно подходить к изучению предложений банков, методам начисления процентов и целевому использованию кредитных денег.

Контрольные вопросы:

1. Назовите и охарактеризуйте основные источники финансирования.
2. Что такое депозит и для чего он нужен?
3. Что такое финансовая грамотность? Почему необходимо заниматься повышением финансовой грамотности?
4. Когда и для каких целей составляется договор займа?
5. Что такое кредит и какие обязательства несёт в себе получение кредита?
6. Что такое график погашения кредита?
7. Под какие цели могут выдавать гранты на ведение бизнеса?

Задание для самостоятельной работы:

1. Изучите сайт ЗАО Кредитное бюро «Ишеним» (www.ishenim.kg). Как оно связано с понятием кредитной истории, из чего оно складывается? Проанализируйте представленную на сайте информацию о количестве кредитных историй. Какие последствия влечёт негативная кредитная история?

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	ШАГ 9
Пояснение	Необходимо определить сумму стартового капитала для открытия бизнеса и научиться пользоваться табличными редакторами.
Что делать?	1. На основе Шага 7 посчитайте какая сумма не достаёт для открытия вашего бизнеса (результаты Задания «Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для бизнеса»). 2. Если принять, что необходимый капитал вы возьмёте в банке, то определитесь с банком и составьте график погашения кредита (результаты Задания «Мой график погашения кредита»). 3. Составьте перечень документов необходимых для кредитной заявки в выбранный вами банк.

ГЛАВА 10. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Цель	Понимать основы управления предприятия, включая управление персоналом и управление рисками.
Результаты обучения	○ понимаю какие ключевые навыки руководителя необходимо развивать; ○ имею понятие о процессе принятия решений и решении проблемы; ○ способен эффективно управлять своим временем; ○ знаю как составлять организационную структуру предприятия; ○ умею составлять описание работы; ○ имею представление об оценке необходимости найма сотрудников; ○ сознаю важность управлении рисками; ○ знаю о том, как проводить и как проходить собеседование; ○ признаю необходимость социальной ответственности бизнеса; ○ имею представление о проектном менеджменте; ○ способен составить организационный план бизнес-плана.

Решиться на открытие бизнеса, дойти до его старта – большое дело, но дальше бизнесом нужно умело управлять. В самом начале вы можете быть один, но по мере развития вам придётся нанимать людей, учиться работать в команде, то есть быть менеджером. Вне зависимости от размера предприятия менеджер ответственен за планирование, организацию, наём работников, операционную деятельность и контроль.

Термин «менеджмент» используется для характеристики комплекса методов управления хозяйствующим субъектами (напр., предприятиями), направленных на достижение их целей и повышение эффективности их работы.

Можно выделить несколько ключевых навыков, которыми необходимо обладать руководителю для решения разных проблем и быстрого реагирования на любые ситуации. Многие из них уже рассмотрены в пособии, например,

- ❖ умение налаживать связи и вести переговоры (о развитии коммуникативных навыков мы говорили в Теме 2);
- ❖ стратегический менеджмент и планирование. Для того, чтобы адекватно планировать, нужно уметь оценивать и анализировать, ставить SMART-цели (подробнее в Теме 3);
- ❖ эффективное управление финансами, если предприниматель не умеет считать деньги, планировать и прогнозировать доходы и расходы, то вряд ли его дело будет успешным. Сейчас на рынке образовательных услуг можно найти курсы по бухгалтерскому, финансовому учёту, налогообложению, управлению бизнесом как оффлайн, так и онлайн. Они доступны и не занимают много времени. Это подробнее мы разберём в Теме 8.
- ❖ комплекс навыков, которые можно объединить понятием лидерские качества и самодисциплина. Сюда можно отнести эффективное управление временем (тайм-менеджмент), принятие решений, умение брать на себя ответственность, постоянное самообучение и самосовершенствование;

- ❖ умение управлять командой и организовать работу предприятия.

В современном менеджменте различают понятие «лидер» от понятия «руководитель», говоря о том, что не каждый руководитель может стать лидером. В чём отличие на первый взгляд схожих понятий? Лидер не просто руководит, он вдохновляет, мотивирует и даёт каждому сотруднику почувствовать себя значимым. Поэтому выдающиеся руководители развивают не только жёсткие навыки, связанные с профессионализмом (hard skills), но и мягкие навыки, связанные с личностными компетенциями (soft skills).

Разберём подробнее некоторые навыки, которые мы ещё не раскрывали в предыдущих темах.

Предприниматель постоянно принимает решения и решает проблемы, многие из которых могут быть совершенно неожиданными. Быть или не быть предпринимателем уже большое решение. Если всегда основываться только на интуиции, то решения могут быть приняты на базе предположений, что может исказить действительность или привести к негативным последствиям. Поэтому предприниматели, иногда даже не зная названия, используют формальную модель решения проблем для сбора информации и оценки альтернативных вариантов. **Формальная модель решения проблем** помогает рационально подойти к решению. Она включает в себя 6 шагов [23, С.23].

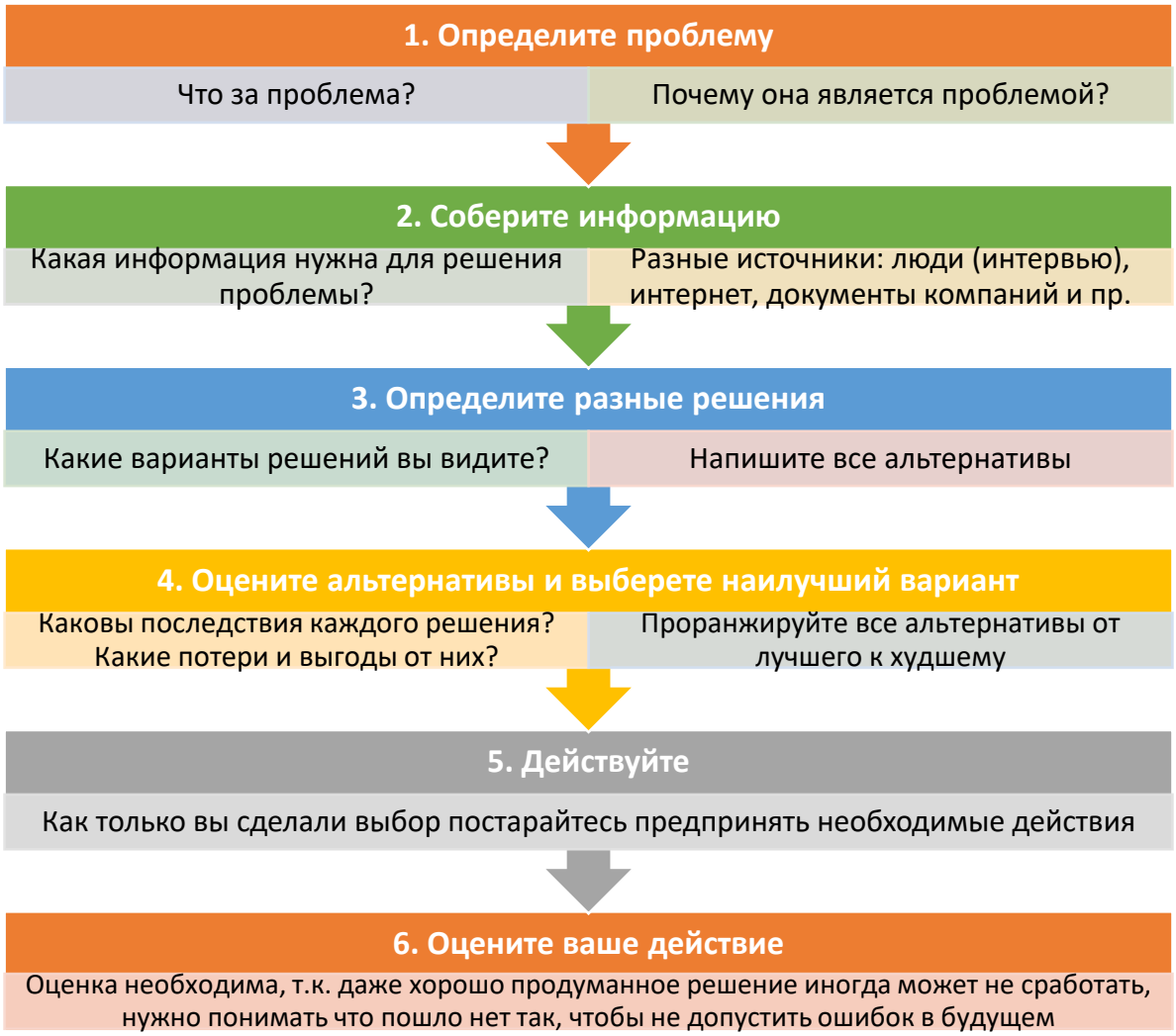


Рисунок 18. Модель решения проблем

Чем чаще вы будете использовать эту модель, тем лучше будут ваши навыки в решении проблем и принятии решений. Это ценный навык, который понадобится на протяжении всей вашей карьеры. Есть несколько навыков, необходимых для решения проблем:

