

**ТАШКЕНТСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ ИМЕНИ МУХАММАДА АЛЬ-ХОРАЗМИЙ  
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ИКТ**

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА**

**РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН**

Ташкент 2019

ББК 65 9(5Узб) 321 89 Я7

УДК: 346 26

Кадыров А.М. Ахмедиева А.Т, Исмаилова Г.Ф., Джалалов Ж.  
«Регулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в  
Республике Узбекистан». -Т.: «...», 2019. С.

ISBN 978-9943-08-732-3

Данная монография опубликована в рамках проекта «**Основы управления бизнесом**». Данная книга будет способствовать повышению правовой работающих с предпринимателями, находящихся с ними в постоянном контакте информированности сотрудников соответствующих государственных органов, непосредственно. Подобная информированность, в свою очередь, будет служить фактором профилактики нарушения должностными лицами государственных органов требований законодательства о гарантиях свободы предпринимательской деятельности еще и потому, что пособие, помимо прочего, касается и вопросов применения к должностным лицам соответствующих мер ответственности за совершение данных нарушений.

ББК 65 9(5Узб) 321 89 Я7 УДК: 346 26

ISBN 978-9943-08-732-3

© «Регулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан».

## ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

- АО - акционерное общество  
ГК - Гражданский кодекс  
ГНК - Государственный налоговый комитет  
ГТК Республики Узбекистан - Государственный таможенный комитет Республики Узбекистан  
ГУП «ГИИИГГК» - Государственный институт инженерных изысканий в строительстве, геоинформатики и градостроительного кадастра  
ЕГРПО - Единый государственный регистр предприятий и организаций ЗАО - закрытое акционерное общество  
ИНН - идентификационный номер налогоплательщика  
ИНСПЕКЦИИ - Инспекции по регистрации субъектов предпринимательства при хокимиятах районов и городов  
КоАО - Кодекс об административной ответственности  
МВД - Министерство внутренних дел  
НК - Налоговый кодекс  
НСБУ - Национальный стандарт бухгалтерского учета  
ОАО - открытое акционерное общество  
ОКОНХ - Общереспубликанский классификатор отраслей народного хозяйства  
ОКПО - Общереспубликанский классификатор предприятий и организаций  
ООО - общество с ограниченной ответственностью  
ПКМ - Постановление Кабинета Министров РУз  
ПП - Постановление Президента РУз  
рег. № - регистрационный номер  
СМИ - средства массовой информации  
ТК - Трудовой кодекс  
УК - Уголовный кодекс  
УП - Указ Президента РУз  
ХПК - Хозяйственный процессуальный кодекс  
ПП – программный продукт  
ТПП-торгово-промышленная палата

## СОДЕРЖАНИЕ

	<b>ВЕДЕНИЕ</b>	6
<b>ГЛАВА 1</b>	<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>	
1.1	Экономическая сущность предпринимательства и его развития в условиях рыночной экономики	10
1.2	Роль и место малых предпринимательских структур в современных экономических системах	16
1.3	Зарубежный опыт становления и развития малого предпринимательства	31
<b>ГЛАВА 2</b>	<b>ВИДЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>	
2.1	Субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства	40
2.2	Виды предпринимательской деятельности	55
<b>ГЛАВА 3.</b>	<b>СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>	
3.1	Современное состояние малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане	71
3.2	Институциональное регулирование субъектов предпринимательства в Республике Узбекистан	80
3.3	Механизм регистрации малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан	94
3.4	Государственная регистрация, постановка на учет малого бизнеса и частного предпринимательства	104
3.5	Экспертная оценка открытия новых предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства	106
<b>ГЛАВА 4.</b>	<b>ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>	
4.1	Пять шагов для получения кредита на открытие малого бизнеса и частного предпринимательства	109
4.2	Документальное сопровождение кредита	118
4.3	Как сэкономить деньги и время при получении банковского кредита в Узбекистане	131
4.4	Расчет эффективной процентной ставки по кредиту	136
4.5	Бизнес-план для получения кредита в банках	139

	Узбекистана — чеклист	
4.6	Как правильно выбрать банк для открытия расчётного счёта в Узбекистане	141
4.7	Кредитный ликбез — аннуитетный или дифференцированный платёж	143
4.8	Лизинг и кредит – два финансовых инструмента для бизнеса	148
<b>ГЛАВА 5</b>	<b>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ РЕГУЛИРУЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b>	
5.1	Индивидуальные предприниматели	161
5.2	Юридические лица	162
5.3.	Инвестиции	163
5.4.	Государственная поддержка развития предпринимательства	164
5.5.	Государственная регистрация	168
5.6.	Общие вопросы	171
5.7.	Электронная коммерция	172
5.8.	Электронная цифровая подпись	173
5.9.	Другие нормативные документы	174
5.10.	Перечень основных нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы государственной регистрации субъектов предпринимательства	175
	<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	179
	<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ</b>	182
	<b>ГЛОССАРИЙ</b>	187
	<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	210

## Ведение

Благодаря проведенным реформам в Узбекистане сформированы благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Значительное упрощение различных бюрократических и административных процедур при осуществлении предпринимательской деятельности способствовало росту числа предпринимателей. В целом данные меры ознаменовали новый этап в развитии экономики республики, характеризующийся активным развитием бизнеса, частной инициативы и благосостояния населения.

Одной из характерных особенностей нашего времени является также процесс формирования глобального информационного общества, широкого распространения на коммерческой основе средств вычислительной техники и связи, программных средств, внедрения компьютерных информационных технологий в различные сферы человеческой деятельности. Естественным следствием двух вышеназванных процессов стало внедрения информационных технологий на предприятия различных форм бизнеса. А, как известно, предпринимательская деятельность требует использования различных ресурсов и инструментов, которые развиваются параллельно с развитием общества и технологий, одной из которых являются информационные технологии, включающие в себя: информационные системы, компьютерные вычислительные сети, технологии продаж в среде «Интернет» и многое другое.

Информационные технологии в сфере бизнеса позволяют не только управлять всеми видами ресурсов предприятия, но и способствуют эффективному осуществлению коммерческой деятельности, направленной на повышение конкурентоспособности самого предприятия. Можно сказать, что использование информационных технологий в настоящее время является обязательным условием развития предприятия, т. к. именно информационные технологии повышают эффективность предприятия, выводят его на более высокий уровень.

Информационные технологии позволяют полностью удовлетворить нематериальные потребности человечества, облегчить его труд и, конечно же, способны во много раз ускорить процесс производства. На сегодняшний день существует огромное количество программных продуктов отечественных и зарубежных

разработчиков, которые направлены на оптимизацию деятельности компаний вне зависимости от того, какую услугу или продукцию они оказывают или производят. Таким образом, если систематизировать информационные технологии для бизнеса, то можно выделить следующие виды: программное обеспечение для ведения бизнеса, справочные ресурсы, электронные торговые площадки, аукционы, доски объявлений, интернет-магазины.

Более того, в последние годы развитие и всемерная поддержка субъектов предпринимательства и, в особенности, сферы малого бизнеса и частного предпринимательства, становится главным стратегическим направлением государственной политики, Президент Узбекистана в своем указе отметил в Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017—2021 г «..создание благоприятной деловой среды для широкого развития малого бизнеса и частного предпринимательства, строгое пресечение незаконного вмешательства государственных, контролирующих и правоохранительных органов в деятельность предпринимательских структур»<sup>1</sup>

Изучению также были подвергнуты вопросы применения к субъектам предпринимательской деятельности мер правового воздействия, кредитные отношения.

Как свидетельствует международная практика, сложность регистрации и возможной впоследствии добровольной ликвидации субъектов предпринимательства отрицательно влияет на деловой климат в стране. Чем сложнее зарегистрироваться в качестве субъекта предпринимательства, тем меньше людей стремятся вести бизнес официально, т.е. они либо не ведут предпринимательскую деятельность вообще, либо уходят «в тень», осуществляя нелегальную коммерческую деятельность.

В связи с этим в Узбекистане в ходе проведения реформ по дальнейшей либерализации экономики было большое внимание уделено упрощению регистрационных процедур, снижению административных барьеров и волокиты в процессе регистрации.

В результате сегодня в законодательстве Республики Узбекистан закреплены нормы, обеспечивающие благоприятные условия для организации и развития предпринимательской деятельности. Приняты меры по снижению административных

---

<sup>1</sup> УП «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017—2021 г.»

издержек и устранению бюрократических барьеров при государственной регистрации, постановке на учет субъектов предпринимательства, а также их добровольной ликвидации.

В современном мире, в условиях рыночных отношений одной из основных задач государства является обеспечение нормальных условий деятельности предпринимателей. Однако, наряду с этим, необходимо обеспечивать должный уровень качества услуг и товаров с тем, чтобы предотвратить нанесение ущерба правам и законным интересам, здоровью граждан, общественной безопасности.

Общепризнанно, что увеличение количества различных видов отчетности, представляемых субъектами предпринимательства, зачастую является причиной усложнения и неэффективности их деятельности. В связи с этим, в целях недопущения необоснованного вмешательства в деятельность предпринимателей, законом предусмотрен запрет на установление дополнительных видов отчетности, которые не определены законодательством. Следует отметить, что за истребование статистической отчетности и других документов, не предусмотренных законодательством, либо истребование предусмотренной отчетности вопреки установленным срокам представления предусмотрена административная ответственность.

В целом, прослеживается положительная тенденция сокращения отчетности, представляемой субъектами предпринимательства. Так, в частности, законодательством установлено, что малые предприятия, микрофирмы представляют отчетность только в органы государственной статистики и налоговые органы на местах по установленным ими формам и ежеквартально. Не допускается ежемесячное запрашивание отчетности у микрофирм и малых предприятий. Подготовленное пособие освещает основной массив законодательства, так или иначе регламентирующего вопросы касающиеся предпринимательской деятельности.

Монография подготовлена кафедрой «Менеджмент и маркетинг» совместно со специалистами Научно-исследовательского центра «Научные основы и проблемы развития экономики Узбекистана» при ТГЭУ.



# **Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

## **1.1. Экономическая сущность предпринимательства и его развития в условиях рыночной экономики**

В экономической науке нет общепризнанных определений предпринимателя как экономической категории, которая выражает сущность субъекта предпринимательской деятельности, особого ресурса и фактора процесса воспроизводства. То, что сегодня говорится теоретиками о предпринимательстве, представляет чаще всего некий конгломерат фрагментарных суждений. Одна часть из них базируется на предпосылках неоклассической теории и ведет речь о предпринимательских способностях как одном из факторов производства наряду с трудом и капиталом, не выделяя при этом ничего специфического в этом факторе. Другая же часть представляет собой простое обобщение суммы эмпирических данных, не связанных с концептуальной основой экономической теории.

Формирование рыночных отношений, повышение качества среды бизнеса, появление нового подхода к развитию предпринимательства требуют новой трактовки понятия «предпринимательская деятельность». Нечеткость в определении этого понятия вызвана различиями в культуре, политике, традициях стран, а также в практике развития предпринимательства.

Рассматривая эволюцию концепций предпринимательства, необходимо соотносить ее с развитием, во-первых, экономической мысли в целом; во-вторых, науки, технологий и научной картины мира; в-третьих, форм субъектности социального действия как самогенерации разных форм предпринимательства и, в-четвертых, с пониманием единства предметно-материального и идеально-творческого начал предпринимательской деятельности.

Можно выделить четыре «волны» эволюции концепций предпринимательства, которые дают картину двух глобальных этапов развития теории предпринимательства, связанных с формированием научной картины мира и возникновением синергетики как теории самоорганизации.

Понятия «предприниматель» и «предпринимательство» впервые употребил французский экономист Р. Кантильон, относившийся к исследователям первой «волны». Он считал, что расхождения между

спросом и предложением на рынке дают возможность покупать товары отдельным субъектам рыночных отношений более дешево и продавать более дорого по сравнению с другими. Он назвал таких бизнесменов предпринимателями, которые могут заниматься в разных сферах воспроизводства: производстве, обмене или сразу в обеих сферах. Предприниматель определялся Р. Кантильоном как субъект рыночных отношений, обладающий способностью предвидеть, брать на себя ответственность, действовать в условиях риска<sup>2</sup>. Такой подход к определению предпринимательства был обусловлен тем, что в этот период внешняя и внутренняя торговля представляла собой чрезвычайно рискованный вид деятельности.

На рубеже XIX -XX вв. в работах экономистов начинается осознание значения и роли института предпринимательства. Английский экономист А. Маршалл первым добавил к трем классическим факторам производства (земля, капитал, труд) четвертый фактор - организацию. Он использовал принцип комбинации факторов производства к индивидуальному воспроизводству в рамках отдельно развивающейся фирмы. Новое комбинирование факторов производства осуществляется при использовании новой технологии, новых форм организации и управления процессом воспроизводства. При этом более совершенные комбинации факторов отбираются в ходе объективного анализа по критериям их конкурентоспособности, их потенциальной жизнестойкости. При диффузии этого механизма предпринимательства в общественное воспроизводство осуществляется поступательное развитие экономики в целом<sup>3</sup>.

Американский экономист Дж. Б. Кларк видоизменил «триединую формулу» Ж.Б. Сэя. Он считал, что в процессе производства постоянно участвуют четыре фактора: капитал, капитальные блага - средства производства и земля, деятельность предпринимателя, труд рабочего. При этом каждому фактору должна быть вменена доля производственной выручки. Капитал приносит капиталисту процент, капитальные блага - ренту, предпринимательская деятельность - прибыль, а труд рабочего - заработную плату. Кларк писал, что «свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, капиталистам то, что

---

<sup>2</sup> Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М.: 1992.- 238 с.

<sup>3</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993, т.1.

создается капиталом, а предпринимателям - то, что создается функцией координирования»<sup>4</sup>.

Другой методологический подход к выяснению экономической сущности предпринимателя и предпринимательства предложил австрийский экономист Й. Шумпетер. Он исходил из связи предпринимательства с экономической неопределенностью<sup>5</sup>. По его мнению, если в экономике отсутствует технический прогресс, воспроизводство представляет собой рутинный процесс, при котором отсутствует неопределенность будущего. При таком положении нет места предпринимательскому доходу. Й. Шумпетер представляет предпринимателя как новатора, главной его функцией считает реализацию нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, в обеспечении экономического роста. Он писал: «Предпринимателями мы называем хозяйствующих субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент». Именно предприниматель является источником всех динамических изменений в экономике. Причем предпринимателем может быть не обязательно четко определенное физическое лицо. Им может быть и собственник, и менеджер, и группа менеджеров и т.д. Предприниматель имеет непостоянный статус: он является им реально, когда осуществляет функции новатора, и реально утрачивает свой статус, когда переводит свой бизнес на рельсы рутинного процесса. Благодаря трудам Й. Шумпетера предпринимательская способность была признана специфическим хозяйственным ресурсом.

Начиная со второй половины XX в., всё большее число исследователей предпринимательства третьей «волны» делают попытки интегрированного рассмотрения предпринимательства как полифункциональной деятельности во взаимосвязи с её макросредой.

Появление целостной полифункциональной теории предпринимательства связывают с работами представителей неавстрийской школы Л. Мизеса и Ф. Хайека. В них впервые предпринимательство было рассмотрено как процесс развития идеи

---

<sup>4</sup> Мессенгисер М. Экономическая сущность предпринимательства. М.: Наука, 1998.

<sup>5</sup> Мессенгисер М. Экономическая сущность предпринимательства. М.: Наука, 1998.

<sup>6</sup> , а их последователь И. Кирцнер построил теорию предпринимательства как процесс перехода от одного равновесного состояния «арбитражных сделок» к другому.<sup>7</sup> Он отмечал, что свойства неравновесных ситуаций заслуживают не меньшего внимания, чем равновесных. Неравновесные ситуации базируются на расхождении между спросом и предложением, как во времени, так и в пространстве. Отсюда возникают возможности для получения добавочной прибыли. Сущность предпринимателя по И. Кирцнеру состоит в его способности использовать такие источники для получения дополнительного дохода.

Ф. Хайек считал, что сущность предпринимательства - это поиск и изучение новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности. По его мнению, ряд функций предпринимательства, таких, как принятие решений, несение ответственности, связывает предпринимательство с управленческой деятельностью. Вместе с тем отождествлять предпринимателя и менеджера не следует. Функциональная сущность того и другого различна. С одной стороны, предпринимательство шире управленческой деятельности, с другой - эффективное управление - менеджмент - по силам не каждому предпринимателю. Такие характеристики, как личный риск, реакция на финансовые возможности и желание долго и упорно работать, не считаясь с отдыхом, то есть то, что традиционно считается чертами хорошего предпринимателя, вовсе не обязательно свидетельствуют о возможностях того же самого человека эффективно управлять организацией по мере того, как она становится больше.