1. **Коммуникативные навыки** (подробнее в Теме 2). При решении проблемы вы так или иначе будете взаимодействовать с другими людьми, задавая вопросы, запрашивая информацию, выражая своё мнение. Не забывайте, что коммуникативные навыки предполагают, что необходимо также быть и хорошим слушателем.
2. **«Мозговой штурм»** (от англ. brainstorming) – это такая техника, которая предполагает генерирование множества свежих идей (подробнее в Теме 3). Как вы помните, можно «брейнстормить» группой или самому. Подумайте о проблеме, которую вы хотите решить и напишите как можно больше возможных вариантов решения, которые приходят вам в голову. Смысл не в том, чтобы оценивать, насколько каждая ваша идея хороша, а в том, чтобы найти как можно больше вариантов решения проблемы. После того, как вы получите список таких вариантов/идей вы можете использовать модель решения проблем для нахождения лучшей альтернативы.
3. **Учиться на ошибках**. Ошибки случаются всегда, но важно извлечь из них уроки, чтобы не повторять их снова. Вспомните Джоан Роулинг и знаменитую серию о Гарри Поттере, подумать только, ведь книгу много раз отвергали издательства, или полковника Сандерса и его знаменитые KFC, в возрасте 62 лет он начал путешествовать по США на машине, продавая курицу, а через 12 лет уже открыл почти 600 ресторанов в США и Канаде и продал свой бренд за 2 млн. долларов.

Задание:

«Как решить проблему?»

Допустим, вы арендуете помещение, где торгуете сувенирами ручной работы, а ваши продажи за последние три месяца упали на 20%. Арендатор согласился отсрочить уплату на месяц, но если продажи и дальше будут уменьшаться, то вы будете не в состоянии уплачивать арендную плату. Используя модель решения проблем, предложите своё решение, пройдя через все 6 шагов. Как перечисленные навыки могут вам помочь в решении проблемы?

Есть ещё один необходимый навык, которые предполагает управлением одним из главных ресурсов в нашей жизни – это время. Часто можно услышать «я не успеваю», «у меня нет времени», как часто вы сами говорили, оправдывая себя, что вам не хватило времени. Поэтому организация времени важна для достижения результатов. **Тайм-менеджмент** связан с самодисциплиной, он необходим для повышения личной эффективности и продуктивности.

Может показаться, что управление временем связано с жёстким планированием. Это не совсем так для большинства людей. Если вы руководите страной, крупной организацией, то само собой ваш день может быть расписан не только по часам, но и по минутам, это есть жёсткое планирование времени. Большинству людей достаточно запланировать мероприятия на день, неделю, что поможет эффективно использовать своё время и уйти от ловушки ощущения постоянной занятости без свободного времени – это гибкое планирование.

Основные принципы управления временем:

1. Для тайм-менеджмента очень важно **целеполагание**, о котором мы говорили не один раз. Если у вас есть мечта, то пусть она станет вашей целью. Разбейте большую цель на мелкие подцели или задачи и распределите их по времени, например, в течение года, до окончания колледжа.

   «Когда я не знаю, на какую гавань мне держать курс, ни один ветер не будет попутным», - Луций Сенека.

2. В тайм-менеджменте важна **расстановка приоритетов**. Мы не можем получить всё и сразу, необходимо выбрать что-то, что вы собираетесь выполнить в первую очередь. Берясь за всё и сразу можно не выполнить вообще ничего. Проверьте свои задачи на важность и срочность и распределите их на «важные и срочные», «важные и несрочные», «неважные и срочные» и «неважные и несрочные». Это называется матрицей Эйзенхауэра. Считается, что её придумал президент США Дуайт Эйзенхауэр. Сначала это делать тяжело, но со временем вы научитесь фильтровать задачи, делегировать их выполнение другим сотрудникам и отбрасывать неважную и незначительную информацию.

Таблица 17. Матрица приоретизации задач Эйзенхауэра

	СРОЧНО	НЕ СРОЧНО
ВАЖНО	A	B
НЕ ВАЖНО	C	D

3. Тренировка **чувства времени** – то есть представлять себе сколько времени уйдёт на то или иное действие. Это поможет планировать своё время.

Задание:

«Тренировка чувства времени: калибровка»

Напишите на что вы тратите время в течение дня. Примерно распишите сколько времени у вас занимает каждое действие. На следующий день, выполняя те же действия, засеките время, запишите и сравните с тем, что вы указывали ранее. Каждый раз, представляя себе сколько займёт времени то или иное действие, обратите внимание сколько по факту оно у вас занимает. Со временем вы научитесь точнее управлять своим временем и предсказывать его затраты. А это ведёт к улучшению организованности ваших действий.

4. **Планирование**. Если вы наметили цель, то разработайте план по достижению цели и делайте то, что точно нужно для достижения плана, таким образом, вы будете эффективно использовать своё время. Например, каждый день люди, занимающиеся хозяйством по дому, планирую, что будут готовить на ужин, это помогает по дороге с работы захватить необходимые продукты, выделить определённое количество времени на готовку. Если вы, не планируя, по приходу с работы откроете холодильник, то может оказаться, что у вас есть молоко и ничего более, тогда вам нужно будет снова выйти из дома за продуктами и потратить гораздо больше времени и усилий на достижение той же цели – поужинать определённым блюдом.

   Планируйте мероприятия, которые вы должны выполнить в течение дня, нескольких дней, неделю, месяц и т.д. Не просто планируйте в голове, а запишите. Планирование не означает жёсткое описание своего дня по минутам: 60% времени следует планировать жёстче, 20% своего времени оставить для непредвиденных дел и 20% времени оставить на свободную деятельность. Таким образом, планирование освободит вам время!

   Справка: Автоматизация существенно облегчает планирование и выполнение дел. Можно вести список и планировать время с помощью ежедневника, а можно и с помощью специальных программ для планирования и управления временем. Например, Google Keep, Microsoft OneNote, Remember the Milk и многие другие.

5. Не бойтесь и выполняйте **неприятные дела**. Человек всегда может найти оправдание, чтобы отлынивать и отодвинуть такие дела напоследок. Но ведь это может ещё больше увеличить время на их выполнение позже, а иногда и затормозить выполнение остальных дел. В таких случаях надо признать неизбежную необходимость выполнения, осознать возможные негативные последствия и бросить себе вызов.

   «Съедайте лягушку на завтрак», - говорил один из известных бизнес-тренеров Б.Трейси. «Лягушка» — это и есть неприятное дело, которое необходимо выполнить. Не выполнить его нельзя, поэтому мысленно вы всё равно будете к нему возвращаться и это может создать излишнее эмоциональное напряжение, то есть попросту испортить вам настроение. Начните свой день именно с этого, тогда дальше вам не придётся волноваться по поводу того, что вам нужно будет съесть «лягушку».

Ещё один необходимый навык – это умение организовать работу и управлять командой. В зависимости от вида вашего бизнес вам может понадобиться от 0 до бесконечности сотрудников. Или, начиная, вы справляетесь сами, но по мере налаживания работы и выстраивания бизнеса приходит момент, когда наём сотрудников станет необходимостью. В этот момент нужно будет задуматься об Уставе предприятия, о функциональных обязанностях каждого сотрудника и об организационной структуре вашего предприятия.

Если ваш бизнес с самого начала требует найма сотрудников, то разработка организационной структуры и функциональных обязанностей каждого сотрудника – крайне необходимое действие. Организационная структура представляет собой схему,

которая показывает, как определённые должности, отделы взаимодействуют друг с другом и руководителем предприятия. Функциональные обязанности – это то, чем должен заниматься каждый сотрудник, за что он отвечает. Только при наличии функциональных обязанностей появляется ответственность сотрудников за ту работу, которая возложена на него.

Допустим, ваш магазин по продаже одежды достаточно успешен и со временем вы открыли несколько магазинов по городу. Вы сами контролируете деятельность, но быть одновременно в нескольких местах вы не сможете. Составим примерную организационную структуру вашего предприятия.

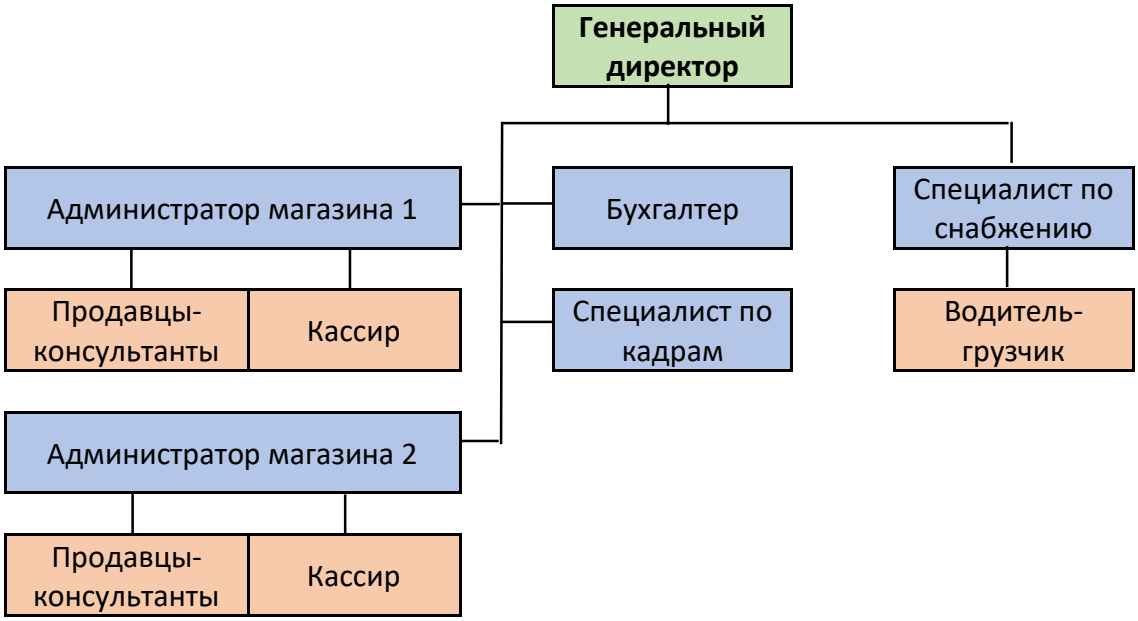


Рисунок 19. Пример организационной структуры предприятия

Для того, чтобы определиться нужны ли вам наёмные сотрудники сначала составьте список того, что требуется делать в вашем предприятии и попробуйте оценить необходимое время на исполнение этих занятий, затем ответьте на несколько вопросов:

1. Какие навыки необходимы для ведения моего бизнеса каждый день?
2. Какие навыки необходимы для ведения моего бизнеса время от времени?
3. Каких навыков мне не хватает для ведения бизнеса?

Это поможет определить сколько сотрудников каких навыков вам нужны. Например, вам единовременно понадобится программист, который создаст для вас сайт и время от времени будет давать консультации, но на постоянной основе он вам не нужен. Или, допустим, услуги квалифицированного бухгалтера, которые вам могут требоваться для подготовки и сдачи отчётов в налоговую инспекцию, такой сотрудник вам может требоваться от 3 дней в месяц, а в остальное время вы сами ведёте документацию.

Задание: **«Организационная структура моего предприятия»**

1. Составьте список видов деятельности, требуемых на вашем предприятии, попробуйте оценить время, затрачиваемое на выполнение этих задач в день.
2. Ответьте на вышеуказанные 3 вопроса о необходимых навыках.
3. Определите сколько сотрудников каких профессий вам понадобятся и на какой основе: занятость полный рабочий день или частичная занятость.
4. Если вы определили, что вам нужны наёмные сотрудники, то составьте организационную структуру вашего предприятия и пропишите основные функциональные обязанности каждого сотрудника.
5. Составьте описание работы для каждого требуемого сотрудника по следующему шаблону:
   Должность:
   Обязанности:
   Требуемая квалификация:
   Примерная оплата труда:
6. Учитывайте необходимость соблюдения гендерного баланса.

Справка: На рынке труда нашей страны много источников поиска работы, поиска сотрудников. В каждой социальной сети есть странички с объявлениями о поиске сотрудников или предложениями труда. Есть и отдельные сайты, где можно опубликовать своё резюме или оставить запрос о поиске сотрудников, например: www.job.kg, www.kg.trud.com, www.headhunter.kg, www.gazetarabota.kg и многие другие.

Вкладка:

Собеседование о приёме на работу

Нанимаете ли вы сотрудника или сами устраиваетесь на работу после отбора по резюме вас ждёт этап собеседования или интервью. Собеседование позволяет определить подходит ли данный конкретный человек на данную работу, оценить перспективы и возможность работы с командой предприятия.

В зависимости от вида работы и самого предприятия, человека, проводящего интервью, собеседование может идти разными путями. Кто-то включает выполнение заданий, кто-то просит найти нестандартное решение проблемы. Для этого вам помогут упражнения на развитие креативного мышления, которые есть в данном пособии. Но есть и стандартный набор вопросов, которые часто задают на собеседовании:

1. Расскажите о себе.
2. Назовите ваши главные достоинства.
3. Назовите ваши недостатки.
4. Почему вы заинтересованы в этой работе?
5. Как ваши знания и навыки могут помочь компании?
6. На какой позиции вы видите себя в будущем?
7. Что вам нравилось/не нравилось в вашей предыдущей работе? Почему вы с неё ушли?

8. Какими своими достижениями на предыдущих работах вы гордитесь?
9. Насколько ваше образование соответствует этой работе и этой должности?
10. Что вы знаете о нашей компании? Какие предложения по улучшению деятельности вы можете назвать уже сейчас?
11. Какую заработную плату вы бы хотели получать?

Если собеседование проходите вы, то вот несколько советов для успешного прохождения:

- ❖ обязательно нужно изучить информацию о компании, о руководителях, о миссии и пр.;
- ❖ заранее узнайте как добраться до назначенного места и сколько по времени этой займёт, опоздание на собеседование – это фиаско;
- ❖ продумайте свой внешний вид (это тоже зависит от конкретного вида деятельности, например, если вы дизайнер, то в одежде будет приветствоваться определённая креативность, если вы идёте устраиваться в банк, то форма одежды более официальная);
- ❖ подготовьте ответы на типичные вопросы;
- ❖ имейте ввиду, что могут быть «хитрые» вопросы, тот же ответ на вопрос о заработной плате может показать вашу мотивацию;
- ❖ помните о невербальном поведении, жестах, позе, мимике;
- ❖ определите моменты, которые вы ни в коем случае не должны произносить, например, ваши кулинарные навыки, при том, что вы устраиваетесь на работу, с этим не связанную;
- ❖ продумайте, какие вопросы вы бы хотели задать работодателю;
- ❖ отвечайте честно, будьте откровенны, но не уходите в негатив, например, когда будете рассказывать почему вы ушли с предыдущей работы;
- ❖ будьте вежливы, спокойны и позитивно настроены.