Труды П. Друкера можно отнести уже к четвертой “волне” развития концепций предпринимательства, большинство представителей которой включают в рассмотрение не только сущностные, но и управленческие аспекты предпринимательской деятельности, переходя на междисциплинарный уровень анализа<sup>8</sup>.

Исследования малого бизнеса, а также неформального сектора, весьма важные в аспекте формирования теории предпринимательства, получили развитие большей частью за последние 25-30 лет. К ним относятся труды В. Ренке, в которых

---

<sup>6</sup> Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М.: 1992.- 238 с.

<sup>7</sup> Там же

<sup>8</sup> Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. - М.: Фаир-пресс, 1998.

проведен анализ оптимальных размеров предприятия и дается прогноз феномена широкого распространения малого и среднего бизнеса. Таким образом, первый этап эволюции теории предпринимательства, связанный со становлением экономической теории равновесия и её линейной познавательной парадигмы, охватывает большую часть работ первой, второй, третьей и частично четвёртой “волн”. Его особенности:

- рассмотрение предпринимательского процесса в качестве замкнутой системы «предприниматель - предприятие - среда его развития»;

- разделение предметно-материального и идеально-творческого начал в предпринимательской деятельности человека и организаций.

Эти особенности обусловлены, прежде всего, влиянием экономической теории равновесия в разнообразных её вариантах, а также идеологией экономического детерминизма, которая одинаково проявляется в общественно-политических формациях, как с частной, так и с общественной собственностью на средства производства.

С понятием предприниматель связано и понятие предпринимательство. Под предпринимательством понимается деятельность, которая осуществляется частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций. В трактовке понятия «предпринимательство» можно выделить два подхода:

- подход, акцентирующий внимание на предпринимателе и его деятельности в конкретных условиях внешней среды, воспринимаемой исследователем в качестве объективного и не изменяющегося во времени фактора (линейный равновесный подход, исходящий из замкнутости фактора «предприниматель предприятие - среда его развития»);

- подход, подчеркивающий взаимозависимость предпринимателя, предприятия и среды его деятельности (интерактивный, нелинейный неравновесный или синергетический подход, исходящий из открытой системы «предприниматель - предприятие - среда его развития»).

Эти подходы имеют большое значение для формирования

политики государства в отношении предпринимательства. Если необходимо решить «задачи выживания» (например, оптимизации налогообложения в конкретных условиях правового регулирования), то линейный подход вполне правомерен. Таким образом, из анализа развития мировой экономической мысли по вопросу предпринимательства можно сделать следующие выводы:

1. В экономической науке нет общепризнанных определений «предприниматель» как экономической категории, выражающей сущность субъекта предпринимательской деятельности, особого ресурса и фактора процесса воспроизводства и «предпринимательства».

2. В мировой экономической науке имеются фундаментальные разработки, позволяющие на их основе создать стройную теорию предпринимательства, в том числе и раскрыть экономическую сущность предпринимательства. Но для этого необходимо также совершить научное обобщение новейшей мировой и отечественной практики предпринимательства.

В современной мировой практике, отраженной в работах зарубежных авторов, определены многие параметры предпринимателя. Предпринимательство определяется как особый ресурс по сравнению с другими. Его специфика и основная функция заключаются в способности особым способом соединить, организовать факторы производства. Эта способность определяется личностными качествами предпринимателя.

Американская концепция управления считает, что для предпринимателя характерны следующие личностные качества:

- инициатива, опережающий поиск новых технологий;
- целеустремленность, упорство и настойчивость в достижении поставленных целей;
- готовность пойти на риск, принять на себя ответственность;
- независимость в принятии решений и уверенность в себе;
- ориентация на эффективность и качество, стремление к совершенствованию в работе;
- видение перспективы;
- личная организованность и требовательность;
- широкая информированность, деловая общительность и контактность.

Предприниматель - это самоорганизованный человек, обладающий интуицией и энергией созидания, способностью быть

новатором, приверженный принципам социальной ответственности.

## **1.2 Роль и место малых предпринимательских структур в современных экономических системах**

Особенности реализации рыночной трансформации осуществляемой в Узбекистане определяются сложной системой факторов, особая роль в которых отводится развитию информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ являются технологиями общего назначения и в целом они оказывают всеобъемлющее воздействие на экономику. Они вносят новую парадигму в конфигурацию экономической деятельности, радикально иной подход к использованию технологий в целях развития. Основные аспекты этой новой парадигмы можно кратко охарактеризовать следующим образом:

-экономическое воздействие ИКТ является более важным, с точки зрения внешних эффектов их использования и применения в различных секторах экономики, по сравнению с непосредственным вкладом в валовой внутренний продукт в качестве производственного сектора;

-наиболее важным внешним эффектом является новая модель организации производства и потребления, следствием которой являются ресурсосберегающие технологии, а также ускорение и улучшение связи между экономическими субъектами;

-быстрые темпы развития инновационной деятельности в самом секторе ИКТ значительно снизили затраты на доступ ИКТ, что привело к росту доступности к использованию ИКТ, особенно со стороны малообеспеченных слоев населения;

-ИКТ привели к появлению новых видов услуг в форме электронной торговли, электронного финансирования, электронного государственного управления и ряда других. Эти услуги вносят значительный вклад в повышение экономической эффективности, однако при этом возникают новые проблемы, связанные с вопросами доверия и безопасности при осуществлении транзакций в рамках новых электронных услуг;

-ИКТ требуют определенной квалификации, в связи с чем, образование и профессиональная подготовка, в свою очередь использующие ИКТ в качестве инструмента, играют исключительно

важную роль в формировании экономики, основанной на знаниях.<sup>9</sup>

Это достаточно емкое, многоструктурное понятие в наибольшей степени отражает интегральную оценку экономических процессов, влияющих на выбор форм и методов экономической реформы. Экономический потенциал отдельных областей или отраслей во многом определяется уровнем развития межотраслевых и межтерриториальных связей. В свою очередь, эти потенциалы являются составляющими экономического потенциала республики.

Воспроизводственный подход к анализу экономического потенциала позволяет выделить его структурные элементы по фазам воспроизводства: потенциал производства, потенциал распределения, потенциал обмена и потенциал потребления. Взаимосвязь воспроизводственных циклов общественного продукта и экономического потенциала определяется наличием между ними причинно-следственных связей. Так, фаза производства общественного продукта совпадает с фазой потребления экономического потенциала, а в процессе потребления общественного продукта происходит воспроизводство экономического потенциала. Его воспроизводство осуществляется посредством воспроизводства отдельных его элементов: рабочей силы, капитала, возобновляемых природных ресурсов и информации.

Малое предпринимательство представляет собой неотъемлемый, объективно необходимый элемент любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Оно является вполне самостоятельной и наиболее типичной формой организации экономической жизни со своими особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Его двойственная роль подтверждена результатами анализа присущих малым предприятиям функций, классифицированных на целевые и инструментальные. К целевым функциям, благодаря которым развитие малого предпринимательства является одной из макроэкономических задач государства, отнесены его роль сокращения безработицы, ускорении научно-технического прогресса, обеспечение социально-политической стабильности в

---

<sup>9</sup> Состояние и тенденции развития информационно-коммуникационных технологий за рубежом. (Под редакцией Полякова В.В.). М.: 2009, с.72.



обществе. К инструментальным функциям отнесены использование малого предпринимательства в целях ограничения тенденций монополизации экономики, содействие формированию среднего класса, заполнение малоэффективных для крупного бизнеса сегментов рынка.

Систематизируем особенности малого предпринимательства (МП) как формы предпринимательской деятельности, в зависимости от области проявления. Так, с позиции организации управления его деятельности выделяются: единство права собственности и непосредственного управления, личностной характер отношений между хозяином и наемным работником, ключевая роль собственника в стратегическом и оперативном менеджменте. С позиции организации работы МП на избранном рынке отмечаются: относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, персонифицированный характер отношений между менеджером и клиентами. Наконец, с позиции инвестирования выделяются: наличие двух нетрадиционных для корпоративных структур постоянных источников финансовых ресурсов - специальных форм поддержки со стороны государства и личных средств собственника как физического лица (последняя присуща в большей степени семейным фирмам).

Вопрос о специфических функциях малого предпринимательства также имеет дискуссионный характер. Все исследователи разделяют их на две группы - экономические и социальные, но по-разному трактуют их. В отличие от других исследователей, на первое по значению место нами выдвигается такая функция малого предпринимательства как «фактора экономической свободы». Она обеспечивает распространение демократических принципов устройства современного общества на область экономических отношений. С одной стороны, наличие развитой институциональной среды малого предпринимательства позволяет гражданину сделать свободный выбор между ролью наемного работника и независимого бизнесмена. С другой стороны, функционирование малого предприятия в большей степени подчинено экономическим законам свободного рынка, чем деятельность крупных предприятий, часто имеющих возможность влиять на него. Для отечественных условий данная функция имеет особое значение. Крупные предприятия, до настоящего времени составляющие основу экономики республики, не могут пока

рассматриваться в качестве свободных субъектов рынка в силу большой зависимости от государства. Кроме того, с ней связана и специфическая социальная функция отечественного малого предпринимательства, также не получившая достаточного отражения в специальной литературе, - содействие формированию в обществе «идеологии предпринимательства», которая является объектом специального исследования.

Второй экономической особенностью малого предпринимательства является совпадение здесь базовых функций предпринимательства как вида деятельности и предпринимателя как собственника. Этот тезис имеет выраженное прикладное значение. Отсутствие традиционного для крупных предприятий разделения прав и функций между собственниками и наемными менеджерами обеспечивает МП многие конкурентные преимущества. Столь же очевидной представляется нам специфичность его экономической функции, связанной с противодействием тенденции монополизации рынка крупными производителями. Существование малого предпринимательства обеспечивает решение рассматриваемой проблемы, дополняя антимонопольное законодательство механизмами децентрализованного регулирования.

Для малых важное значение при внедрении информационных технологий имеет выбор аутсорсинг ИТ-функций, большинство полагаются на внутреннюю организацию, которая сосредоточена на развитии ИТ-инфраструктуры и оптимизации операций и приложений с использованием технологии улучшения с течением времени. Большинство организаций имеют мало возможностей для осуществления трансформационных инициатив, поскольку они сосредоточены на дополнительных улучшениях, необходимых для запуска бизнеса. Как мировой экономике контракты, рост стоимости давление на фирмы возрастает необходимость в ИТ-функции ведут себя более предприимчивыми образом, что ускоряет наличие новых технологических решений для повышения производительности и низкой стоимости ведения бизнеса.

Обеспечивая преобладающую часть рабочих мест, выплачивая налоги, он служит главной опорой социальной политики государства. В периоды спада конъюнктуры именно малый бизнес оказывает стабилизирующее влияние на производство, поглощая растущую безработицу и смягчая удары, наносимые кризисом отдельным отраслям и регионам. Малое предпринимательство

является носителем конкурентного начала в экономике. Само его присутствие на рынке способствует снижению уровня цен, поддерживает структурную гибкость экономики и постоянное внимание производителей к потребительскому спросу и качеству продукции. Однако проблема заключается в том, как обеспечить свободный доступ малого предпринимательства к всегда ограниченным производственным ресурсам и в первую очередь - к коммерческому кредиту и деловой информации. Для той части малого бизнеса, которая кооперируется с крупным бизнесом, эта проблема в основном решена. Однако, для массы новых, непрерывно возникающих предприятий, традиционный семейный малый бизнес, ремесленничество испытывают в данной связи большие трудности, усугубляемые неравной рыночной конкуренцией. Для их выживания и нормального развития необходима государственная поддержка.

Проведенное исследование позволило констатировать роль малого предпринимательства как необходимого элемента рыночной системы хозяйствования и, в какой-то степени, стабилизирующего ее фактора. Для полного использования его экономического и социального потенциала требуется благоприятная внешняя среда. В экономической науке она чаще всего определяется с помощью термина «инфраструктура», трактуемая, например, как «совокупность организационно-правовых форм, опосредующих деловые отношения и увязывающих эти отношения в одно целое». По нашему мнению такое определение не в полной мере раскрывает внешние факторы, влияющие на МП. Поэтому в диссертации используется другое понятие - институциональная среда, определяемая как совокупность субъектов экономических и иных отношений МП, законодательства, регулирующего все аспекты их деятельности, механизмов государственной поддержки МП, механизмов их поддержки со стороны международного сообщества.

В целях более целостного описания системы малого бизнеса следует отметить некоторые важнейшие положения методологии анализа системных образований. В общем понимании, система есть множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. В самом широком смысле под системой понимают замкнутое объективное единство связанных друг с другом компонент, упорядоченных по

определенным зако<sup>10</sup>. Согласно представленным определениям системы, система малого бизнеса должна предусматривать:

- определение цели и ограничений функционирования системы;
- идентификацию элементов системы и определение связей (отношений) между ними, что равносильно определению структуры системы;

- определение текущего состояния и взаимодействие системы с окружающим миром, которая представляет собой внутреннюю и внешнюю среду малого бизнеса;

- определение законов поведения системы;

- определение функциональных связей элементов системы.

Особое отличительное свойство системы заключается в том, что поведение системы можно понять и предсказать. Познание и понимание системы - это процесс создания абстрактной модели системы в сознании человека. Модель считается верной, если, будучи многократно воспроизведена, она повторяет поведение реальной системы с достаточной точностью и позволяет предвидеть ее поведение в будущем при различных комбинациях и внешних воздействий на составляющие ее компоненты.

Говоря о системе малого бизнеса, нельзя воспринимать ее как некую изолированную систему, которая может существовать сама по себе без воздействия на нее из внешних по отношению к ней систем. В данном случае система малого бизнеса существует внутри поглощающей ее более крупной системы, а именно, рыночной системы, т.е. сама является подсистемой. Жизнеспособность любой экономической системы определяется, прежде всего, условиями ее воспроизводства. Данный методологический подход необходимо применять к оценке большинства экономических процессов, особенно это относится к переходным экономикам. Дело в том, что характер их не может быть оценен в их конкретно-статичных состояниях, поскольку важно не то, что есть у них сейчас, а более важно то, что они воспроизводят, т.е. важна оценка направления движения развития данной экономики.

Оценка тенденций развития может быть получена при анализе малого бизнеса с точки зрения его как воспроизводственной системы. Экономистам давно известен так называемый «парадокс малого бизнеса» или «парадокс простого товарного производства».

---

<sup>10</sup> Дрогобыцкий И.Н. Информационное моделирование экономических систем. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.

<sup>11</sup> Сущность этого явления заключается в том, что малый бизнес очень устойчив как явление и очень неустойчив с точки зрения каждого отдельного элемента.

Сопоставим индивидуальные функции малого и крупного предпринимательства. В основных чертах они совпадают. Различия заключаются в потенциальных возможностях каждого вида предпринимательства реализации этих функций наиболее эффективным способом. Например, функция организации производства, которая предусматривает оценку экономической ситуации, выработку плана действий, организацию административного управления и контроль за выполнением плана, наиболее эффективно реализуется крупным предпринимательством в силу превосходства внутренней организации и вытекающей из нее экономии из-за масштабности производства. В силу этих причин именно крупное, а не мелкое предпринимательство, извлекает основную выгоду из научно-технического прогресса, поскольку сравнительно быстро может увеличить свой основной капитал и использовать самые продуктивные методы и технологии производства.

Сюда же относятся и преимущества крупного предпринимательства, связанные с:

- массовым производством и большими возможностями снижения издержек на единицу продукции;

- комплексным использованием сырья посредством обработки и продажи побочных продуктов;

- наличием запасов сырья и товаров, что позволяет ему избегать перебоев и колебаний в производстве и ценах;

- превосходством позиций на рынках, из-за больших возможностей проведения глубоких маркетинговых исследований, ценовой политики, получения сырья и материалов, кратко- и долгосрочных кредитов, а также самофинансирования.