Если собеседование проводите вы, то вот несколько советов:

- ❖ подготовьтесь и составьте список вопросы, которые вы хотите задать;
- ❖ будьте пунктуальны и учтивы, предложите стакан воды претенденту;
- ❖ не доминируйте слишком сильно, помните, что вы хотите выбрать подходящего кандидата, дайте ему возможность говорить;
- ❖ делайте пометки, это поможет сопоставить кандидатов, не забыть интересные особенности;
- ❖ обращайте внимание на жесты, позу, мимику, невольно сказанные слова;
- ❖ будьте позитивно настроены;
- ❖ обязательно напишите краткий вывод по кандидату сразу после резюме;
- ❖ обозначьте срок, в течение которого вы дадите ответ;
- ❖ проанализируйте свои решения с точки зрения соблюдения гендерного баланса.

Нанять компетентных сотрудников важно, но важно и также создать команду, которой движет цель вашей компании. Здесь важно учитывать мотивацию сотрудников за эффективную работу, оценку сотрудников, воспитание командного духа путём доверия, уважение и понимание нужд своих сотрудников, а также постоянное совершенствование, обучение команды.

Ещё одна важная часть организации и управления предприятием – **риск-менеджмент**. Предприниматели постоянно сталкиваются с рисками. Риск – это вероятность какой-либо потери или неудачи. Риск-менеджмент или управление рисками предполагает принятие определённых мер для снижения возможных рисков. Риски могут быть вызваны человеческим поведением (кражи со стороны сотрудников, пожары, ограбления и пр.), естественными природными факторами (землетрясение, погодные условия) и экономическими (разные изменения бизнес-условий, например, резкое колебание курса валют, отмена поставок из-за закрытия границ).

Предпринимателю необходимо оценить возможные риски и подготовиться. Например, можно застраховать имущество, выработать план на разные случаи колебаний в поставках, зарезервировать определённую сумму на непредвиденные случаи и уметь адаптироваться в изменяющихся условиях. Например, по время пандемии коронавируса весной 2019 г. и введения чрезвычайного положения смог выжить тот бизнес, который адаптировался быстро, наладил интернет-продажи, бесперебойную доставку, в некоторых случаях даже бесконтактную.

Задание:

«Определение рисков моего бизнеса»

Составьте список из возможных рисков для вашего бизнеса. Напишите порядок действий по управлению ими – что и как нужно будет предпринять.

Вкладка:

Проектный менеджмент: вся наша жизнь – проект.

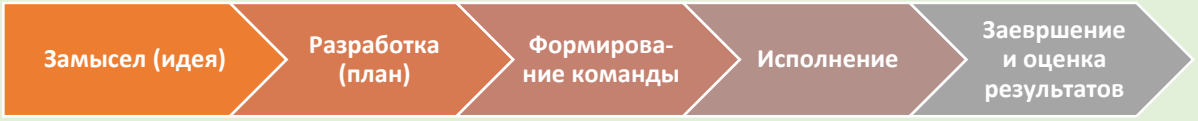
Практически к любой задаче можно отнестись как к проекту. А если это проект, то существует определённый алгоритм по достижению цели проекта. Именно поэтому проектный менеджмент, или управление проектами, очень популярное направление науки. У проекта есть 3 основные черты:

- цель – получить что-то конкретное, какой-то результат;
- сроки – начало и конец проекта;
- необходимые ресурсы – финансовые, человеческие и т.д.

Таким образом, управление проектом предполагает:

1. планирование: определение желаемых результатов, составление графика, подсчёт ресурсов;
2. организация: назначение исполнителей;
3. управление: руководство работой, контроль результатов, решение проблем, коммуникации.

Стадии развития проекта:



Подробнее об управлении проектами можно ознакомиться в широко представленной литературе по данной тематике на просторах интернета.

Выводы:

- Когда предприниматель становится менеджером ему становятся необходимы определённые навыки управленца. Менеджеры ответственны за планирование, организацию работы, наём сотрудников, деятельность и контроль за деятельностью бизнеса.
- Модель решения проблем состоит из 6 шагов: определение проблемы, сбор информации, определение разных вариантов решения проблемы, оценка и выбор наилучшей альтернативы, действие и оценка действия.
- Для решения проблем имеют важное значение следующие навыки: коммуникативные, «мозговой штурм» и извлечение уроков из ошибок.
- Время – один из главных ресурсов в нашей жизни и важно уметь им управлять. Тайм-менеджмент может быть жёстким и гибким. Основные принципы управления временем включают в себя целеполагание, расстановку приоритетов, тренировку чувства времени, планирование и выполнение неприятных дел.
- Для того, чтобы определить, нуждается ли ваш бизнес в найме сотрудников сначала нужно сделать список необходимой деятельности для бизнеса, затраты времени на её осуществление, составить перечень требуемых навыков и знаний и подготовить описание каждой работы/должности. Затем следует подготовить организационную структуру предприятия и функциональные обязанности всех сотрудников.
- Важно оценивать необходимое время для выполнения разных задач, это поможет определиться какие сотрудники нужны на полную занятость, а какие могут быть приходящими сотрудниками.
- Помимо найма компетентных сотрудников нужно учитывать мотивацию сотрудников за эффективную работу, оценку сотрудников, воспитание командного духа путём доверия, уважение и понимание нужд своих сотрудников, а также постоянное совершенствование, обучение команд
- Предприниматель неизбежно сталкивается с разными рисками. Важно оценить потенциальные риски и подготовиться. От некоторых типов риска можно застраховаться, для других – продумать механизм преодоления.

Контрольные вопросы:

1. Каким ключевыми навыками необходимо обладать руководителю?
2. Каковы основные 6 шагов при решении проблем?
3. Перечислите и охарактеризуйте основные принципы управления временем.
4. Что представляет собой матрица приоретизации задач Эйзенхауэра?
5. Как определить требуется ли вашей компании найм сотрудников?
6. Почему предприятию с наёмными сотрудниками необходимо иметь организационную структуру и прописанные функциональные обязанности всех сотрудников?
7. Что такое риск-менеджмент? С какими рисками сталкивается предприятие и как можно минимизировать негативные последствия рисков?

Задания для самостоятельной работы:

1. Просчитайте и критически осмыслите статью «Советы по бизнесу: 16 эффективных шагов к открытию пиццерии в Бишкеке» (Источник: http://limon.kg/news:68009). Какие советы по организации деятельности и управления предприятием даёт предприниматель? Какие советы вы возьмёте на вооружение при составлении вашего бизнес-плана? Что такое франшиза?
2. Найдите и изучите методы планирования времени GTD Дэвида Аллена и метод Джулии Моргенстерн. Подготовьте краткую презентацию по ним. Считаете ли вы их эффективными и почему?
3. Изучите какие виды страхования существуют в Кыргызской Республике? Исследуйте каковы условия страхования жизни и здоровья, имущества, бизнеса у различных страховых компаний.

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «МОЙ БИЗНЕС»	**ШАГ 10**
Пояснение	Для составления организационного плана вашего бизнес-плана необходимо уметь составлять организационную структуру, понимать требуемые функциональные обязанности сотрудников для вашего бизнеса, уметь оценивать риски для вашего бизнеса и знать, что подразумевает понятие управление предприятием.
Что делать?	1. Оцените какого рода деятельность необходима для работы вашего бизнеса. Определите необходимы ли вашему предприятию найм дополнительных сотрудников (результаты Задания «Организационная структура моего предприятия»). 2. Составьте организационный план вашего бизнес-плана, используя информацию Тем 4 и 7. 3. Оцените возможные риски вашего бизнеса и разработайте механизмы по их предотвращению и снижению (результаты Задания «Определение рисков моего предприятия).

ГЛАВА 11. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель	Получить представление об особенностях ведения финансов и предоставления финансовой отчётности предприятия разных организационно-правовых форм, включая ведение деятельности на основе патента или регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.
Результаты обучения	○ осведомлён о том, какие налоги платит предприниматель; ○ понимаю, как сдавать финансовый отчёт в налоговые органы; ○ имею представление о БСО, их регистрации и применении ККМ (в т.ч. электронного).

Аккуратность ведения финансовых записей поможет отслеживать доходы и расходы предприятия, составлять финансовую отчётность, планировать и прогнозировать деятельность и проходить проверки вашего бизнеса со стороны налоговых органов.