Для малого предпринимательства характерны следующие особенности и преимущества:

- повышенная мобильность и гибкость реакции на изменение конъюнктуры рынка, которые обеспечивают высокую рентабельность производства тех товаров, которые стали невыгодными и разорительными для крупных предприятий;

---

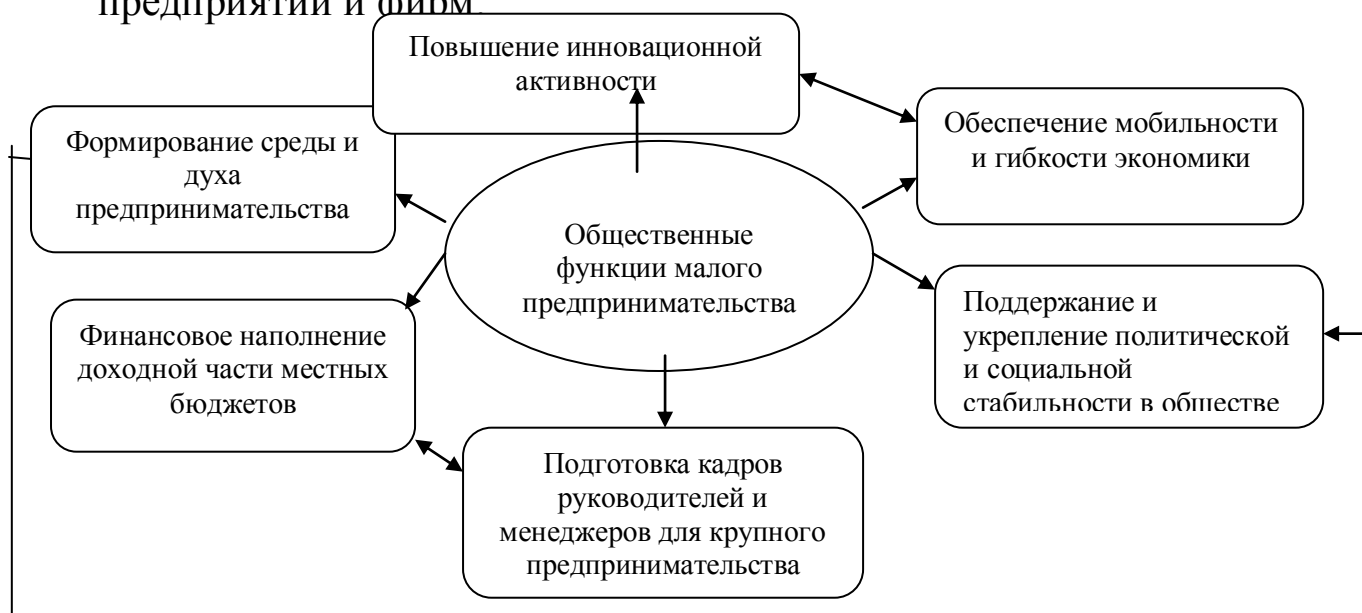
<sup>11</sup> Несмотря на то, что эти понятия не всегда совпадают в теоретическом плане, однако они совпадают с точки зрения функциональной роли в конкурентной среде, которая является объектом нашего анализа.

-способность быстро заполнять потребительский рынок товарами; сравнительно быстрая окупаемость, при условии применения современного оборудования и технологий.

Кроме того, малое предпринимательство обладает бесспорными преимуществами в тех областях, где производство имеет дело с довольно ограниченным, постоянным и единообразным спросом и где производственные процессы не могут быть стандартизированы. Но хозяйственная деятельность малого предпринимательства весьма ограничена и распространяется только на собственное дело (рис. 1.1).

Малое предпринимательство обладает повышенной инновационной активностью. Свобода поисков и поощрение инициативы, отсутствие бюрократизма в рассмотрении вопросов, готовность к риску, быстрая

апробация выдвинутых оригинальных предположений - вот перечень отличительных черт инновационной деятельности малых предприятий и фирм



**Рис. 1** **Общественные функции малого предпринимательства**<sup>12</sup>

Из-за ограниченности финансовых средств они заинтересованы в ускоренной разработке новых технических проектов и технологий, которые затем начинают использоваться крупными предприятиями, извлекающими из этого основную выгоду от новшеств. Именно наличие малых венчурных предприятий позволяет оперативно

<sup>12</sup> Составлено авторами

решать вопросы разработки и доведения до стадии промышленного образца большинства нововведений.

Весьма значимой функцией малого предпринимательства является обеспечение расширенного воспроизводства повышенной мобильности и гибкости рыночной экономики. Создавая глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых невозможна высокая экономическая эффективность хозяйствования, оно активно способствует быстрому заполнению рынка товарами и услугами повышенного спроса, обеспечивает необходимую для рынка конкуренцию, готовность реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры. Поэтому именно субъекты малого бизнеса формируют рынки свободной конкуренции.

Общественно значимой функцией малого предпринимательства является функция формирования среды и духа предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. Оно в большинстве своих форм доступно очень многим уже потому, что не требует значительных первоначальных инвестиций. Низкая капиталоемкость и короткие сроки строительства или реконструкции по сравнению с крупными объектами являются важными преимуществами малых хозяйственных форм.

Необходимо также выделить такую функцию малого предпринимательства, как поддержание и укрепление политической и социальной стабильности в обществе. Это обеспечивается им путем создания новых рабочих мест, а также расширения класса реальных собственников. Доказательством может служить тот факт, что к малому бизнесу в развитых странах относится 80-90% предприятий, на долю которых приходится 40-50% производимого валового национального продукта и 60-70% создаваемых новых рабочих мест<sup>13</sup>.

Важную роль принадлежит малому предпринимательству в финансовом наполнении доходной части местных бюджетов, поскольку его налогообложение в большинстве стран осуществляется на региональном уровне.

Необходимо отметить что, предпринимательские функции в специфических условиях Узбекистана приобретают ряд

---

<sup>13</sup> Международное предпринимательство: Анализ зарубежного опыта. - М.: Наука, 1992. - 204 с.

общеэкономических признаков и свойств, определяющих их универсальное, интегральное и системообразующее значение в построение эффективной структуры национальной экономики. Универсальность, как общее свойство предпринимательства, наполняется новым содержанием, поскольку она соединяет в единое целое разнородные структурные образования, принадлежащие к различным формам собственности (частная, коллективная, государственная), обладающим различным набором способов, форм и методов ведения хозяйства. На ранних этапах формирования развития рыночной экономики предприниматели выступают инициаторами укрепления и вызревания рыночных отношений. На более поздней стадии развитой рынок сам способствует качественному и количественному росту предпринимательства.

Стратегия и механизм функционирования малого бизнеса на таком рынке определяется внешними условиями его деятельности, а также мотивацией его поведения и сферой функционирования. Практически для всех развитых стран, проводящих активную региональную политику, характерны следующие основные черты:

- освоение слаборазвитых, так называемых «проблемных» территорий;

- децентрализация агломераций и районов сверх концентраций промышленного производства;

- образование новых промышленных узлов за пределами городских поселений, не связанных с существующими центрами промышленности.

Без осуществления такой политики диспропорции, как в региональном плане, так и в масштабе всей республики будут возрастать. В настоящее время существует целый комплекс мер, который может быть использован и используется для воздействия или прямого вмешательства в осуществление регионального планирования внутри страны. Большинство из этих мер направлено на экономическое стимулирование размещения отдельных предприятий, регулирование миграционных процессов рабочей силы, создание и подготовку необходимых трудовых ресурсов, производственной и социальной инфраструктуры в отдельных районах.

Государство и предпринимательство в настоящее время - два основных «полюса» концентрации экономических ресурсов, сил и способов организации хозяйства. Для их сближения необходимо,



чтобы государство перешло на эффективный режим функционирования, который предлагает применение комбинированных государственно-предпринимательских рычагов, способов, форм и методов решения крупных стратегических задач.

Предпринимательский способ хозяйствования в наибольшей мере соответствует идеологии конкурентоспособности. Более того, в основе предпринимательского способа хозяйствования находится механизм конкуренции. Принцип конкурентоспособности формально признается основным элементом рыночной экономики. Однако в республике он оторван от своего носителя - предпринимателей. Поэтому условием реализации модели конкурентоспособной экономики является разработка стратегии, обеспечивающей создание благоприятной среды для развития конкуренции и установление солидарной ответственности органов управления различных уровней и предпринимателей по ее реализации.

Основой стратегии предпринимательского развития экономики должно стать понимание необходимости создания устойчивых источников конкурентных преимуществ. Среди них следует выделить:

- разработку путей более полного удовлетворения потребностей потребителей;

- определение наиболее привлекательных, с точки зрения, достижения высокого уровня конкурентоспособности, приоритетных отраслей;

- достижение уровня издержек, соответствующего международным стандартам;

- рассмотрение внутренней и внешней конкуренции, как необходимого условия для создания конкурентоспособной региональной экономики;

- осуществление активных инвестиций в человеческий капитал, включая переподготовку специалистов.

В качестве важного элемента разработки предпринимательской модификации рыночных преобразований может быть взята теоретическая конструкция М. Портера - так называемый «ромб конкурентоспособности», которую можно использовать для определения конкурентоспособности предприятий, отраслей и

регионов<sup>14</sup> /132/. Построение «платформы» конкурентоспособности, с которой вышеотмеченные агенты вступают в конкуренцию, должно проводиться с учетом следующих принципов:

-конкурентоспособность зависит от взаимодействия главных факторов: стратегии, ресурсов, спроса. Необходимо учитывать влияние госрегулирования, уровень развития смежных отраслей, инфраструктуры;

-смыслом конкурентоспособности является ориентация на выход продукции приоритетных отраслей не только на отечественный, но и на зарубежный рынок.

По международным стандартам, разработанным Международным экономическим форумом и действующим под его эгидой Международного института менеджмента и рынка, рейтинг конкурентоспособности государства определяется на основе многофункциональных моделей, в которых 380 показателей сгруппированы в 8 агрегированных факторов: внутренний экономический потенциал, внешнеэкономические связи, государственное регулирование, кредитно-финансовая система, инфраструктура, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы. Выбор основных модификаций экономического реформирования координируется с оценкой влияния основных элементов экономического потенциала, прежде всего природно-ресурсного, инвестиционного и инновационного.

Научная трактовка функции предпринимательства, как основного способа осуществления рыночной реформы, помогает выявить взаимосвязь, которая существует между уровнем развития рыночной экономики и уровнем развития предпринимательства. Ее смысл состоит в том, что рыночная экономика и предпринимательство взаимодействуют по типу причинно-следственной связи.

Среди главных ресурсов, позволяющих стране преодолеть экономический спад и вступить на путь стабильного развития, следует выделить предпринимательство, как структуру, гибко встроенную в социально - экономическую систему Узбекистана. Тесное взаимодействие рынка, предпринимательства и государства нужно рассматривать в качестве ядра рационально построенной отечественной экономики.

---

<sup>14</sup> Мессенгисер М. Экономическая сущность предпринимательства. М.: Наука, 1998

При этом важное значение имеет эффективное использование ИКТ, что опирается на растущую роль профессиональных знаний и умений, а также личных качеств отдельных работников – инициативность, творческий подход, лояльность, ответственность и т. п., в реализации предпринимательских функций предприятия. Потенциально ИКТ являются тем инструментом, который при правильном использовании способен обеспечить возникновение и распространение очагов предпринимательства даже в рамках жестких организационных структур. Тем самым ИКТ открывают и повышают роль нефинансовых и неформальных активов в деятельности предприятия. Роль финансовых активов, при этом, становится более пассивной и инструментальной. С этой точки зрения становится понятной настороженное отношение, и даже противодействие к повышению роли ИКТ со стороны тех групп, которые наиболее тесно связаны с владением традиционными активами, такими как финансовые и имущественные активы. Таким образом, ИКТ могут повышать эффективность процессов на предприятии, расширяя его возможности, но могут создавать угрозы самому существованию предприятия. При этом сами процессы могут препятствовать внедрению ИКТ.

Очевидно, что далеко не всякий проект, связанный с внедрением ИКТ затрагивает все перечисленные аспекты жизнедеятельности предприятия, но даже для небольших проектов целесообразно учитывать возможность их как отрицательного, так и положительного влияния на процессы на предприятии.

Связанные в сети информационные системы формируют новые отношения между организациями, их потребителями и поставщиками, переопределяя организационные границы. Но, наряду с оценками положительного воздействия на предприятие, необходимо отметить и недостатки, способные в определенных условиях проявиться в результате внедрения и развития информационных системы.

Это возможность монополизации отдельных сегментов рынка, необходимость постоянного увеличения капиталовложений и затрат, нарастание проблем соблюдения коммерческой тайны и информационной безопасности, низведение роли человека, рассматривавшегося ранее, как ресурс, как фактор производства, до объекта, способного работать с новой информацией.

### **1.3 Зарубежный опыт становления и развития малого предпринимательства**

Взаимодействие государства и частного бизнеса в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой осуществляется на взаимовыгодной основе и носит долгосрочный характер. Как показывает анализ сложившейся практики, роль государства в рыночной экономике состоит, в частности, в создании равных благоприятных условий для развития различных форм бизнеса, включая малый бизнес, многостороннего поощрения предпринимательства и частной инициативы. Наряду с этим частный, особенно крупный бизнес, оказывает содействие государству в решении задач, стоящих перед обществом, в том числе в создании новых рабочих мест, финансировании социальных программ, программ развития приоритетных отраслей и сфер экономики, обеспечения благоприятного инвестиционного климата в стране и т.д.

Так, например, политика ЕС в области поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) стала складываться с начала 70-х годов<sup>15</sup>. Она осуществляется на двух уровнях:

-через деятельность стран-членов, путем определения общих задач и стратегии этой политики;

-через инициативы, реализуемые в рамках программ под эгидой ЕС.

Вступление ЕС в 1993 г. в новый этап интеграции, в ходе которого были ликвидированы внутренние барьеры и сформировано единое хозяйственное пространство, поставило вопрос о межгосударственном выравнивании условий конкуренции для МСП, действующих на этом расширенном рынке. Первыми шагами в этом направлении стали меры по устранению препятствий административного характера (в частности, гармонизация НДС во всех странах- членах), внесению корректив в условия финансирования (достижение «прозрачности» платежных систем и создание Европейской ассоциации фондов взаимных гарантий для малого бизнеса), изменению бюджетно-финансовых подходов (освобождение мельчайших МП от уплаты НДС, устранение

---

<sup>15</sup> Мерфи Кс. Содействие развитию малых и средних предприятий: опыт стран Европы: Доклад для участников семинара ОЭСР по приватизации. Арлингтон, 1996.

двойного налогообложения для зарубежных «дочерних» предприятий) и некоторые изменения в социальной политике (выравнивание социальных аспектов предпринимательской деятельности малого бизнеса в соответствии с положениями Единого Европейского Акта).

В 1993 г. ЕС опубликовал «Белую книгу», в которой излагалась хозяйственная стратегия и политика в отношении МСП. В документе подчеркивается, что данному сектору принадлежит ключевое место в современной европейской модели экономического роста. Отмеченные выше характеристики и потенциал малого предпринимательства рассматриваются как гарантия сохранения ценностей и традиций, исторически присущих европейской экономической культуре. Среди них названы: высокий уровень занятости, развитая система социального обеспечения, интенсивный технический прогресс, защита окружающей среды, гражданское участие.

Мероприятия по поддержке малого бизнеса финансируются из фондов ЕС - социального, регионального, фонда гарантий ориентации сельскохозяйственного производства. В настоящее время около 90% ассигнуемых ЕС средств расходуется на национальном уровне, но постепенно они координируются в направлении создания единой, определяемой Комиссией ЕС системы мер поддержки МСП.

Кроме того, была разработана программа поддержки МСП на уровне ЕС, в которой выделены следующие направления:

- улучшение условий хозяйственного планирования, регулирования и контроля в секторе МСП;
- поощрение международного сотрудничества МСП стран-членов;
- создание новых рабочих мест и развитие трудовых ресурсов;
- обеспечение доступа МСП к деловой информации.

В целях стимулирования малого бизнеса были разработаны и введены в действие оригинальные юридические модели, расширяющие область европейского хозяйственного права: Европейский пул экономических интересов, Европейская акционерная компания. Новое законодательство позволяет МСП разных стран, вступающим в партнерские отношения, переступить через расхождения в национальных правовых кодексах. Это облегчает и их участие в межнациональных программах ЕС, в

частности, в сфере НИОКР. Создание межнациональных пулов дает возможность партнерам использовать более широкий спектр технических знаний, общие услуги и практиковать коллективное покрытие коммерческих затрат.

В США более 1/3 валового национального продукта и 2/3 новых рабочих мест создаются мелким бизнесом, который включает около 18 млн. фирм. В этой сфере размещается свыше 60 млрд. долл. правительственных заказов.<sup>16</sup> /86/. В США основным государственным органом поддержки МСБ является Администрация по делам малого бизнеса (АМБ), имеющая отделения во всех крупных городах США и широкую сеть консультационных, учебных, информационных пунктов для малого и среднего бизнеса. Структура АМБ является трехуровневой и включает центральный аппарат и 68 местных отделений. План реорганизации структуры управления АМБ, осуществляемый в настоящее время, преследует решение следующих задач:

- реализацию программ и услуг АМБ согласованно, в удобной для мелких предпринимателей форме, сочетая программы управленческой и технической помощи с финансовыми программами, а также комбинируя помощь в получении государственных заказов с программами АМБ для оказания помощи малому бизнесу национальных меньшинств;

- возможность лучше реагировать на потребности важных «рыночных ниш», таких, как женский бизнес, ветераны, небольшие экспортеры;

- ориентацию на потребителя в обеспечении программами и услугами АМБ, улучшение информированности мелких предпринимателей о своих возможностях;

- повышение роли коммуникаций в обеспечении программами как внутри самой администрации, так и в отношениях с клиентами.