Какую финансовую отчётность вести зависит от типа организационно-правовой формы вашего предприятия и вида деятельности. Вы должны помнить, что если вы занимаетесь предпринимательской деятельностью, то вы обязаны платить налоги. В нашей стране есть разные способы уплаты налогов, в том числе они направлены на стимулирование малого и среднего бизнеса.

> **Справка:** Согласно законодательства КР:
>
> Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный денежный платеж, взимаемый с налогоплательщика в соответствии с налоговым законодательством Кыргызской Республики (ст. 19 НК КР).
>
> Сущность налога ещё в XIX в. отлично передал швейцарский экономист Жан Симонд де Сисмонди: «Налог — цена, уплачиваемая гражданином за полученные им наслаждения от общественного порядка, справедливости правосудия, обеспечения свободы личности и права собственности. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и ради его сограждан».

Задание:	**«Виды налогов в КР»** Найдите информацию по общегосударственным и местным налогам в КР, подготовьте перечень. Какие из них прямые, а какие косвенные? В чём разница? Какие из перечисленных налогов представляют для вас интерес как для потенциального предпринимателя?

Каждый раз, когда вы что-то покупаете или продаёте – вы осуществляете сделку. Все сделки должны быть зафиксированы. На этапе, когда вы осуществляете деятельность как физическое лицо на основе добровольного патента, то финансовую отчётность вы можете вести сами, вы не предоставляете **отчёт в налоговые органы**. Но как только вы регистрируетесь как индивидуальный предприниматель, ОсОО, товарищество и пр. вам

потребуется либо нанять профессионального бухгалтера на постоянной основе, либо пользоваться услугами приходящего бухгалтера, который поможет наладить ежедневную систему бухгалтерского учёта и будет заниматься подготовкой месячных, квартальных и годовых отчётов и сдачей их в налоговые органы.

Налоги в КР платят либо в общем режиме (каждый налог по отдельности), либо на основе специальных налоговых режимов, таких как налог на основе добровольного патента, обязательного патента, упрощённая система налогообложения на основе единого налога и пр. Физические лица и индивидуальные предприниматели уплачивают налоги в двух формах – на основании патента или на основании свидетельства о государственной регистрации ИП.

При осуществлении деятельности на основе патента, предприниматель является плательщиком всех видов налогов, кроме налога на прибыль и налога с продаж. Например, при найме рабочего, уплачивает подоходный налог. В этом случае вы будете являться плательщиком подоходного налога и страховых взносов (27,25% от начисленной заработной платы) и сдавать отчёт по подоходному налогу и социальным отчислениям в налоговые органы. И в обязательном порядке указываете фактическую сумму дохода при предоставлении ежегодно Единой налоговой декларации (ст.92 НК КР). Если вы работаете на основе добровольного патента, то до 1 апреля года, который следует за отчётным. Предприятия сдают до 1 марта.

Следует обратить внимание, что при найме работников, даже если вы работаете на основе патента, то вам необходимо заключить трудовой договор с работником. Эти вопросы регулируются Трудовым кодексом КР.

Если вы работаете на основе добровольного патента и у вас нет наёмных рабочих, то вы только покупаете патент и страховой полис. В таком случае отчёт в налоговые органы вы не сдаёте, а только заполняете Единую налоговую декларацию.

Но если объёмы продаж за год превышают 8 млн. сомов (минимальный порог на момент издания пособия), то необходимо приостановить патент и зарегистрироваться как ИП на основании свидетельства государственной регистрации или зарегистрировать юридическое лицо.

Незнание закона не освобождает от ответственности. Поэтому отнеситесь к изучению требуемых финансовых документов очень тщательно.

Кейс:

Не знал о необходимости уплаты НДС (составлен на основе часто задаваемых вопросов предпринимателями юристам www.law.kg)

Болот вёл бизнес на основе добровольного патента в течение трёх лет. Он оказывал услуги по закупу оборудования из-за рубежа. По истечению трёх лет его стали проверять налоговые органы и выявили, что за 1 и 2-й годы осуществления деятельности превышения порогового минимума для уплаты налогов по добровольному патенту не было (*8 млн.сом на момент издания пособия*), а вот за 3-й год сумма превысила порог.

По законодательству КР при превышении порога Болот должен был перейти от уплаты налога на основе добровольного патента на уплату налога по НДС. Однако, Болот утверждал, что не знал о такой норме и ежегодно сдавал декларации. Теперь ему начислили штрафы и пени на суммы оборотов за весь год, когда было выявлено нарушение, и на последующие периоды. Однако сумма начислений оказалась несоизмерима с доходами его предприятия и теперь он стоит перед решением о закрытии предприятия.

Вопросы и задания к кейсу:

1. Что нужно было сделать Болоту, чтобы избежать этой ошибки?
2. Что такое НДС и как его рассчитывают?
3. Что такое пени?

Кажется, что слишком много «если», но многие «если» отпадут при выборе организационно-правовой формы предприятия и составления организационного плана с описанием требований по необходимым навыкам и привлечению наёмного труда.

Если вы решили зарегистрироваться как ИП, то необходимо заказать печать и БСО (бланки строгой отчётности, квитанции) в типографии или приобрести ККМ. Когда вы продаёте товары и услуги, вам необходимо предоставлять покупателю документ о совершении сделки. Это могут чеки **контрольно-кассовых машин (ККМ)** или бумажные **квитанции**. После получения печати и БСО необходимо обратиться в налоговый орган по месту регистрации и заверить их печатью налогового органа, также БСО прошнуровываются и пронумеровываются. В БСО указываются ИНН, адрес, номер квитанции и вид деятельности.

Справка: В рамках политики цифровизации, проводимой Правительством КР, с каждым годом всё больше процедур можно оформлять в электронном виде, например, можно купить электронный патент, в онлайн-формате заполнить Единую налоговую декларацию, удалённо сдавать отчёты, оформлять электронные счета-фактуры, вести свой личный электронный кабинет налогоплательщика, даже завести **электронный ККМ**, без необходимости покупки и траты денег на его обслуживание. Всю информацию можно найти на сайте Государственной налоговой службы при Правительстве КР: www.sti.gov.kg.

Задание:

«Нужен ли мне ККМ?»

Изучите Постановление Правительства КР №324 «О мерах по внедрению механизма применения контрольно-кассовых машин с функцией передачи данных в режиме онлайн» от 15.06.2016 г. В связи с представленным в Постановлении Перечнем определите требуется ли для вашего бизнеса приобретение ККМ.

После покупки самого ККМ, ЦТО (Центр технического обслуживания www.kkm.kg) производит регистрацию кассовой техники. Если предприниматель сворачивает или приостанавливает свою деятельность, то он обращается в ЦТО с заявлением.

При закрытии кассовой смены (например, по окончании рабочего дня), ККМ печатает так называемый суточный отчёт с гашением. Суточный отчёт содержит данные о том сколько

было средств на начало кассовой смены, данные о сумме продаж, о возврате средств, дату кассовой смены и порядковый номер. Предприниматель обязан занести эти данные в кассовую книгу операциониста. Если за день не было произведено никаких продаж или был выходной день, то суточный отчёт не сформируется и запись в кассовую книгу делать не надо. Кассовую книгу можно вести и в электронном формате.

Неправильное или несвоевременное заполнение кассовой книги операциониста, утеря суточного отчёта с гашением считается нарушением кассовой дисциплины и влечёт за собой штраф. Все суточные отчёты вместе с кассовой книгой предприниматель обязан хранить и предоставлять по требованию налогового инспектора.

Задание:

«Кассовая книга»

Посмотрите обучающее видео о заполнении кассовой книги на портале YouTube по следующему названию: Заполнение книги кассира-операциониста. Какие новые понятия озвучены в видео? Разберите новые понятия и методы их подсчёта.

Если предприниматель зарегистрировал юридическое лицо (например, ОсОО), то он обязан предоставлять, как минимум, баланс или отчёт о финансовом положении и отчёт о прибылях и убытках. Так как вы уже умеете составлять план доходов и расходов, то принцип составления Отчёта о прибылях и убытках вам будет понятен.