Новый подход Администрации к своей деятельности заключается и в том, чтобы сокращать сроки обслуживания клиентов и повышать эффективность формальной процедуры предоставления финансовой помощи. Это, в частности, находит свое отражение в том, что:

- 1.Осуществляется программа гарантированных кредитов: каждый претендент на финансовую помощь может рассчитывать на

---

<sup>16</sup> Мессенгисер М. Экономическая сущность предпринимательства. М.: Наука, 1998.

получение квалифицированного ответа от Администрации по поводу своей заявки в течение двух недель. Если заявка претендента соответствует требованиям Программы преимущественного предоставления кредитов, ответ может быть получен в течение 24 часов или трех рабочих дней.

2. Вводится в действие Программа предоставления кредитов при незначительном количестве требуемых для заявки сопроводительных документов: каждый претендент на финансовую помощь в размере до 100000 долл. США может рассчитывать на получение ответа от Администрации в течение трех недель с момента подачи заявки.

3. Внедряется Программа «зеленый свет»: претендент на финансовую помощь для финансирования краткосрочных, циклических потребностей производственного характера может рассчитывать на получение ответа в течение двух недель с момента заявки.

Эффективной формой помощи малому бизнесу является разработка и реализация специальных межведомственных программ информационной, финансовой и научно-технической поддержки малого и среднего бизнеса на уровне отдельных штатов и всего государства. Участвуют в таких программах правительственные органы, банки, торговые палаты, союзы предпринимателей. Вместе с тем, изучение проблем малого и среднего бизнеса и защита его интересов входит в функцию и торговых палат, включая центральную Торговую палату. Формы поддержки малого и среднего бизнеса имеют разнообразный характер. Это, прежде всего, разработка, лоббирование и принятие законодательных актов, предусматривающих налоговые и иные льготы. Помощь оказывается и практическими мероприятиями в отношении конкретных фирм: предоставляются гарантии для получения банковских кредитов, организуются центры развития малого и среднего бизнеса, даются консультации по вопросам производства, сбыта продукции и т.д.

Опыт Японии наглядно показывает, как политика государственной поддержки малого бизнеса может служить эффективным способом решения широкого спектра стратегических задач. Последовательное содействие со стороны государственных органов управления, деловых кругов и общественных организаций, а также тесное сотрудничество и скоординированные действия

малых предприятий с крупными компаниями привели к тому, что малый и средний бизнес Японии превратился в важнейший системообразующий комплекс реального сектора национальной экономики.

Большой интерес для исследователей представляют созданная в Японии нормативно-правовая база становления и развития МСБ и ее адаптация. С научно-методологической точки зрения несомненный интерес представляют структура, содержание и механизм действия японских государственных нормативно-правовых актов, регламентирующих создание и функционирование малых и средних предприятий; организацию антимонопольной деятельности по защите прав и интересов МСП; страхование рисков частных предпринимателей; работу саморегулируемых общественных организаций по поддержке МСП. Также практический интерес должен вызвать японский опыт в вопросах финансово-кредитной, лизинговой, информационной, и консалтинговой поддержки малых предприятий, менеджерской, маркетинговой и правовой подготовки их руководителей, внешнеэкономического содействия их деятельности. Так, например, Ассоциации по гарантированию займов, созданные местными властями во всех 52 административно-территориальных единицах страны, предоставляют гарантии по ссудам, выдаваемым мелким предприятиям частными финансовыми учреждениями, на всю их величину. Они действуют как общественные организации на коммерческой основе: за предоставление гарантии ассоциации получают 1% от суммы ссуды. Для страхования этих ассоциаций от возможного ущерба при непогашении ссуд была создана государственная Корпорация по страхованию кредитов и финансированию мелкого бизнеса, капитал которой формируется целиком из государственного бюджета. В случае неплатежеспособности предприятия кредит полностью погашается гарантом, который в свою очередь, получает страховую сумму от страховой организации с правом последующего взыскания ущерба с предприятия.

Использование японского опыта полезно для Узбекистана и с точки зрения изучения стандартов и требований международных финансовых институтов к развитию малого бизнеса, многие из которых принимали активное участие в процессе становления и развития малого предпринимательства в этой стране.



Рассматривать воздействие ИТ на малое предприятие в зарубежом можно в рамках транзакционных издержек. Транзакция, как добровольная рыночная сделка, включает в себя четыре группы параметров: участники сделки; ресурсы, используемые в транзакции, и ее ожидаемые результаты; права участников на ресурсы и результаты; обязанности сторон. Транзакции условно делятся на внутрифирменные (это функции, обеспечивающие экономическую деятельность фирмы) и рыночные (связанные с основной деятельностью предприятия, как поставщика товаров и услуг).

В работах Рональда Коуза отмечалось, что контракты не выполняются сами по себе. Как правило, для выполнения контракта необходимо приложить некоторую силу, направленную на обеспечение выполнения контракта. Сила, необходимая для достижения поставленного контракта получила название «транзакционных издержек». Считается, что такие издержки несут все участники сделки. Можно говорить, что транзакционные издержки — это издержки отношений участников сделки.

В настоящий момент можно выделить несколько видов наиболее типичных транзакционных издержек. Для рыночной транзакции это поиск информации о товаре и клиенте, ведение переговоров и заключение контракта, мониторинг контрактной дисциплины, страхование от недобросовестного поведения партнеров, оценка качества товаров и услуг, разрешение претензий и защита от третьих лиц, а также разработка и поддержка правовых норм и стандартов.

Для внутрифирменных транзакций характерны издержки, связанные с поиском информации внутри организации, подготовкой и принятием решений, контролем выполнения решений, оценкой качества ресурсов и результата, разрешением споров, разработкой и поддержкой корпоративных стандартов.

Информационные системы непосредственно влияют на сокращение стоимости рыночных транзакционных издержек за счет оптимизации поиска информации о потребителях и поставщиках.

Информационно-справочные системы представляются неотъемлемой частью современного рынка. Компании постоянно используют справочники по разным видам законодательства, международным, национальным и отраслевым стандартам.

Как один из вариантов такого справочника можно назвать Интернет. С другой стороны ИС влияют на внутрифирменные транзакции за счет оптимизации работы сотрудников внутри фирмы. Современные ИТ начинают использоваться как инструмент обучения и становятся элементом корпоративной культуры и механизмом институциональных преобразований.

Для постиндустриального общества характерно большое количество научно-технических и технологических инноваций, а также смещение приоритетов в сфере производства в сторону улучшения качественных характеристик деятельности предприятия. Одновременно, внешняя среда по отношению к предприятию становится все менее предсказуемой, характеризуется все большей сложностью и изменчивостью. Данные обстоятельства обусловили появление новой управленческой концепции, основанной на системном и ситуационном подходе к управлению. Новизна этого концептуального подхода заключается в том, что предприятия рассматриваются как открытая социально-экономическая система, успешное достижение целей которой возможно только при максимальной приспособленности к изменениям внешнего окружения – экономического, политического, социального и т. д.

Новые возможности в области структуры управления компаниями спровоцировали появление новых организационных структур. ИКТ стали использоваться не только для контроля и координации производственной деятельности (как внутри предприятия, так и за его пределами). К концу 90-ых годов стали появляться межорганизационные структуры, объединенные единой ИКТ – инфраструктурой, виртуальные организации различного вида. Вершиной эволюционного развития организационной структуры компаний, по мнению автора, в настоящий момент является модель В2В. Построенные по принципу В2В, бренд – компании, компании с малым капиталом, называемые «сообществом добавленной стоимости», работают в тесной кооперации с сетью внешних структур.

Воздействие информационных технологий проявляется в новых возможностях предприятия по реализации стоящих перед ним целей и задач, в постановке целей и задач более высокого, ранее недостижимого уровня. В принципиальной возможности по-новому исполнять системные функции предприятия.

Следует отметить, что при оценке влияния информационных систем на предприятие возникает ряд проблем. Одной из основных проблем при этом является несопоставимость эффектов при сопоставимости затрачиваемых ресурсов. Использование методов “затраты-результаты” в качестве универсального инструмента расчета экономической эффективности применительно к оценке затрат на внедрение и развитие информационных технологий все в меньшей мере оправдывает себя, поскольку, по существу, ведет к получению частных и неполных результатов.

## ГЛАВА 2. ВИДЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### 2.1. Субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства

**Юридическим лицом** признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, несут обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Как было ранее отмечено, субъектами предпринимательской деятельности являются юридические и физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Согласно статье 39 Гражданского кодекса Республики Узбекистан юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, несут обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Гражданское право определяет общие признаки юридических лиц, каждый из которых необходим, а все в совокупности - достаточны, чтобы организация могла быть признана юридическим лицом<sup>17</sup>.

Принцип самостоятельной гражданско-правовой ответственности юридического лица сформулирован в статье 48 Гражданского кодекса. Согласно этому учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юри-

---

<sup>17</sup>Гражданское право. Том I. Учебник. Под ред. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого.- М.:ООО «ТК Велби», 2002. -776 с. Также, Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Узбекистан т.1 (часть первая) Министерство юстиции Республики Узбекистан. -Т.: «Vektor-Press», 2010.-768с.

дического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника. Каждое юридическое лицо самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам.

Способность юридического лица от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, выступать истцом и ответчиком в суде - в своем роде заключительные признаки юридического лица и в определенной степени - та цель, ради которой оно и создается.

Обязанность юридического лица иметь самостоятельный баланс или смету, также отнесено к признакам юридического лица, поскольку наличие этих документов в значительной степени обеспечивает реальное имущественное обособление юридического лица и организацию его имущественной самостоятельности с точки зрения законодательства.

Исходя из основных целей деятельности, юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческая организация преследует цель - извлечение прибыли, а некоммерческая преследует любые другие цели кроме извлечения прибыли.

Юридическое лицо, являющееся некоммерческой организацией, может создаваться в форме общественного объединения, общественного фонда, финансируемого собственником учреждения, а также в иной форме, предусмотренной законодательными актами.

В соответствии со статьей 44 Гражданского кодекса юридическое лицо подлежит государственной регистрации в порядке, определяемом законодательством. Данные государственной регистрации включаются в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления.

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации. Регистрация удостоверяется свидетельством о государственной регистрации.

Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации, если в соответствии с законом в учредительных документах юридического лица не установлено

иное. Юридическое лицо должно иметь почтовый адрес, по которому с ним осуществляется связь, и обязано уведомлять уполномоченные государственные органы об изменении своего почтового адреса

Наименование и местонахождение (почтовый адрес) юридического лица указываются в его учредительных документах.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, должно иметь фирменное наименование. Юридическое лицо имеет исключительное право использования своего фирменного наименования.

Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

**Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией**, может быть создано в форме хозяйственного товарищества и общества, производственного кооператива, унитарного предприятия, и в иной форме, предусмотренной законодательными актами.

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

**Хозяйственные товарищества** - это коммерческие объединения лиц при непосредственном участии (вплоть до ответственности) каждого или некоторых из них в предпринимательской деятельности, а хозяйственные общества подразумевают лишь объединение капиталов их участников, без обязательного непосредственного их участия в деятельности общества<sup>18</sup>.

Хозяйственные общества дают возможность ограничить предпринимательский риск участников, чем в значительной степени и объясняется их привлекательность и широкая распространенность. В связи с этим, рассмотрим такую форму юридического лица как хозяйственные общества.

---

<sup>18</sup>Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Узбекистан т.1 (часть первая) Министерство юстиции Республики Узбекистан. -Т.: «Vektor-Press», 2010.-768с.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью, акционерного общества.

**В настоящее время общество с ограниченной ответственностью** (далее ООО) является, пожалуй, самой распространенной и наиболее популярной в качестве организационно-правовой формы для юридического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность в Узбекистане.

Так, в соответствии с Гражданским кодексом (статья 62) и Законом Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» (статья 3) обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный фонд (уставный капитал) которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники общества с ограниченной ответственностью, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества.

**В свою очередь, обществом с дополнительной ответственностью (ОДО)** признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный фонд (уставный капитал) которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости внесенных ими вкладов, определяемом учредительными документами общества. Предельный размер ответственности участников общества с дополнительной ответственностью предусматривается в уставе общества с дополнительной ответственностью.

**Общество с ограниченной или дополнительной ответственностью (Общество)** вправе выступать учредителем или иным образом участвовать в уставном фонде (уставном капитале) других юридических лиц, создавать представительства и филиалы в

порядке, установленном законодательством. Общество создается на неопределенный срок, если иное не установлено его учредительными документами.

Общество должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на государственном языке и указание на место нахождения общества. Печать общества может содержать также его фирменное наименование на других языках по выбору общества.

Общество может осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

В случае банкротства общества по вине лица, выступающего в качестве участника, на такое лицо при недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Число участников общества не должно быть более пятидесяти.

В случае, если число участников общества превысит число пятьдесят, общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество или в производственный кооператив. Если в течение указанного срока общество не будет преобразовано и число участников общества не уменьшится до установленного предела, оно подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц.

Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам общества, равно как и общество не несет ответственности по обязательствам государства и его органов.

Полное фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать полное наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью», а полное фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать полное наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Ещё одной распространенной формой хозяйственного общества является акционерное общество.

Согласно статье 2 Закона Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» акционерным



обществом признается хозяйствующий субъект, уставный фонд которого, разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательства общества по отношению к акционерам.

Акционерное общество имеет права, и несет обязанности при осуществлении любых видов деятельности, не запрещенных законодательством.

АО приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации. Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

АО может заниматься, в установленном законодательством порядке, любым не запрещенным законодательством и не указанным в учредительных документах видом деятельности. Учредители общества вправе в учредительных документах перечислять лишь основные виды деятельности.

АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Нужно отметить, что акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. АО не отвечает по обязательствам своих акционеров.

Акционерное общество может быть открытым или закрытым. Минимальный состав учредителей открытого акционерного общества не ограничен, а закрытого акционерного общества определяется в количестве трех лиц. Каждый из учредителей общества должен быть его акционером.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом (ОАО).

Открытое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу с учетом требований законодательства.

ОАО вправе проводить закрытую подписку на выпускаемые им акции, за исключением случаев, когда возможность проведения закрытой подписки ограничена уставом общества и законодательством. Число акционеров открытого акционерного общества не ограничено.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом (ЗАО).

ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Число акционеров закрытого акционерного общества не может быть более пятидесяти. В случае превышения установленного предела оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение шести месяцев со дня регистрации в реестре акционеров лиц, количество которых превышает предельный лимит акционеров для закрытых акционерных обществ, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке.

Целесообразно остановиться на таком виде юридического лица как предприятие с иностранными инвестициями.

При этом следует иметь в виду, что и физические лица, являющиеся гражданами иностранного государства, лица без гражданства и граждане Республики Узбекистан, постоянно проживающие за границей также могут быть иностранными инвесторами и создавать предприятия с участием иностранного капитала.

Индивидуальное предпринимательство - осуществление физическим ЛИЦОМ предпринимательской деятельности без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель). Под физическими лицами понимаются граждане Республики Узбекистан, граждане других государств, а также лица без гражданства. Физические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

В статье 16 ГК Республики Узбекистан указано, что под гражданами (физическими лицами) понимаются граждане Республики Узбекистан, граждане других государств, а также лица без гражданства.

На территории Республики Узбекистан проживают граждане других государств, и лица, не имеющие определенного гражданства. Согласно статье 23 Конституции Республики Узбекистан иностранным гражданам и лицам без гражданства, находящимся на территории Республики Узбекистан, обеспечиваются права и свободы в соответствии с нормами международного права. Они несут обязанности, установленные Конституцией, законами и

международными договорами Республики Узбекистан.

Статья 24 Гражданского кодекса Республики Узбекистан предусматривает, что гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Индивидуальное предпринимательство осуществляется индивидуальным предпринимателем самостоятельно, без права найма работников, на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного вещного права, допускающего владение и (или) пользование имуществом.

В случаях, когда для осуществления индивидуального предпринимательства один из супругов использует общее совместное имущество супругов, требуется согласие другого супруга (супруги), если иное не предусмотрено законодательными актами, брачным договором либо иным соглашением между супругами.

Согласно статье 7 Закона Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности»<sup>24</sup> физические лица могут осуществлять совместную предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в следующих формах:

- семейного предпринимательства, осуществляемого супругами на базе их общего имущества;
- простого товарищества;
- дехканского хозяйства без образования юридического лица.

При осуществлении семейного предпринимательства на базе имущества супругов, принадлежащего им на правах общей совместной собственности, в деловом обороте от имени супругов выступает один из супругов с согласия другого супруга (супруги), которое должно быть подтверждено при регистрации индивидуального предпринимателя.

При осуществлении семейного предпринимательства, связанного с использованием жилого помещения в качестве объекта предпринимательской деятельности, вступление в деловой оборот одного из собственников жилого помещения производится при наличии нотариально удостоверенного согласия совершеннолетних членов семьи.

По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или более лиц, именуемых товарищами

(участниками), обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной цели, не противоречащей закону.

Физические лица могут быть сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления совместной предпринимательской деятельности, только после их государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей.

Оформление разрешительных документов для ведения предпринимательской деятельности.

Так, оформление разрешительных документов в уполномоченных органах и эксплуатационных организациях, в том числе технических условий на подключение к инженерным коммуникациям (газоснабжение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация, теплоснабжение, телефонная связь), необходимых для строительства и реконструкции объектов, а также перевода жилых помещений в категорию нежилых, включает в себя следующие этапы:

- предпроектный (архитектурно-планировочное задание, технические условия для подключения к инженерно-коммуникационным сетям);

- проектирование;

- строительство.

Оформление разрешительных документов в пред-проектный этап осуществляется по схемам согласно приложениям №№ 8, 8а, 8б параллельно с государственной регистрацией и постановкой на учет субъектов предпринимательства, за исключением случаев, когда заявление подано только на оформление разрешительных документов.

В соответствии с поступившими заявлениями инспекция оформляет разрешительные (в том числе исходно-разрешительные) документы, связанные с (со):

- строительством объектов;

- перепрофилированием и реконструкцией объектов;

- переводом жилых помещений в категорию нежилых.

Инспекция принимает заявления и оформляет разрешительные (в том числе исходно-разрешительные) документы на любой стадии вышеуказанных процедур.

**Виртуальные предприятия.** В настоящее время большинство компаний имеют свое представительство в Интернете в виде сайта

или странички в социальной сети вне зависимости от сферы деятельности. Это связано в первую очередь с тем, что изменился образ мышления обычного человека. Подумайте, чтобы вы сделали, если бы вам было нужно узнать подробнее о товаре или услуге, рекламу которого вы видели или слышали? Что вы будете делать, если вам нужно узнать, где можно быстро и вкусно пообедать? Где посмотреть новый фильм с друзьями? Список вопросов можно продолжать до бесконечности, а ответ будет один - Интернет.

Объем рынка электронной коммерции постоянно растёт:

В сфере интернет-стартапов сейчас есть множество направлений, находящихся в зоне особого внимания среди инвесторов. Такие направления формируют тренды, вот они:

- . облачные технологии;
- . веб-дизайн;
- . телевидение;
- . медиа;
- . реклама;
- . игровая индустрия;
- . социальные медиа;
- . электронная коммерция;
- . домены;
- . безопасность;
- . краудсорсинг;
- . мобильные приложения;
- . создание контента;
- . стартап-финансирование;
- . софт для бизнеса.

Во всех этих сферах можно реализовывать различные проекты. Существует ряд популярных в сети Интернет бизнес-моделей, например:

- . посредническая;
- . рекламная;
- . информационная;
- . торговая;
- . производственная;
- . партнерская;
- . комьюнити;
- . подписная;
- . по потреблению.

Рассмотрим наиболее популярные из них.

### *Бизнес-модель на основе платного доступа*

Бизнес-модель на основе платного доступа пользуется популярностью в сегменте b2b. Особенно востребована модель SaaS (software as a service) - продажа и использование программного обеспечения, при которых поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет. Основное преимущество модели SaaS для потребителя состоит в отсутствии затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и работающего на нём программного обеспечения. Пользователи платят ежемесячную абонентскую плату за использование сервиса.

Преимущество такой модели в качестве основы для бизнеса очевидно: в некотором роде она проще продажи рекламы и позволяет не продавать «все и сразу». Кроме того, в сегменте b2b платежеспособная аудитория (это очень важный момент, так как платный доступ для b2c аудитории не очень привлекателен, сходу можно вспомнить такую модель только у журналов Linux Format и «Популярная механика»).

### *Freemium-модель*

Бизнес-модель на основе платных дополнительных сервисов. Эту бизнес-модель используют различные сайты, предлагающие, например, отправить платное SMS-сообщение для того, чтобы поднять рейтинг пользовательской анкеты.

Онлайн-игры в последнее время тоже работают по этой модели. Доступ к основному сервису или контенту предоставляется совершенно бесплатно, а вот дополнительные услуги в виде виртуальных товаров, усиливающих положение игрока, продаются уже за реальные деньги.

На рисунке 2 приведен пример стандартной страницы регистрации на сайте, работающем по Freemium-модели.

Private Forums Private Forums Private Forums **Private**

### **Forums**

MANAGE WITH EASE

Analytics Analytics Analytics **Analytics**

Moderation Tools Moderation Tools Moderation Tools **Moderation**

### **Tools**

IMPROVED SEO

## Domain Aliasing Domain Aliasing Domain Aliasing Domain Aliasing

*Рисунок 2. Модель Freemium.*

*Бизнес-модели на основе платного размещения.*

Существуют различные сайты, посвященные тем или иным услугам. Например, каталоги ресторанов, баров и кафе в том или ином городе, которые для пользователей являются бесплатными. Доход подобных ресурсов строится на основе средств, получаемых от заведений за право находиться в этом каталоге. Среди сайтов такого плана много туристических порталов, которые размещают информацию о турфирмах и отелях. Эта модель тоже вполне жизнеспособна если сайт пользуется популярностью.

*Бизнес-модель Infomediary*

Infomediary - это построение бизнеса, основанного на предоставлении данных и интернет-аналитики, например:

- об использовании приложений и групп в Facebook;
- о посещаемости сайтов;
- о просмотрах видеороликов.

*Рекламная модель*

Заработать на рекламе вы сможете, если будете знать «правила игры» и существующее положение дел в этом сегменте рынка.

Есть разница в проценте эффективности баннерной и контекстной рекламы. До недавнего времени большие деньги можно было привлекать размещая баннеры. Но и сегодня, и некоторое время назад много заработать на подобной модели не так просто. Во-первых, ваш ресурс должен иметь достаточно большую посещаемость - порядка несколько десятков тысяч посетителей в день. Во-вторых, важна его тематика. Нужно четко представлять себе аудиторию ресурса, не помешают и контакты в рекламных агентствах или хороший (опытный) менеджер по продажам, умеющий выстраивать бизнес-коммуникации.

Не стоит забывать и ещё один замечательный плюс виртуального пространства - бесконечные возможности для маркетинга. В Интернете можно легко собрать информацию и распространить её.

Если вам нужно проверить, будет ли популярен ваш продукт, вы можете создать одну веб-страничку для сбора обратной связи и проанализировать спрос. Сейчас трудно провести границу между бизнесом в сфере ИКТ и бизнесом в других сферах. Исключением

является разве что розничная торговля. В любом виде бизнеса сейчас используются программные продукты и высокие технологии, но по-настоящему сферой ИКТ можно считать разработку ПО.

Стартапы по разработке ПО - это особый вид стартапов. Можно разделить проекты, которые ориентированы на создание небольших продуктов для потребительского рынка и проекты, которые разрабатывают большие решения, ориентированные на сектор b2b.

В первом случае процесс разработки может протекать по такому же сценарию, как и в случае интернет-проектов, а именно:

1. Формирование гипотез о рынке и потребителях.
2. Запуск разработки параллельно с процессом потребительского исследования рынка.
3. Запуск минимальной версии продукта с минимально-достаточным потребителю функционалом.
4. Доработка прототипа, создание базы клиентов из числа энтузиастов.
5. Запуск коммерческой версии.

Во втором случае стратегия будет несколько иная, а именно: ещё на этапе проектирования необходимо найти заказчика, который станет первым крупным клиентом и оплатит разработку проекта.

В любом случае, вам нужно помнить несколько правил. При создании стартапа в области разработки ПО следует выбирать модель разработки, которая:

1. Поддерживает жизненный цикл стартапа.
2. Минимизирует зависимость проекта от внешних факторов.
3. Минимизирует зависимость программной архитектуры от изменений факторов окружения.

Жизненный цикл стартапа несколько отличается от жизненного цикла обычной компании. Основная его особенность в том, что в процессе создания и развития может несколько раз коренным образом меняться как видение продукта, так и видение бизнеса. Модель разработки должна учитывать возможность таких кардинальных перемен.

Ввиду таких особенностей развития оптимальными для стартапов являются методы гибкой разработки ПО (Agile Software Development), которые появились именно для того, чтобы можно было разрабатывать продукты в условиях постоянного диалога с рынком и корректировки технического задания. Применение гибких



методик (см. рисунок ниже) направлено на минимизацию рисков путём разбиения разработки на серии коротких циклов, называемых итерациями, которые обычно делятся от одной до трёх недель. Каждая итерация сама по себе выглядит как программный проект в миниатюре и включает все задачи, необходимые для реализации мини-прироста по функциональности: планирование, анализ требований, проектирование, кодирование, тестирование и документирование.

Помните, что Agile - это не конкретный подход, а семейство методов разработки (Extreme programming, Scrum, Dynamic Systems Development Model, Adaptive Software Development, Crystal Clear, Feature-Driven Development, Pragmatic Programming), построенных на одних принципах. Эти базовые принципы были сформулированы семнадцатью разработчиками в феврале 2001 года и получили название Манифест гибких методик разработки (Agile Manifesto).

## 2.2. Виды предпринимательской деятельности

Традиционно выделяют три основных вида предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая и финансовая. Каждый из них подразделяется на некоторые подвиды, исходя из их функционального назначения деловой направленности - производство товаров, предоставление услуг и т.д.

**Производственное предпринимательство.** Здесь осуществляется производство конкретной продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные интеллектуальные ценности. В зависимости от отрасли хозяйственной деятельности в сфере материального производства различают предпринимательство промышленное, строительное, сельскохозяйственное (фермерство) и др.

Этот вид предпринимательской деятельности считается наиболее сложным и затратным, поскольку для его осуществления необходимы основные и оборотные средства, наемные работники. Могут понадобиться работы или услуги сторонних организаций. Основные производственные фонды (средства производства) включая здания, сооружения, машины и оборудование, станки, передаточные устройства, транспортные средства, измерительные приспособления, измерительные и регулирующие приборы и устройства, производственный инвентарь, лабораторное

оборудование, вычислительную технику и т. д. Важнейший элемент - рабочие машины и оборудование. К ним относится все технологическое оборудование, машины и оборудование вспомогательных цехов.

Эта часть основных фондов условно называется активной частью, так как именно на станках, машинах и оборудовании непосредственно изготавливается продукция. Инструмент и приспособления относят к основным фондам по двум признакам: по стоимости и по сроку службы. Поэтому любой предприниматель, начиная дело, должен приобрести или арендовать необходимые средства производства.

Оборотные производственные фонды (предметы труда) составляют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, запасные части для ремонта, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент. Сюда же относят покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущего периода.

**Материалы** - это предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие для изготовления готовой конечной продукции. При этом часть материалов (основные) составляет основу будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и пр.), а вспомогательные материалы дополняют основные (красители, фурнитура и пр.), а вспомогательные материалы дополняют основные (красители, фурнитура и пр., или способствуют технологии процесса производства (смазочные масла, обтирочные материалы и т. п.).

**Инструменты и инвентарь** относятся к оборотным фондам также по двум признакам: по стоимости и сроку службы. Предметом особого внимания предпринимателя должны быть расходы будущего периода, т. е. повышенные расходы при освоении новой продукции, а также расходы, связанные с удорожанием исходных материалов, инфляционных ожиданий, динамикой рыночной конъюнктуры.

**К затратам оборотного капитала** также относятся расходы, связанные с работниками (рабочей силой: наем, оплата труда и пр. Поэтому важен при подборе персонала уровень профессиональной подготовки, опыт работы, умение работать в слаженной команде, коллективе единомышленников.

Наиболее полное представление об эффективности конкретного производственного предпринимательского проекта дает бизнес-план. При его разработке у начинающего предпринимателя есть возможность определить направления деятельности своего предприятия в коротком и длительном периодах, производственные возможности, материальное и финансовое обеспечение, оценить кадровый состав.

**Инновационное предпринимательство** - это особый новаторский процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. Это рисковое (венчурное) предпринимательство, связанное с затратами на научные исследования, конструкторские работы, опытное производство. Иначе подобные затраты называются инновациями.

**В экономической литературе обычно выделяют три основных вида инновационного предпринимательства:**

- инновация продукции, т. е. процесс обновления потенциала фирмы, увеличение получаемой прибыли, укрепление позиций на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимости и т. д.;

- инновация технологии. Она связана с обновлением производственного потенциала - ростом производительности труда, экономии сырья, ресурсов;

- социальные инновации, применение которых расширяет возможности поведения на рынке труда рабочей силы, мобилизует персонал на достижение поставленных целей.

**Процесс инновационного предпринимательства включает четыре стадии:**

- поиск новой идеи и ее оценка;
- составление бизнес-плана;
- поиск необходимых ресурсов;
- управление созданным предприятием.

Считается, что наиболее приемлема форма малого предприятия (высокая гибкость, динамизм и пр.).

Предпринимателем признается с момента государственной регистрации. Имущество хозяйства принадлежит всем его членам на правах совместной собственности, если договором не установлен иной порядок. При долевой собственности на имущество доли членов хозяйства устанавливаются соглашением между ними.

Владеют, пользуются и распоряжаются имуществом, а также доходами, в порядке, достигнутом соглашением между членами

хозяйства.

Различают семейные хозяйства и семейно-групповые (обычно более крупные).

Наиболее эффективны, а, следовательно, прибыльны узкоспециализированные хозяйства. Мировой опыт так же показывает, что успешны крупные хозяйства, применяющие передовые технологии и организацию труда. Земля обычно арендуется и находится в долгосрочном пользовании.

**Коммерческое предпринимательство** характеризуется операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг. В этой сфере заняты многочисленные малые предприятия и подавляющее большинство частных предпринимателей. Эта деятельность очень мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, поскольку связана с конкретными запросами населения. Предприниматель занимается не производством товара, а только его реализацией. Прибыль образуется за счет разницы между выручкой и затратами на реализацию.

**Коммерческо-торговое предпринимательство** характеризуется относительно высокой степенью риска. Важную роль играют коммерческие сделки-соглашения на поставку товаров (напрямую или через посредников), подписание контрактов. Их реализация с учетом динамики конъюнктуры рынка, курса валют, таможенных пошлин, транспортных расходов в конечном итоге определяет уровень прибыли предпринимателя.

Как известно, торговлю подразделяют по целям и характеру операций на:

- внутреннюю и внешнюю (экспорт-импорт);
- оптовую и розничную;
- отраслевую;
- товаров длительного пользования и пр.

Коротко остановимся на деятельности некоторых предприятий торговли, осуществляющих хозяйственные (коммерческие) связи между поставщиками и покупателями товаров. Исходя из особенностей стадий процесса обращения товаров, различают оптовую торговлю как посредническую между отраслями и розничную торговлю как конечное звено в реализации товаров конечному потребителю. Основными центрами оптовой торговли являются товарные биржи, ярмарки и аукционы.

На оптовых ярмарках покупатели совершают закупку товаров на основе представленных образцов, описаний, каталогов большими партиями по цене, установленной в результате спроса и предложения. Отличительной особенностью аукционов является продажа реальных товаров на основе конкурса среди покупателей. Товары продаются партиями или единичными экземплярами. Как правило, это в основном произведения искусства, антиквариат, ювелирные изделия, меха и другие, редко встречающиеся и пользующиеся повышенным спросом товары и ценности.

Для розничной торговли характерно разнообразие форм и методов ее организации. С одной стороны. Это концентрация торгового капитала в крупных универсальных специализированных магазинах, торговых комплексах и торговых домах. С другой стороны, - массовая мелкая торговля в ларьках, палатках, павильонах, на городских рынках. Серьезную конкуренцию магазинам составляют сложившаяся уличная торговля, вещевые рынки, которые и отличаются низкими ценами и оперативной реакцией на потребительский спрос.

В современном мире выделяют три типа предпринимателей и предпринимательской деятельности (табл.1).