В свою очередь, Отчёт о финансовом положении предприятия, или его ещё называют Бухгалтерский баланс, показывает финансовое положения предприятия на определённую дату и он состоит из трёх разделов: активы, обязательства и собственный капитал. Он называется бухгалтерским балансом не зря, так как:

$$\textit{активы} = \textit{обязательства} + \textit{собственный капитал}$$

Проще говоря, активы – это имущество предприятия, которое оно использует для получения экономической выгоды (материальные, нематериальные запасы, денежные средства и пр.). Обязательства представляют собой задолженность предприятия (займы, налоги). Собственный капитал – это обязательства предприятия перед своими владельцами (нераспределённая прибыль, акционерный капитал, резервы). Так как активы финансируются либо внутренними источниками (например, из нераспределённой прибыли), либо внешними (банковские кредиты, покупки в кредит), следовательно, активы компании равны величине капитала, вложенного собственниками и обязательств.

Задание:

«Баланс/отчёт о финансовом положении и Отчёт о прибылях и убытках»

Изучите Правила ведения бухгалтерского учёта и отчётности субъектов малого предпринимательства, утверждённые Постановлением Правительства КР №609 от 11.11.2013. Найдите в Приложениях 5 и 6 форму Баланса/отчёта о финансовом положении и Отчёта о прибылях и убытках. Разберите каждое понятие, исходя из представленной в Правилах информации и определений.

Выводы:

- Аккуратность ведения финансовых записей поможет отслеживать доходы и расходы предприятия, составлять финансовую отчётность, планировать и прогнозировать деятельность и проходить проверки вашего бизнеса со стороны налоговых органов.
- Какую финансовую отчётность вести зависит от типа организационно-правовой формы вашего предприятия и вида деятельности. Вы должны помнить, что если вы занимаетесь предпринимательской деятельностью, то вы обязаны платить налоги. В нашей стране есть разные способы уплаты налогов, в том числе они направлены на стимулирование малого и среднего бизнеса.
- Налоги в КР платят либо в общем режиме (каждый налог по отдельности), либо на основе специальных налоговых режимов, таких как налог на основе добровольного патента, обязательного патента, упрощённая система налогообложения на основе единого налога и пр. Физические лица и индивидуальные предприниматели уплачивают налоги в двух формах – на основании патента или на основании свидетельства о государственной регистрации ИП.
- Сайт Государственной налоговой службы КР содержит все необходимые формы для заполнения и инструкции
- Для осуществления сделок необходимо приобрести ККМ или заказать БСО (квитанции), помимо представленных в НПА видов деятельности.
- Политика цифровизации предусматривает возможность установки электронного ККМ, не требующего затрат на его обслуживание, ведения электронных счетов-фактур. С каждым годом перечень электронных услуг возрастает.
- Кассовую книгу необходимо заполнять регулярно, утеря суточных отчётов с гашением ведёт к штрафу.
- Если предприниматель зарегистрировал юридическое лицо (например, ОсОО), то он обязан предоставлять, как минимум, баланс или отчёт о финансовом положении и отчёт о прибылях и убытках.

Контрольные вопросы:

1. Для чего необходимо вести финансовую отчётность?
2. Что такое ИНН?
3. Кто и в какие сроки сдаёт Единую налоговую декларацию?
4. Какую роль играет минимальный порог по НДС?
5. Что такое ККМ и зачем они нужны?
6. Что такое отчёт с суточным гашением и как заполнять кассовую книгу?
7. Какие понятия необходимо знать, чтобы составлять Баланс/отчёт о финансовом положении?
8. Какие понятия необходимо знать, чтобы составлять Отчёт о прибылях и убытках?

Задание для самостоятельной работы:

Изучите информацию, представленную на сайте www.1c-kato.kg. Как данная информация может быть полезна при ведении бизнеса? Попробуйте функцию «протестировать продукт онлайн».

Пояснение	Любой бизнес должен быть легальным, поэтому важно понимать, как законно начать предпринимательскую деятельность и какие финансовые отчёты необходимо предоставлять.
Что делать?	1. Определите, требуется ли вам приобретение ККМ или БСО (результаты задания «Нужен ли мне ККМ» 2. Создайте таблицы Microsoft Excel для заполнения кассовой книги (результаты задания «Кассовая книга») 3. На основе утверждённых форм создайте таблицы Microsoft Excel для заполнения Баланса/отчёта о финансовом положении и Отчёта о прибылях и убытках (результаты задания «Баланс/отчёт о финансовом положении и Отчёт о прибылях и убытках»).
	4. **Скомпонуйте единый документ – текст вашего бизнес-плана из готовых частей и подготовьте его презентацию.**

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ УЧЕБНОГО ПРОЕКТА

Пособие предполагает подготовку обучающимися индивидуально или в группе учебного проекта «Мой бизнес», который позволит пройти все основные стадии выбора идеи и подготовки бизнес-плана.

По ходу изучения пособия у каждого будет шанс подготовить базовый бизнес-план и даже попробовать на практике осуществить какие-то действия по осуществлению планов в реальность. Подготовка происходит пошагово, всего предусмотрено 11 шагов (по количеству глав). При изучении каждой главы будут даны определённые задания, а в конце каждой главы - указания как использовать результаты каждого задания для выполнения учебного проекта.

Для успешного выполнения учебного проекта требуется тщательное изучение пособия и выполнения всех заданий внутри глав. По окончании изучения пособия и дисциплины, предполагается проведение мероприятия с приглашением предпринимателей сообществ, где обучающиеся могут презентовать свои бизнес-планы и получить обратную связь.

Заведите отдельную записную книжку или создайте электронный текстовый документ, где вы будете фиксировать выполнение каждого шага учебного проекта. На каждом последующем этапе, с учётом получения новых знаний и навыков, критически оценивайте, корректируйте и дополняйте уже выполненные вами задания. Если вам не хватает в каких-то вопросах специальной консультации, то вы можете обратиться к преподавателю, взять интервью у местных предпринимателей, или же обратиться в call-центры ГНС, Соцфонда, местные Центры поддержки предпринимателей. Возникшие сложности всегда следует обсуждать в аудитории с одногруппниками и преподавателем.

Не ленитесь проводить маркетинговые исследования, хотя бы самые простые. Они могут дать новые идеи, новый взгляд на существующие проблемы, или выявить новые проблемы. Постарайтесь найти близкий к вашей продукции аналог на местном рынке и попробуйте приобрести этот товар или услугу, при этом фиксируя, что вам понравилось, что нет, что бы вы улучшили, опросите покупателей данной продукции. Это даст вам возможность улучшить свои стартовые позиции.

Таким образом, по ходу изучения данного пособия необходимо будет выполнить следующие задания:

Шаги (соответствуют темам)	**Задания**	**Результат (продукты)**
Шаг 1.	Подумайте о том, хотелось ли бы вам заниматься предпринимательской деятельностью. Если да, то подумайте, чем конкретно вы хотели бы заниматься: производством какого товара или услуги.	Идеи для предпринимательства

Шаг 2.	Подумайте какая организационно-правовая форма подходит для выбранных вами сфер деятельности.	Возможные организационно-правовые формы
Шаг 3.	Выпишите в подготовленный блокнот или документ результаты заданий «Личностный SWOT-анализ», «Мои способности», «Тест «Склонность к предпринимательству»».	Соответствие собственных способностей, знаний, навыков идеям предпринимательства
Шаг 4.	1. По результатам задания «Презентация и оценка моей бизнес-идеи» запишите свою бизнес-идею, если после выполнения задания у вас есть сомнения, то выберите другую идею с помощью указанных методов креативного мышления. 2. Решите, один вы будете развивать идею или в группе до 3 человек, назовём вашу группу «бизнес-группой». Если в группе, то определитесь с членами бизнес-группы и придите к одному мнению относительно бизнес-идеи.	Бизнес-идея, бизнес-группа
Шаг 5.	Обсудите со своей бизнес-группой результаты выполнения задания «Резюме моего бизнес-плана». Внесите необходимые коррективы и впишите его в свой блокнот или документ.	Резюме бизнес-плана
Шаг 6.	1. Сформулируйте маркетинговые цели (результаты Задания «Маркетинговые цели»). 2. Составьте маркетинговый план для вашей продукции (результаты заданий «Целевая аудитория и профиль потребителя продукции», «Анализ моих конкурентов», «Расчёт себестоимости и цены моей продукции», «Брендирование моей продукции», «Месторасположение моего бизнеса и канал сбыта», «Реклама моей продукции».	Маркетинговый план
Шаг 7.	1. Посчитайте необходимый стартовый капитал для открытия вашего бизнеса (результаты Задания «Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для бизнеса»). Используйте табличный редактор Microsoft Excel.	Сумма стартового капитала, План доходов и расходов