Таблица 1

**Типы предпринимателей и предпринимательской деятельности<sup>19</sup>**

№	Название	Содержание
1.	<b>Типы предпринимателей</b>	
1.1	<b>Предприниматель-собственник</b>	-владелец свободных денежных средств, которые он вкладывает в наиболее прибыльные сферы. Капитал-собственность институционально закрепляется в ценных бумагах. Доход таких предпринимателей образуется из прироста курсовой стоимости ценных бумаг и годовых дивидендов.
1.2	<b>Предприниматель-новатор</b>	-занимается разработкой и внедрением инноваций» Предприниматели внедряют новые методы производства и распределения для снижения издержек, осваивают новые виды продукции для

<sup>19</sup> Составлена авторами

		<p>увеличения дохода. Они используют новую и новейшую технику и технологию, по-новому организуют процессы труда и производства. Доход таких предпринимателей образуется из нескольких источников. <b>Во-первых</b>, за счет продажи новых товаров по более высоким ценам, чем товары-аналоги. <b>Во-вторых</b>, внедрение новых технологий позволяет снизить издержки производства по отношению к средним издержкам отрасли, что позволит получить дополнительный доход. Кроме того, предприниматель, который не может или не желает самостоятельно заниматься внедрением новшества, может продать его.</p>
1.3	<b>Предприниматель-организатор</b>	<p>-создает бизнес и управляет им (учреждает предприятия, ищет инвестиции, покупает факторы производства, организует производство и т. д.). Получение предпринимательского дохода связано с обеспечением жизнедеятельности руководимого предприятия. Основным источником предпринимательского дохода является эффективная маркетинговая служба. В целях получения большего дохода предприниматель по-новому организует маркетинговую службу: он лучше конкурентов определяет рынок покупки средств производства, сырья и материалов, рабочей силы; вычисляет, на каком рынке и когда будет наибольший платежеспособный спрос на его товар (услугу). Доход таких предпринимателей образуется также за счет снижения издержек производства ниже средних по отрасли. Еще одним источником дохода является ускорение оборачиваемости капитала. Чем быстрее оборачивается капитал предприятия, тем больший доход он</p>

		приносит своему владельцу.
2	<b>Типы предпринимательской деятельности</b>	
2.1	<b>Производственное предпринимательство</b>	-деятельность, осуществляемая в промышленной сфере и связанная с созданием материально-вещественной продукции.
2.2	<b>Коммерческое предпринимательство</b>	-деятельность, реализуемая в формах товарно-денежных и торгово-обменных операций.
2.3	<b>Финансовое предпринимательство</b>	-деятельность в области купли-продажи финансовых ресурсов

Отдельные виды бизнеса различаются также формами собственности на используемые факторы предпринимательства.

Предпринимательство может приобретать самые разнообразные формы в зависимости от того, действует ли предприниматель самостоятельно, лично или вступает в союз с другими предпринимателями, пользуется ли только своим имуществом или одновременно имуществом других лиц, использует свой труд или привлекает наемных работников.

Простейшая форма бизнеса — это индивидуальное предпринимательство без оформления статуса предприятия, фирмы, но при условии государственной регистрации систематической деятельности, предприниматель действует при этом как физическое лицо.

Каждый гражданин может, например, выращивать цветы или огурцы в своем огороде, саду и продавать их тем, кто желает купить.

Такая деятельность разрешалась, правда, с рядом ограничений, даже в советской экономике и называлась индивидуальной трудовой деятельностью.

Если подобное предпринимательство приносит доходы в сумме выше необлагаемого минимума, то с доходов от индивидуальной предпринимательской деятельности следует платить налоги.

Единоличный предприниматель вправе использовать принадлежащее ему имущество по собственному усмотрению.

Так сдающий свое жилье внаем другим людям выступает в качестве индивидуального предпринимателя.

В отдельных случаях закон предусматривает необходимости получения платных государственных лицензий, дающих прав проведения некоторых видов единоличного предпринимательства. В таких лицензиях нуждаются, например, рыбаки и охотники при отстреле редкой дичи или вылове ценных пород рыб. Лицензируются и некоторые виды образовательных услуг, врачебной деятельности.

В случае если индивидуальная предпринимательская деятельность одного вида носит систематический характер, предпринимателю следует приобретать патент на проведение такой деятельности. Патент выдается на определенный срок и на определенный объем деятельности и подлежит оплате.

Единоличный предприниматель полностью несет расходы и сам отвечает за результаты своей деятельности. Он может начать и прекратить ее в любое время по собственной воле.

Частное предпринимательство не ограничивается индивидуальной деятельностью физических лиц. Любой дееспособный гражданин, желающий создать собственную хозяйственную, коммерческую организацию обладает правом и возможностью приобретать статус официального, юридического лица, зарегистрировав себя как частное предприятие, фирму. Чтобы учредить свою частную фирму, надо выполнить ряд процедур, о которых будет сказано позже.

Частное, единоличное предприятие вовсе не обязательно состоит из одного лица. Просто собственник этого предприятия, предприниматель выступает в виде единого лица, одного гражданина — субъекта предпринимательской деятельности. Хозяин частной фирмы вправе нанимать на работу любое количество сотрудников. Но они не хозяева предприятия, а наемные работники. И хотя они участвуют в частном бизнесе в качестве исполнителей хозяйской воли, таких наемных работников не считают предпринимателями. В данном случае предприниматель, бизнесмен — это собственник и учредитель частной фирмы.

К частному предпринимательству тесно примыкает семейное, которое хотя и следует, строго говоря, относить к групповым, то есть к коллективным формам, в действительности, при наличии нормальных отношений в семье, представляет разновидность частного предпринимательства.

В связи с тем, что индивидуальный владелец —



предприниматель, осуществляющий единоличный бизнес, не скован никакими условиями и ограничениями со стороны совладельцев и в небольшой степени отягощен необходимостью документировать свои действия, такой бизнес обладает привлекательностью. Поэтому предприниматели склонны к объединению средств и усилий, к переходу от единоличного к коллективному предпринимательству. Не следует думать, что коллективное предпринимательство требует обязательного отказа от частной собственности на имущество предпринимателя при создании общей фирмы, зарегистрированной в качестве юридического лица.

**Еще один вид предпринимательства — посредничество.** Этот довольно специфический вид бизнеса тесно примыкает к другим, является составной частью производственного, торгового, финансового предпринимательства, так что вполне допустимо говорить о посредничестве в производственной, торгово-коммерческой, финансово-кредитной сфере.

Посредничество как вид предпринимательства, бизнеса характеризуется, прежде всего, тем, что посредник непосредственным образом не производит продукцию, не торгует товарами, валютой, ценными бумагами, не предоставляет деньги в кредит, но способствует осуществлению всех этих операций и заключению соответствующих сделок. Посредник чаще всего стоит между производителем, продавцом товара, с одной стороны, и покупателем, потребителем — с другой, соединяя их в единую цепь предпринимательской сделки.

Предприниматель, вступая в контакт с производителями, обладателями товаров и услуг, необходимых потребителям, получает у них информацию и о наличии данных товаров и условиях их продажи. За получение такой информации, являющейся фактором посреднического предпринимательства, предприниматель уплачивает деньги. Следует, правда, отметить, что, так как продавец товаров заинтересован в их продаже, то вполне вероятно, что он не станет брать у посредника плату за информацию о своих товарах.

Получив информацию от продавца, посредник сообщает ее покупателю, выясняя одновременно намерение потенциального покупателя приобрести предлагаемый товар, то есть, получая встречную информацию. За получение такой информации от покупателя, являющейся фактором посреднического предпринимательства, покупатель вправе потребовать от

посредника деньги. Однако так как покупатель заинтересован в приобретении товара, вряд ли он такую плату будет требовать.

Далее предприниматель сообщает продавцу информацию и о желаниях и намерениях покупателя. Круг замыкается. Теперь уже и продавец, и покупатель обладают взаимной информацией, сведениями, достаточными, чтобы заключить сделку купли продажи.

Если купля продажа состоялась, то посредник вправе получить денежное вознаграждение Дт, как от продавца, так и от покупателя. Впрочем, если сделка даже не состоялась, посредник вправе потребовать от той и другой стороны деньги Дт, за предоставление каждой стороне информации.

Посредничество как вид бизнеса привлекает тем, что не надо общаться с продукцией, товарами, деньгами, валютой, а только с людьми, которые имеют дело со всеми этими ценностями, обладают ими непосредственно. Бизнесмен посредник получает свою долю прибыли не вследствие проведения им сделок купли продажи, а за то, что он отыскал и свел нужных людей, выполнив тем самым посреднические услуги. Несомненно, что деятельность посредника носит вспомогательный, подсобный характер, но она во многом способствует ускорению и успешному проведению предпринимательских сделок.

Несколько особняком стоит посредническое предпринимательство в том смысле, что хотя оно вплетается во все другие виды предпринимательства, сам посредник обычно не выступает одновременно в образе бизнесмена производителя, торговца, финансиста, а посредничает между ними, выполняя роль связующего звена. Однако и посредническое и страховое предпринимательство вполне могут быть названы производством и предоставлением услуг.

Каким бы ни было предпринимательство по своему виду, оно должно содержать в себе элементы новаторства, творчества, собственного почерка предпринимателя, поиска индивидуальных подходов. В любом виде деятельности бизнесмен ищет такое сочетание факторов и способов действий, которое призвано принести лучший результат, дать весомый эффект. Чтобы найти необходимую комбинацию, предприниматель должен обладать свободой поиска и экономического маневрирования и в то же время знать и представлять особенности разных видов бизнеса,

возможности их соединения в рамках одной операции.

Чаще всего активный предприниматель тяготеет к тому, чтобы внести своеобразие в известные виды бизнеса, сочетая их между собой нетривиальным, оригинальным способом. Поступая, таким образом, предприниматель способен комбинировать производство, торговлю, финансовые дела, посредничество, страхование, благодаря чему возникают новые интегрированные, комплексные виды бизнеса.

К счастью, в век информационных технологий можно заниматься бизнесом в сфере ИТ, ведь порог входа для данной сферы очень низок. Вспомните примеры компаний, которые начинали свой бизнес в гараже:

- . Amazon
- . Apple
- . Disney
- . Google • HP

Почему именно гараж? Для того чтобы создать свой стартап в сфере ИТ, вам необходимо:

- . Идея
- . Компьютер или ноутбук с доступом в интернет
- . Стул и стол, чтобы поставить компьютер
- . Комната, где всё это будет стоять.

Думаю, что всё это у вас уже есть! Дополнительным преимуществом создания стартапа в сфере ИТ можно считать то, что цифровой продукт разрабатывается один раз.

Другой привлекательной чертой бизнеса в сфере ИТ является то, что именно эта сфера пользуется наибольшей популярностью у венчурных инвесторов. Например, в 2016 году венчурные инвесторы вложили в отечественные проекты 910,6 млн долл. Подавляющее большинство инвестиций (84%) пришлось на ИТ-сектор. Приведем ещё немного статистики.

Электронная торговля остается лидирующим подсектором по объему привлеченных инвестиций. В общей сложности в 2012 году инвесторы вложили в этот сектор 395,6 млн долл. По сравнению с 2011 годом показатель увеличился почти в два раза. На сектор e-commerce также приходятся самые большие сделки на венчурном рынке, объем которых зачастую превышает 20-25 млн долл., а в некоторых случаях приближается к 100 млн. По приросту заключенных сделок в 2016 году лидировал подсектор мобильных

приложений, здесь инвесторы закрыли 13 сделок (год назад). Общий объем инвестиций составил 28,8 млн долл. при средней величине сделки в 2,2 млн долл. По-прежнему активно развивается сектор облачных технологий: здесь в 2012 году зафиксированы 30 сделок на сумму 104,4 млн долл. Образовательные услуги, технологии в финансовом секторе и медицинские сервисы привлекли 12,6 млн, 7,8 млн и 11,6 млн долл. соответственно.

Сохраняется интерес инвесторов к онлайн-туризму. В 2016 году инвесторы заключили с такими компаниями сделки на 47,2 млн долл. В целом в прошлом году ИТ-компании привлекли 792,1 млн долл - в два раза больше, чем в 2011 году.

Такой интерес к ИТ-стартапам среди инвесторов вызван низким порогом входа, низкими затратами на развитие проекта, прекрасными возможностями для масштабирования проекта с помощью современных интернет-технологий.

Рассмотрим несколько историй удачных бизнес-проектов и постараемся определить причину их успеха.

**АВВУ Software House - российская компания-производитель ПО для оптического распознавания текстов (OCR):**

*Краткие сведения:*

- . Основана в 1989 году Давидом Яном;
- . Продукты компании доступны более чем в 100 странах;
- . На начало 2008 года продуктами АВВУ оснащено свыше 50% сканеров и МФУ во всём мире.

*История создания:*

Весна 1989 года - студент Давид Ян перед экзаменом по французскому языку осознаёт потребность в электронном словаре с высокой скоростью поиска. Летом того же года вместе с программистом Александром Москалёвым они пишут ПО для словаря Lingvo. На свет появляется компания BIT Software, а в июле 1990 года выходит словарь Lingvo 1.0.

В апреле 1992 года выходит Lingvo 3.0 для ОС Windows 3.0.

20 июля 1993 года появилась на свет первая в России OCR-система (Optical Character Recognition - оптическое распознавание символов) - FineReader 1.0.

В 1995 году выходит FineReader 2.0. Благодаря высокому качеству продукта и широкой PR-компании, BIT Software занимает

80% российского рынка OCR-систем.

*История успеха: Изменения в бизнес-модели:*

В 1995 году BIT Software заключила договоры с большинством компаний-поставщиков сканеров. Теперь сканеры, поставляемые в Россию и на Украину, укомплектовывались light-версией FineReader 2.0.

. Российский рынок был завоёван - нужно было двигаться дальше:

Компания готовится к экспансии на запад, где “BIT” очень часто встречается в названиях И^компаний. Было принято решение сменить название. Так компания приобрела своё современное имя - ABBYY Software House.

. Оказавшись на западном рынке, ABBYY отказалась от громких PR-кампаний в прессе.

Компания использовала другие способы продвижения: демонстрация продуктов на крупнейших технологических выставках, распространение бесплатных версий программ.

• **Тактический подход:**

Тактика «выжженной земли» - сделать продукт доступным максимальному количеству пользователей в любых условиях.

Первое время после появления компании на американском рынке 95% усилий было затрачено на заключение OEM-контрактов (Original equipment manufacturer, OEM контракт - контракт, по которому ПО или комплектующие включаются в состав конечного продукта другого производителя).

Количество пользователей ABBYY FineReader в мире - свыше 14 миллионов. Продукты ABBYY завоевали около 200 наград. ABBYY имеет соглашения с 14 интернациональными производителями оборудования.

Среди множества причин успеха компании на рынке можно выделить 2 основные:

- . Высокое качество продукции;
- . Превосходная бизнес-стратегия.

**Aelita Software-софтверная компания:**

Занимается производством софта для управления и обеспечения безопасности компьютерных сетей.

В 1992 году Ратмир Тимашев, выпускник МФТИ, переехал в США для обучения в аспирантуре университета Огайо.

В 1993 году он основал компанию Midwestern Commerce и

занялся продажей в Россию компьютерных комплектующих. Он наладил связи с крупнейшими американскими дистрибьюторами - Ingram Micro, Merysell, Techdata. Ежемесячный объём закупок - \$ 100 000.

К 1996 году компания Тимашева стала достаточно крупной. Ежемесячно в компанию поступали каталоги от дистрибьюторов на несколько тысяч наименований.

Появилась идея: добавить к каталогу веб-интерфейс, увеличить цену на 10%, а остальное получится само по себе в следствии drop shipment.

Drop shipment - это способ торговли в интернет-магазине, когда товар со склада дистрибьютора поставляется напрямую клиенту. Для реализации этой идеи Ратмир пригласил в Америку своего друга - программиста Андрея Баронова. Платформой для интернет-магазина была выбрана недавно появившаяся ОС WindowsNT.

Тимашев и Баронов в своём интернет-магазине испробовали всё, что сейчас является большим бизнесом в Интернете: оплата кредитными картами, предоставление услуг мерчанта, спам.

Интернет-магазин очень быстро стартовал и начал приносить небольшую прибыль, но по-настоящему успешным не стал. Это произошло по нескольким причинам: Тимашев и Баронов опередили время, сыграло свою роль и неудачное географическое расположение компании.

За время работы над интернет-магазином Андрей Баронов стал одним из лучших знатоков WindowsNT и начал писать под неё программы. Первой была ScanNT, взламывающая пароли на удалённых компьютерах под управлением WindowsNT. Выложенная в Интернет программа пользовалась огромной популярностью. Тимашев и Баронов решили начать софтверный бизнес, ориентированный на корпоративных клиентов.

Огромную роль в успехе их проекта сыграл набор утилит Red Button, позволяющий получить доступ к любому компьютеру в сети. Программа была выложена в Интернет, а через пару дней там же оказались утилиты, закрывающие дыры в системе безопасности WindowsNT.

Благодаря грамотному позиционированию и маркетингу, компания переживала бурный рост. Объём продаж:

. 1997 год - \$ 200 000;

- . 1998 год - \$ 1 500 000;
  - . К 2002 году годовой оборот составлял \$ 15 млн.;
  - . В 2004 году годовой оборот составлял \$ 33 млн.
- В 2004 году Aelita Software была продана своему ближайшему конкуренту, компании Quest Software, за \$ 115 млн.

## **ГЛАВА 3.СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

### **3.1 Современное состояние малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане**

Сегодня малый и частный бизнес занял определяющее место в экономике и стал основным источником наполнения рынка необходимыми товарами и услугами, роста доходов и благосостояния населения, важнейшим фактором решения проблем занятости населения.

Малый бизнес и частное предпринимательство - это сфера приложения труда и источник доходов значительной части населения. Это наиболее гибкая часть рынка труда, поглощающая основную массу трудовых ресурсов невысокой квалификации и с недостаточным опытом, желающих иметь гибкий рабочий день. Часто только здесь могут найти работу социально уязвимые слои населения: женщины, молодые люди, впервые ищущие работу, имеющие невысокий уровень образования и трудового опыта. Малый бизнес стал одним из важных факторов экономического развития и в нашей стране. Развитие малого бизнеса - одно из главных направлений структурных преобразований в экономике Узбекистана. Этот сектор создает необходимую атмосферу конкуренции, способствует созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения.

В осуществляемых экономических реформах Республики Узбекистан можно указать следующие тенденции:

- выделение льготных кредитов для предпринимателей и развитие кредитного рынка;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Республики.

В целях коренного повышения эффективности проводимых реформ, создания условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализации приоритетных направлений по модернизации страны и либерализации всех сфер жизни в Узбекистане президентом Ш.М.Мирзиёевым утверждена Государственную программу по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годы».



Именно там отмечается, что дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства дают возможность укрепления макроэкономической стабильности и сохранение высоких темпов роста экономики.

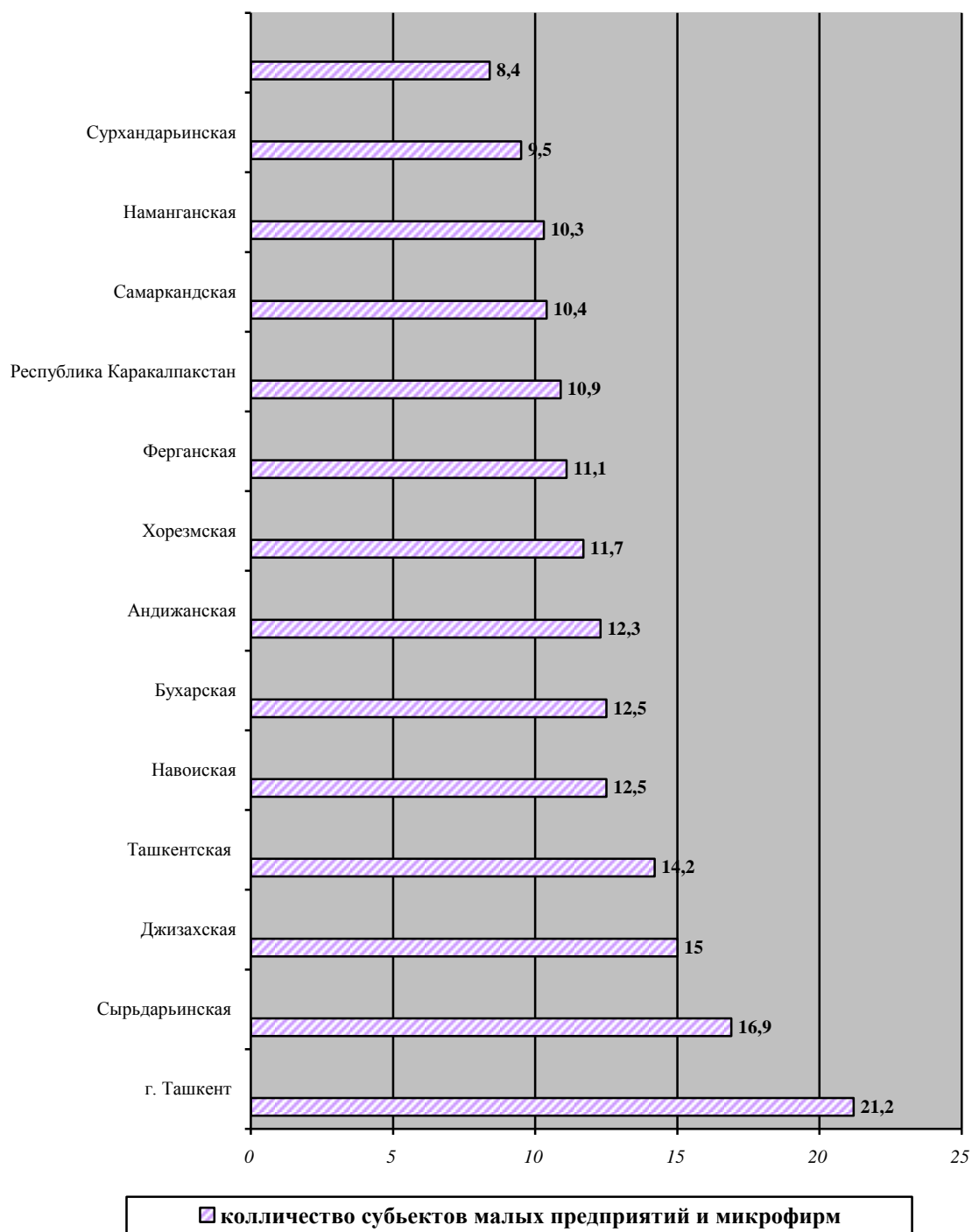
В результате принимаемых мер по формированию деловой среды, всесторонней поддержке и дальнейшему стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства в январе-декабре 2017 года создано 38,2 тыс. новых субъектов малых предприятий и микрофирм (без дехканских и фермерских хозяйств, 122% к аналогичному периоду 2016 года). Наибольшее количество малого бизнеса создано в отраслях промышленности (27%), сфере торговли (21%), сельском, лесном, рыбном хозяйстве (13%) и строительстве (10%) (рис.2). В расчете на 1000 человек населения в среднем по Республике Узбекистан 01.01.2018 года приходится 12,2 ед. субъектов малого предпринимательства, или 107,0 % к уровню 01.01. 2017 года.

В региональном разрезе наибольший показатель приходится на г.Ташкент (21,2 ед.), Сырдарьинскую (16,9 ед.), Джизакскую (15,0 ед.) и Ташкентскую (14,2 ед.) области.

Субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства в январе-декабре 2017 года:

- произведено промышленной продукции на 57 095,6 млрд. сум (39,6 % всего промышленного производства), или 102,1 % к уровню января-декабря 2016 года;

- освоено инвестиций на 19 407,1 млрд. сум (32,0 % от общего объема освоенных инвестиций республики), или 95,5 % к уровню



**Рис. 2** Количество субъектов малых предприятий и микрофирм (на 1000 человек населения, ед)<sup>20</sup>

-января-декабря 2016 года;

-выполнено строительных работ на 22 173,8 млрд. сум (65,1 % от общего объема строительных работ), или 103,2 % к уровню января-декабря 2016 года;

-произведено (оказано) услуг на 68 161,9 млрд. сум (58,4 % от общего объема услуг), или 99,9 % к уровню января-декабря 2016

<sup>20</sup> Stat.uz

года;

-сформировано 88,4 % от общего объема розничного товарооборота, который составил 93 508,0 млрд. сум (рост на 1,1 %);

-обеспечен рост грузооборота автомобильного транспорта на 5,3 % (77,9 % от общего объема грузооборота);

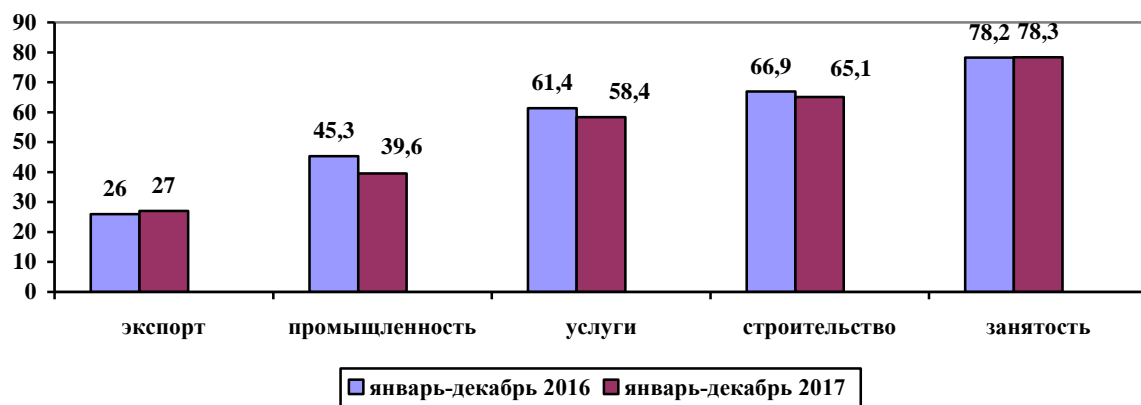
-обеспечен рост пассажирооборота на 3,1 % (94,8 % от общего объема пассажирооборота);

-обеспечена занятость 10 587,7 тыс. человек, или 78,3 % всех занятых в экономике (рост на 1,8 %);

-экспортировано продукции (товаров и услуг) на 3 763,5 млн. долл. США (27,0 % от общего объема экспорта), что на 624,4 млн. долл. США, или на 19,9 % больше 2016 года;

Росту объема экспорта способствовало увеличение количества малых предприятий и микрофирм, экспортирующих товары и услуги. По сравнению с 2016 годом, их количество возросло на 1 310 единиц, в частности, промышленных (733), торговых (329), сельскохозяйственных (162).

В настоящее время малый бизнес и частное предпринимательство играют ключевую роль в модернизации национальной экономики страны, о чем наглядно свидетельствуют следующие данные (рис.3)



**Рис.3 Доля малого бизнеса и частного предпринимательства<sup>21</sup>**

По состоянию на 1 января 2018 года в республике количество действующих субъектов малого бизнеса (без дехканских и фермерских хозяйств) составило 229666 единиц. Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в экспорте - 27,0% (26,0% за январь-декабрь 2016 г.), промышленности - 39,6% (45,3%), услуг -

<sup>21</sup> Stat.uz

58,4% (61,4%), строительстве - 65,1% (66,9%) и занятости - 78,3% (78,2%). В результате проводимых в стране реформ растет доля малого бизнеса и частного предпринимательства, частный сектор занимает все более важное место в экономике государства. В разрезе по основным видам экономической деятельности наибольшая доля малого бизнеса и частного предпринимательства в 2017 году наблюдалась в сельском хозяйстве - 99,0%, пассажирообороте - 94,8%, торговле - 88,4%, занятости - 78,3%, грузообороте - 77,9%.

Главными для государственных органов, на наш взгляд, в этот период должны стать задачи развития различных форм самозанятости, стимулирования трудовой активности. Государству необходимо создать экономические, социальные и правовые условия. При этом особый акцент должен быть сделан на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса. По мере развития малого и среднего бизнеса наблюдается создание оптимальных условий, способствующих более эффективному функционированию прогрессивной экономики. В свою очередь прогрессивная экономика создает конкурентную среду, ведет к созданию дополнительных рабочих мест, а это позволит сократить безработицу, расширить потребительский сектор, снизить социальную напряженность на всех уровнях.

В 2017 году доля малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП составила 53,3% или 119301 млрд. сум (в Японии - 55%, Германии - 54%, США-52%, Казахстане - 25,6%, России - 20%).

В малом бизнесе работает 78,3% занятого населения страны, тогда как в 2000 году данный показатель составлял всего 49,7%.

В 2017 году доля малого бизнеса в производстве промышленной продукции составила 39,6% против 12,9 % в 2000 году, сельского хозяйства - 99%, строительстве – 65,1%, розничном товарообороте - 88,4%. Доля малого бизнеса в общем объеме экспорта республики составляет 27%, импорта - 50%, инвестиций - 32%.

Согласно существующему законодательству, к малым предприятиям относятся предприятия, предельная численность работников которых: в сельском, лесном и рыбном хозяйстве составляет до 50 человек, в промышленности варьирует от 100 до 270 человек в зависимости от видов деятельности; в торговле и сфере услуг – от 25 до 50 человек.

В республике для развития малого бизнеса и частного предпринимательства созданы следующие условия(табл.2) .

Таблица 2

**Условия созданные для развития малого бизнеса и частного предпринимательства<sup>22</sup>**

№	Название	Содержание
1	Время для регистрации малого бизнеса	составляет 30 минут. Для регистрации субъекта, в качестве индивидуального предпринимателя требуется подготовить только один документ, а в качестве малого предприятия с юридическим лицом - два документа.
2	Ставка единого налогового платежа	по которому практически облагаются все малые предприятия, составляет 5% от объемов реализованных товаров и услуг, которая является важным фактором создания благоприятных условий для развития малого бизнеса. Действующая ставка единого социального платежа, по которому облагаются все виды деятельности субъектов малого бизнеса, составляет 15%.
3	Вновь созданным производственным предприятиям с иностранными инвестициями	предоставляется право применения в течение пяти лет ставок налогов и других обязательных платежей, действовавших на дату их регистрации. Начиная с 2018 года, субъекты малого бизнеса, владеющие свыше 1 га земли, выплачивают единый земельный налог.
4	Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства	осуществляется посредством: выдачи банками кредитов с субсидированной ставкой; поручительства Государственного фонда поддержки развития предпринимательской деятельности субъектам бизнеса в размере до 50% от суммы получаемого кредита и представления Фондом

<sup>22</sup> Составлено авторами

		компенсации процентных расходов по кредитам коммерческих банков.
5	Интересы бизнеса защищены институтом Уполномоченного по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательства	В Узбекистане отменены внеплановые проверки деятельности малого бизнеса, субъекты предпринимательства освобождены от всех видов ответственности, совершившие впервые финансово-хозяйственные правонарушения;
6	Во всех регионах страны созданы центры содействия предпринимательству	с их дислокацией в помещениях, где функционирует единые центры по оказанию государственных услуг субъектам предпринимательства по принципу "одно окно". Начинающим предпринимателям созданы бизнес-инкубаторы, которые оказывают правовую и консультативную поддержку в подготовке бизнес-планов, получении необходимой информации.
7	Повсеместно в стране организованы учебные курсы для предпринимателей по ведению бизнеса	осуществляющих проекты на базе приватизированных объектов, созданы кластеры молодежного предпринимательства, где молодым начинающим предпринимателям предоставлены в аренду площадки по нулевой ставке сроком на 5 лет.

По состоянию на 1 апреля 2018 в республике количество действующих субъектов малого бизнеса без учета дехканских и фермерских хозяйств составило 238,5 тысяч, против 99,4 тысячи в 2001 году. Из общей численности субъектов малого бизнеса 8,2% составляют малые предприятия, 91,8% - микрофирмы.

В разрезе отраслей 9,1% субъектов малого бизнеса осуществляют деятельность в сельском хозяйстве, в промышленности – 20,9%, строительстве – 11%, торговле и питания – 34,1%, перевозке грузов – 5,2% и в других сферах деятельности – 19,7%.

Высокий вклад субъектов малого бизнеса в производство промышленной продукции в регионах приходится на город Ташкент – 71,3%, Наманганскую - 68,4%, Джизакскую – 61,3% и Самаркандскую – 55,5% области. Аналогичный показатель малого бизнеса Ташкентской области составляет 29,6%, Кашкадарьинской – 23,1% Навоийской области – 18,8%, Республике Каракалпакстан – 18%.

Вместе с тем, следует отметить проблемы, которые ограничивают полную реализацию потенциальных возможностей малого бизнеса(табл.3).