	2. Составьте план доходов и расходов вашего предприятия, посчитав ожидаемые доходы и прибыль (результаты Задания «Планирование доходов и расходов моего предприятия»). 3. Подумайте, какие меры вы можете предпринять для более скорого наступления положительного баланса и скорректируйте свой план доходов и расходов.	
Шаг 8.	1. Узнайте стоимость патента и страховых взносов на ваш вид деятельности (результаты выполнения задания «Патент и страховой полис» 2. На основе полученных знаний, определите организационно-правовую форму для выбранной вами бизнес-идеи.	Патент, его стоимость или организационно-правовая форма предприятия
Шаг 9.	1. На основе Шага 7 посчитайте какая сумма не достаёт для открытия вашего бизнеса (результаты Задания «Подсчёт стартовых и ежемесячных расходов для бизнеса»). 2. Если принять, что необходимый капитал вы возьмёте в банке, то определитесь с банком и составьте график погашения кредита (результаты Задания «Мой график погашения кредита»). 3. Составьте перечень документов необходимых для кредитной заявки в выбранный вами банк.	Источники финансирования, возможный график погашения кредита
Шаг 10.	1. Оцените какого рода деятельность необходима для работы вашего бизнеса. Определите необходимы ли вашему предприятию наём дополнительных сотрудников (результаты Задания «Организационная структура моего предприятия»). 2. Составьте организационный план вашего бизнес-плана, используя информацию Тем 4 и 7. 3. Оцените возможные риски вашего бизнеса и разработайте механизмы по их предотвращению и снижению (результаты	Организационная структура предприятия, организационный план, возможные риски предприятия

	Задания «Определение рисков моего предприятия).	
Шаг 11.	1. Определите, требуется ли вам приобретение ККМ или БСО (результаты задания «Нужен ли мне ККМ» 2. Создайте таблицы Microsoft Excel для заполнения кассовой книги (результаты задания «Кассовая книга») 3. На основе утверждённых форм создайте таблицы Microsoft Excel для заполнения Баланса/отчёта о финансовом положении и Отчёта о прибылях и убытках (результаты задания «Баланс/отчёт о финансовом положении и Отчёт о прибылях и убытках»).	Таблицы Microsoft Excel с формами для финансовой отчётности.
	4. Скомпонуйте единый документ – текст вашего бизнес-плана из готовых частей и подготовьте его презентацию.	Бизнес-план

Даже если вы не связываете свой дальнейший путь с предпринимательством, всё равно выполните учебный проект, никто не знает, что может случиться через год, через 5 лет. Выполнение проекта стимулирует развитие предпринимательского мышления, которое точно пригодится вне зависимости от профессии и работы, которую вы выберете.

ГЛОССАРИЙ

(базовые термины взяты из НПА КР)

Акцизный налог – косвенный налог, налогоплательщиком которого является субъект, который производит, в том числе на давальческой основе, подакцизные товары на территории Кыргызской Республики и/или импортирует подакцизные товары на территорию Кыргызской Республики.

Бизнес-план – это документ, который описывает все необходимые шаги для открытия и деятельности предприятия, он объясняет бизнес-идею и показывает, как ваша продукция будет производиться и реализовываться, устанавливает чёткие цели и поясняет, как эти цели будут достигаться Его основные элементы: вводная часть с описанием продукта, маркетинговый план, финансовые план, организационный план.

Выручка от реализации (доход) – это денежные средства, полученные или подлежащие получению налогоплательщиком от реализации товаров, работ, услуг.

Гендерное равенство - равный правовой статус женщин и мужчин и равные возможности для его реализации, позволяющие лицам независимо от пола свободно использовать свои способности для участия в политической, экономической, социальной, общественной и культурной сферах.

Грант - активы, безвозмездно предоставляемые государствами, международными, иностранными и отечественными организациями Правительству Кыргызской Республики, органам местного самоуправления, государственным, а также некоммерческим организациям, не участвующим и в поддержке политических партий или кандидатов выборных кампаний.

Декларация (ЕНД – единая налоговая декларация) – это налоговая отчетность, цель которой - предоставление финансовой и иной информации об экономической деятельности субъекта.

Индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Каналы сбыта продукции – это путь, который преодолевает товар или услуга от момента производства до момента потребления.

Косвенные налоги – это налоги на товары, работы и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу, непосредственно не связанные с доходами или имуществом налогоплательщика, такие, как налог на добавленную стоимость, акцизный налог и налог с продаж.

Кредит – это сумма денег, которую банк или иная финансово-кредитная организация выдаёт во временное пользование заемщику на различные цели, за пользование которыми заёмщик платит проценты.

Малое и среднее предприятие - юридические лица, коммерческие предприятия независимо от организационно-правовой формы хозяйствования, имеющие численность работающих в соответствии с Постановлением Правительства Кыргызской Республики №78 от 17 февраля 1998г.:
- в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве; рыболовстве и рыбоводстве; горнодобывающей промышленности; обрабатывающей промышленности; производстве и распределении электроэнергии, газа и воды; строительстве - **50** человек (малые предприятия) и от **51 до 200** человек (средние предприятия);
- на предприятиях, занятых торговлей; ремонтом автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; предоставлением услуг гостиницами и ресторанами; транспортом и связью; финансовой деятельностью; операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям; образованием; здравоохранением и предоставлением социальных услуг; предоставлением коммунальных, социальных и персональных услуг - **15** человек (малые предприятия) и от **16 до 50** человек (средние предприятия).

Маркетинг – это комплекс процессов по продвижению товаров от производителя к потребителю и управления взаимоотношений бизнеса с покупателями для получения прибыли. Маркетинг включает в себя планирование, ценообразование, позиционирование продукции на рынке, продажи

Маркетинговое исследование представляет собой сбор, запись и анализ информации о покупателях, конкурентах и продукции.

Менеджмент – это комплекс методов управления хозяйствующим субъектами (напр., предприятиями), направленных на достижение их целей и повышение эффективности их работы.

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный денежный платеж, взимаемый с налогоплательщика в соответствии с налоговым законодательством Кыргызской Республики.

Налог на добавленную стоимость (НДС) является формой изъятия в доход бюджета части стоимости всех облагаемых поставок на территории Кыргызской Республики, а также облагаемого импорта.

Налог на прибыль – это прямой налог, налоговой базой является прибыль, исчисленная по правилам, установленным законодательством Кыргызской Республики о бухгалтерском учете.

Переменные издержки – это издержки, которые зависят от количества произведённой продукции.

Подоходный налог – это прямой налог, налоговой базой по которому является доход, исчисляемый как разница между совокупным годовым доходом, полученным налогоплательщиком за налоговый период, и вычетами, предусмотренными НК КР.

Постоянные издержки – это издержки, которые предприятие несёт вне зависимости от объёма производимой продукции.

Предложение - количество товаров, которое продавцы готовы (хотят и могут) предложить к продаже на рынке по конкретным ценам.

Предпринимательская возможность – это возможность произвести, преобразовать и продать товары и услуги по цене выше стоимости производства.

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск **деятельность**, направленная на получение прибыли лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст.1 ГК КР).

Предпринимательство представляет собой инициативную, самостоятельную экономическую деятельность физических и юридических лиц, осуществляемую от своего имени за счет собственных или заемных средств, на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли (ст. 2 Закона о защите прав предпринимателей).

Предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым [22, С.11].

Предприятием как объектом имущественных прав признаётся имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст.33 ГК КР).

Предприятие – это физическое или юридическое лицо, которое превращает идею в производство товаров и предоставление услуг.

Прибыль — это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

Работа по найму — это работа, при которой гражданин заключает явный (письменный или устный) или подразумеваемый трудовой договор, гарантирующий ему базовое вознаграждение (деньгами или натурой), которое прямо не зависит от дохода единицы, где лицо работает.

Работа не по найму — это работа на собственном предприятии (в собственном деле), при которой вознаграждение непосредственно зависит от дохода, получаемого от производства товаров и услуг. Лицо самостоятельно принимает производственные решения, относящиеся к деятельности предприятия (собственному делу), или делегирует эти полномочия, оставляя за собой ответственность за благополучие предприятия (собственного дела).

Равенство возможностей — это социально-политическая максима, которая предоставляет всем гражданам независимо от их социального происхождения право на одинаковые жизненные и социальные шансы на образование и получение профессии. Равенство возможностей означает, что только личные усилия и достижения человека (а не происхождение или пол, например) должны влиять на его социальный статус.

Себестоимость - денежное выражение затрат организации на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Социальные предприятия – это предприятия с определённой социальной миссией, которые предоставляют возможности для трудоустройства лицам с ограниченными возможностями здоровья, определённым категориям населения, молодёжи, женщин.

Спрос - количество продукта, которое потребители желают и в состоянии купить по определенной цене в течение определенного времени при прочих равных условиях.

SWOT-анализ - простой, но эффективный инструмент стратегического менеджмента, вид ситуационного анализа. Название SWOT складывается из первых букв английских слов. Анализ рекомендуется проводить в табличной форме. **S** – **S**trengths – Сильные стороны, **W** – **W**eaknesses – Слабые стороны, **O** – **O**pportunities – Возможности, **T** – **T**hreats – Угрозы.

Стартовые расходы – это расходы, которые вы несёте единожды в самом начале своего бизнеса.

Страховая премия (взнос) - сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятие на себя обязательств выплатить страховую сумму (возмещение) при наступлении обусловленного в договоре страхования страхового случая, которая вносится страхователем единовременно разовым платежом (страховая премия) или по частям (страховыми взносами) ежемесячно, ежеквартально и т.д., в течение срока действия договора страхования.

Счет-фактура – это налоговый документ, оформляемый налогоплательщиком при реализации товаров, оказании услуг и выполнении работ.

Товары – это продукция, которую мы можем увидеть, потрогать, купить и потом пользоваться.

Услуги – это продукция, которая потребляется в момент производства.

Устойчивое развитие — это развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешних поколений осуществляется без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Факторы производства – это используемые в процессе производства ресурсы. Различают следующие факторы производства: труд, земля, капитал, информация и предпринимательский талант/способность.

Целевая аудитория – это люди или компании, которые захотят приобрести определённую продукцию, потенциальные покупатели.

Цена - денежное выражение стоимости товара, выполненных работ или оказанных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

Нормативно-правовые источники:

1. Государственный классификатор Кыргызской Республики «Виды экономической деятельности», утверждён Постановлением Правительства КР от 11 января 2011 года №9.
2. Государственный классификатор Кыргызской Республики «Организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов», введён в действие Постановлением Национального статистического комитета КР от 12 мая 1997 года №26.
3. Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 08 мая 1996 года №15.
4. Закон Кыргызской Республики «Об инвестициях в Кыргызской Республике» от 27 марта 2003 года № 66.
5. Закон Кыргызской Республики «Об охране окружающей среды» от 16 июня 1999 года № 53.
6. Закон Кыргызской Республики «О бухгалтерском учете» от 29 апреля 2002 года № 76.
7. Закон Кыргызской Республики «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 25 мая 2007 года N 73.
8. Закон Кыргызской Республики «О защите прав предпринимателей» от 1 февраля 2001 года N 15.
9. Закон Кыргызской Республики «О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике» от 19 октября 2013 года N 195.
10. Закон Кыргызской Республики «О некоммерческих организациях» от 15 октября 1999 года N 111.
11. Закон Кыргызской Республики «О таможенном регулировании» от 24 апреля 2019 года N 52.
12. Налоговый кодекс Кыргызской Республики от 17 октября 2008 года № 230.
13. Национальная стратегия развития Кыргызской Республики на 2018-2040 гг., Бишкек – 2018 г.
14. Основная схема классификатора типов предприятий, утверждена Постановлением Правительства КР от 17 февраля 1998 года №78.
15. Порядок ведения кассовых операций хозяйствующими субъектами и бюджетными учреждениями в Кыргызской Республике, утвержден постановлением Правительства Кыргызской Республики от 12 июня 2018 года № 281.
16. Правила ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектов малого предпринимательства, утверждены постановлением Правительства КР от 11 ноября 2013 года N 609.
17. Трудовой кодекс Кыргызской Республики от 04 августа 2004 года №106.

Использованная литература:

18. 24 бизнеса, которые сделали школьники. Подборка кейсов в рамках курса #бизнесдляшкольников. Источник: www.teenstarter.com
19. Cornerstone Business solutions aptitude test. Режим доступа: www.cornerstoneresults.com
20. Entrepreneurship in Action. Mary Coulter/PHI Learning
21. Entrepreneurship, Second Edition. William Bygrave, Andrew Zacharakis / John Wiley & Sons, Inc. 2011.

22. Entrepreneurship, Tenth Edition. Robert D Hisrich; Michael P Peters: Dean A Shepherd / Tata McGraw Hills Education Private Limited. 2017
23. Entrepreneurship: Ideas in Action, Fourth Edition. Cynthia L. Greene. 2009
24. Teaching entrepreneurship in innovative ways. Vasileios Dagdilelis, Stella Giossi. 2015. Режим доступа: http://www.asecu.gr/files/11th_conf_files/33.pdf
25. The Entrepreneur's Guide to Building a Successful Business. Experience and advice from hundreds of small business owners /operators in fourteen countries. by Jonathan T. Scott. 2017.
26. The Marketer's Handbook: Reassessing Marketing Techniques for Modern Business By Laurie Young © 2011 John Wiley & Sons Ltd.
27. Wolfe. Clayton Christensen Has a New Theory. Wall Street Journal (September 30, 2016). Режим доступа: https://www.wsj.com/articles/clayton-christensen-has-a-new-theory-1475265067
28. Байрамукова И. Социальное предпринимательство в действии // Газета «Экономика – Агентство деловой информации». Режим доступа: https://ekonomika.media/sotsialnoe-predprinimatelstvo-v-deystvii/
29. Безлипкина Е.В. Основы предпринимательства. Учебное пособие. – Казань: 2013. – 76 с.
30. Бизнес в Кыргызской Республике: юридические аспекты 2019. Kalikova and Associates.
31. Будущее рабочих мест. Отчёт Всемирного экономического форума, 2018. Режим доступа: https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2018
32. Гулин, К. А. Основы предпринимательства. Учебное пособие. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2017. – 106 с.
33. Женщины и мужчины Кыргызской Республики: 2014-2018. Б.: 2019 - 200 с.
34. Малое и среднее предпринимательство в Кыргызской Республике: 2014-2018 Нацстатком Кырг.Респ., 2019 – 204 с.
35. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. – 9-е изд. – Альпина Паблишер, 2020. – 288 с.
36. Социальное предпринимательство. Руководство по планированию и созданию социальных предприятий. – 2-е изд. доп. – Бишкек: «V.R.S. Company», 2016. – 116 с.
37. Хикматов У.С., Койчуева М.Т. Основы финансовой грамотности: учеб. пособие. – Б.: КРСУ, 2015. – 163 с.
38. Шумпетер Й. Процесс «созидательного разрушения» // Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. — Гл. 7.
39. Экологизация малых и средних предприятий: Пособие по инструментам природоохранной политики для стран Восточного партнёрства ЕС. – 1-е изд.: 2015 – 80 с. Режим доступа: https://www.oecd.org/environment/outreach/Greening-SMEs-policy-manual-rus.pdf

Полезные ссылки:

1. Ассоциация социального предпринимательства - официальная страница АСП в социальной сети Фейсбук по тегу @ASE.Kyrgyzstan (Association of Social Entrepreneurs of Kyrgyzstan).
2. Портал по содействию занятости Министерства труда и социального развития КР: www.zanyatost.kg.
3. Централизованный банк данных правовой информации при Министерстве юстиции КР: http://cbd.minjust.gov.kg/