Таблица 3

### Проблемы потенциальных возможностей малого бизнеса<sup>23</sup>

№	Название	Содержание
1	Более 62% занятых в малом бизнесе страны занимаются индивидуальным предпринимательством и лишь около 16% приходится на малые предприятия и микрофирмы.	Низкая доля занятых в малых предприятиях отмечена в Навоийской (11,3%), Кашкадарьинской (12,4%) и Ташкентской (13,2%) областях.
2	В структуре занятых в малом бизнесе 34,2% занято в сельском хозяйстве, а в промышленном производстве - 12,7%, в строительстве – 11,6%, в торговле - 13,4% и в сфере услуг – 28,1%.	Данная структура занятости по отраслям свидетельствует о низком уровне концентрации деятельности малых предприятий в сфере промышленного производства, где производительность созданных рабочих мест относительно выше, чем в других отраслях. Сохранение данной тенденции в перспективе может вызвать проблемы, связанные с ростом реальных доходов населения от оплаты труда и предпринимательской

<sup>23</sup>Составлено авторами

		деятельности, что ограничивает возможности государства в предоставлении населению социальных гарантий.
3	Высокая доля численности субъектов малого бизнеса сохраняется в торговле (26,7% от общего количества или 63,7 тысячи субъектов). В розничном товарообороте на долю малых предприятий и микрофирм приходится 20,2%, на долю индивидуальных предпринимателей - 69,4% от их общего количества	что негативно сказывается на поступлении денежных средств в банковский сектор и искажает потенциал налогооблагаемой базы субъектов малого бизнеса.
4	В региональном разрезе наибольшее количество субъектов малого бизнеса осуществляет свою деятельность в городе Ташкенте (22,6%), Ташкентской (9,6%), Ферганской (8,8%) и Андижанской (8,7%) областях. В данных четырех регионах осуществляют свою деятельность около 50% субъектов малого бизнеса от их общего количества	что свидетельствует о наличие неиспользованного потенциала развития малого бизнеса в других регионах, в таких как Сырдарьинская (3,2%), Навоийская (3,3%) и Джизакская (4,2%) области.

Высокий потенциал в развитии малого бизнеса в стране имеют такие сферы, как производство строительных и отделочных материалов, приборов, запасных частей и инструментов для машиностроения, электротехнической, химической, фармацевтической продукции, многих видов потребительских товаров и др.



Наращивание вклада малого бизнеса в экономику страны в перспективе следует ожидать в результате обеспечения высокой привлекательности создаваемых малых промышленных зон, улучшения инвестиционного климата и конкурентной среды, расширения объемов государственных закупок в рамках государственно-частного партнерства с малым бизнесом, усиления процессов взаимовыгодной кооперации крупного и малого бизнеса, привлечения субъектов бизнеса к разработке и внедрению инноваций.

Следует отметить важную роль финансовой поддержки успешно действующих и перспективных малых предприятий, обладающих достаточным экспортным потенциалом, но при этом сталкивающихся с нехваткой капитала для дальнейшего развития.

Данные меры позволят создать более производительные рабочие места в малом бизнесе, увеличить его возможности для вхождения на рынки зарубежных стран, что отразится в расширении экспортного потенциала страны и роста благосостояния населения.

Таким образом, полное и правильное функционирование экономики страны без развития, поддержания и укрепления деятельности субъектов малого предпринимательства невозможно. Для достойного функционирования рыночных механизмов усовершенствование малого бизнеса - это одно из самых важных направлений экономической политики государства. Следовательно, главной целью политики органов исполнительной и государственной власти становится создание обязательных для этого условий.

### **3.2 Институциональное регулирование субъектов предпринимательства в Республике Узбекистан**

В рамках Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах, в стране проводятся реформы, направленные на последовательное снижение роли государства в экономике, создание наиболее благоприятных условий для расширения деятельности субъектов частного сектора.

Одним из основных направлений в устранении административных барьеров, а также излишних бюрократических процедур при ведении бизнеса, последовательного укрепления на системной основе рыночных и правовых механизмов защиты и гарантий неприкосновенности

частной собственности, является сокращение лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур в сфере предпринимательской деятельности, передача функций по выдаче лицензий и документов разрешительного характера от вышестоящих органов государственного управления соответствующим государственным органам, а также органам государственной власти на местах.

Вместе с тем, на практике все ещё сохраняются системные проблемы по ряду направлений, что препятствует эффективной реализации государственной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата и деловой среды, ускоренному развитию сферы предпринимательства. В частности, во-первых, в предпринимательской деятельности все еще сохраняется значительное количество государственных и контрольных функций 175 акционерных обществ и 1405 Государственных унитарных предприятий, ограничивающих возможности роста бизнеса, которые могут осуществляться негосударственными организациями; во-вторых, отдельные государственные органы не заинтересованы в создании надлежащих условий для осуществления предпринимательской деятельности, в том числе путем передачи их функций частному сектору; в-третьих, наличие предприятий в сферах экономики с государственной долей 50 и более процентов становится серьезным препятствием для полноценного развития конкурентной среды, создания равных условий для всех субъектов предпринимательства и благоприятного инвестиционного климата; в-четвертых, избыточное участие государства в экономике приводит к ограничению конкуренции, формированию монополий на рынках и снижению инициативности частного сектора; в-пятых, не обеспечиваются на надлежащем уровне права субъектов частного предпринимательства в отношениях с субъектами естественных монополий, а также не принимаются меры выделения из сферы их деятельности отдельных видов работ, которые могут быть произведены субъектами частного предпринимательства.

В целях развития и либерализации экономики Президентом страны было принято свыше 20 нормативных актов, внесены изменения в соответствующие законодательные акты, созданы необходимые условия по поддержке субъектов

предпринимательства. В частности, по инициативе Главы государства создан Гарантийный фонд развития малого предпринимательства и Институт уполномоченного при Президенте по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательства и т.д.

Данный материал представляет интерес для предпринимателей в следующих моментах: какие документы, какие государственные органы надо предъявить для осуществления регистрации и лицензирования, а также как можно узнать основания отказа в осуществлении регистрации и какие последующие меры можно предпринять в этих случаях.

Если рассматривать в качестве примера статью касательно административных процедур по Закону «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» с момента создания субъекта предпринимательства до его ликвидации, то получится нижеприведенная рисунок 1 «Общая схема». Пояснение к рисунку 4 «Общая схема» выглядит следующим образом.

Сначала субъект предпринимательства, желающий заниматься бизнесом, должен пройти государственную регистрацию в административном органе (Регистрация (статья 11)). Также, субъект предпринимательства, желающий заниматься деятельностью, на осуществление которой требуется лицензия, помимо государственной регистрации должен получить лицензию от административного органа (статья 13). Субъект предпринимательства, прошедший государственную регистрацию и получивший необходимую лицензию, может заниматься бизнесом. С того момента, как субъект предпринимательства начнет дело, он должен будет предоставлять в



Рис.4 Общая схема<sup>24</sup>

административные органы различную отчетность (статья 17). Также, субъект предпринимательства должен проходить административную проверку, осуществляемую административными органами (статья 39, 40). В случае нарушения закона к лицу, занимающемуся бизнесом, применяются меры правового воздействия (статья 39<sup>1</sup>, статья 40<sup>1</sup>). Субъект предпринимательства, желающий упразднить предприятие, должен следовать процедуре ликвидации. Иначе говоря, субъект предпринимательства прекращает свою деятельность путем ликвидации (статья 48). В процессе государственной регистрации субъекта предпринимательства, предоставления лицензии, отчетности, административной проверки, применения мер правового воздействия и ликвидации, лицо, не согласное с решением административного органа, имеет право на обжалование (статья 49). Как свидетельствует международная практика, сложность регистрации субъектов предпринимательства отрицательно влияет на деловой климат в стране.

Эффективность функций государства по государственной

<sup>24</sup> Министерства юстиции Республики Узбекистан и Японского Агентства Международного Сотрудничества (JICA) «Совершенствование административных процедур для развития деятельности частного сектора» 2011г.

регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства, оформлению разрешительных документов для обеспечения их деятельности требует главным образом качественной работы, организованности регистрирующих органов, так как первые шаги в области предпринимательской деятельности начинаются с правовых отношений, складывающихся между предпринимателем и регистрирующим органом. Чем сложнее зарегистрироваться в качестве субъекта предпринимательства, тем меньше людей стремятся вести бизнес официально, т.е. либо не ведут предпринимательскую деятельность, либо уходят «в тень».

В Узбекистане в ходе проведения реформ по дальнейшей либерализации экономики было уделено большое внимание упрощению регистрационных процедур, снижению административных барьеров и волокиты в процессе регистрации. В результате еще в 2001 году в республике была внедрена государственная регистрация субъектов предпринимательства по принципу «в одно окно» с одновременной их постановкой на учет. В дальнейшем данная процедура была улучшена в 2003 году введением одновременно с регистрацией субъектов предпринимательства процедуры оформления разрешительных документов для ведения бизнеса. В 2006 году был внедрен уведомительный порядок регистрации.

В результате сегодня в законодательстве Республики Узбекистан закреплены нормы, обеспечивающие благоприятные условия для организации и развития предпринимательской деятельности. Приняты меры по снижению административных издержек и устранению бюрократических барьеров при государственной регистрации и постановке на учет субъектов предпринимательства.

Благодаря проведенным реформам в Узбекистане сформированы хорошие правовые условия для ведения предпринимательской деятельности. Значительное упрощение процедуры регистрации субъектов предпринимательства способствовало росту числа субъектов предпринимательства. В целом эти меры ознаменовали новый этап в развитии экономики республики, характеризующийся всемерным созданием благоприятных условий для развития бизнеса, частной инициативы и благосостояния населения.

**Вставка 1. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности»**

**Статья 11. Государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности**

Государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности осуществляется соответствующим государственным органом в порядке и в сроки, установленные законодательством.

Регистрирующие органы не вправе отказать заявителю в государственной регистрации в качестве субъекта предпринимательской деятельности по мотивам нецелесообразности их создания или устанавливать дополнительные требования, не предусмотренные законодательством.

Отказ в государственной регистрации заявителя в качестве субъекта предпринимательской деятельности, а также нарушение сроков регистрации могут быть обжалованы в суд. В случае признания судом решения регистрирующего органа, а также действия (бездействия) его должностных лиц незаконными последние возмещают заявителю убытки и компенсируют моральный вред, причиненные отказом в регистрации или нарушением срока регистрации.

**Статьей 44 Гражданского кодекса Республики Узбекистан (далее ГК Республики Узбекистан) предусмотрено, что юридическое лицо подлежит государственной регистрации в порядке, определяемом законодательством, и считается созданным с момента его государственной регистрации**

Данная статья закрепляет очень важную норму, которая предусматривает невозможность отказа в государственной регистрации регистрирующим органом по мотивам нецелесообразности создания субъекта предпринимательства, т.е. регистрирующий орган не имеет права по такой причине отказать в регистрации. При этом, если вдруг регистрирующий орган отказывает по причинам нецелесообразности, его решение может быть обжаловано в суде.

**Если суд признает действия регистрирующего органа незаконными, заявителю возмещаются убытки и компенсируется моральный вред, причиненные отказом в регистрации, а также нарушением срока регистрации.**

Прохождение процедуры государственной регистрации необходимо Для подтверждения легитимности функционирования конкретного лица в хозяйственном обороте.

Для начала необходимо определить понятие предпринимательской деятельности (предпринимательство). **Предпринимательская деятельность (предпринимательство)** - это инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Одним из основных условий осуществления предпринимательской деятельности является государственная регистрация ее субъектов. Так, в соответствии со статьей 4 Закона Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности»<sup>25</sup> субъектами предпринимательской деятельности (субъектами предпринимательства) являются юридические и физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Также, согласно статье 44 ГК Республики Узбекистан<sup>26</sup>, юридическое лицо подлежит государственной регистрации в порядке, определяемом законодательством, и считается созданным с момента его государственной регистрации.

Государство преследует не только цели контроля за законностью создания, реорганизации и ликвидации предприятия, но и полного учета участников предпринимательской деятельности, ведения реестра субъектов предпринимательства, а также сбора данных об их правовом, имущественном и организационном положении.

В Республики Узбекистан существуют два основных вида (направления) государственной регистрации субъектов предпринимательства - уведомительный и разрешительный порядок. Специальная процедура государственной регистрации предусмотрена для банков, кредитных организаций и средств массовой информации.

Согласно действующему законодательству, при разрешительном порядке государственная регистрация субъекта

---

<sup>25</sup>Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2000 г., № 5-6, ст. 140;

<sup>26</sup>Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1996 г., приложение к № 2, № 11-12.

предпринимательства производится с одновременным оформлением разрешительных документов, которые можно обозначить как разрешительный порядок регистрации субъектов предпринимательства. При разрешительном порядке государственная регистрация субъекта предпринимательства производится с оформлением разрешительных документов, ведением реестра, постановкой их на учет в налоговых и статистических органах, а также выдачей заявителю свидетельства о его государственной регистрации как субъекта предпринимательской деятельности вместе со всеми разрешительными документами. Порядок установлен «Положением о порядке государственной регистрации, постановки на учет субъектов предпринимательства и оформления разрешительных документов, утвержденный постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 20 августа 2003 года №357<sup>27</sup>». В Положении определено в части государственной регистрации и постановки на учет распространяется на субъектов предпринимательства, которые одновременно с заявлением о государственной регистрации представляют копию решения хокима района (города), об отводе земельного участка под новое строительство, для регистрации права на земельный участок и оформления разрешительных документов на строительство объекта, а также для получения технических условий на подключение к газовым и электрическим сетям и в заявлении о государственной регистрации в качестве основного вида деятельности указывают лицензируемый вид деятельности.

В процедуре государственной регистрации субъектов предпринимательства, предусмотренной данным постановлением Правительства, заложен принцип «одного окна», согласно которому заявитель (предприниматель), может осуществить за один раз все необходимые операции по взаимодействию с государственными органами, т.е. оформление в установленном порядке технических условий на подключение к инженерным коммуникациям (газоснабжение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация, теплоснабжение, телефонная связь), перевод жилых помещений в категорию нежилых, строительство и реконструкцию объектов.

В целях создания более благоприятных условий для организации предпринимательской деятельности путем снижения

---

<sup>27</sup>Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2003 г., № 15-16, ст. 130.



административных издержек при государственной регистрации и постановке на учет субъектов предпринимательства и решения накопившихся проблем, так, постановлением Президента Республики Узбекистан от 24 мая 2006 года №ПП-357 «О внедрении уведомительного порядка государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства»<sup>28</sup> с 1 сентября 2006 года введен порядок государственной регистрации субъектов предпринимательства на уведомительной основе, за исключением регистрации предпринимателей, по которым требуется решение об отводе земельных участков, на подключение к газовым и электрическим сетям, а также по лицензируемым видам деятельности (государственная регистрация данных предпринимателей производится по разрешительному порядку).

Введение уведомительного порядка государственной регистрации субъектов предпринимательства значительно улучшило практику регистрации. Среди основных положительных результатов следует отметить, что:

- сокращен перечень документов, подаваемых для государственной регистрации субъекта предпринимательства;

- некоторые функции, ранее выполнявшиеся органами государственной статистики (присвоение статистических кодов) и внутренних дел (выдача разрешения на изготовление печати и штампа), переданы регистрирующим органам. Предпринимателям больше не приходится самостоятельно получать ИНН, разрешения на изготовление печати и штампа;

- установлен исчерпывающий перечень оснований для отказа в государственной регистрации субъекта предпринимательства.

Процедура государственной регистрации физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности.

Для физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, предусмотрен отдельный порядок государственной регистрации и постановки на учет отличающийся от разрешительного и уведомительного порядка государственной регистрации.

---

<sup>28</sup>Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2006 г., № 20-21, ст. 174.

Для осуществления своей деятельности индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, завозящие импортные товары, обязаны:

-зарегистрироваться в Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан и таможенных органах в качестве участников внешнеэкономических связей;

-открыть счета в коммерческом банке;

-оформить в установленном порядке разрешение на право осуществлять экспортно-импортные операции и розничную торговлю;

-получить в налоговых органах по месту государственной регистрации учетную карту субъекта импортных операций.

Министерством юстиции Республики Узбекистан осуществляется государственная регистрация. Непосредственно государственной регистрацией субъектов предпринимательства в Министерстве юстиции Республики Узбекистан.

Министерство возглавляет Министр юстиции Республики Узбекистан, утверждаемый и освобождаемый от должности Президентом Республики Узбекистан.

Министр имеет пять заместителей, в том числе одного первого заместителя, назначаемых и освобождаемых от должности Президентом Республики Узбекистан.

Министерство юстиции Республики Узбекистан является органом государственного управления. Министр юстиции Республики Узбекистан по своему статусу входит в состав Кабинета Министров Республики Узбекистан.

Необходимо отметить, что органы и учреждения юстиции независимы от органов государственной власти на местах и подчиняются непосредственно министерству.

Одними из важнейших задач и направлений деятельности Министерства юстиции Республики Узбекистан являются разработка и реализация комплексных организационно-правовых мер, направленных на повышение эффективности правового обеспечения и развития предпринимательства, упрощение процедуры создания и регистрации хозяйствующих субъектов, а также обеспечение соблюдения законности при регистрации юридических лиц.

Министерством юстиции Республики Узбекистан

осуществляется государственная регистрация с постановкой на учет в органах государственной налоговой службы и государственной статистики:

- аудиторских организаций;
- страховщиков и страховых брокеров;
- бирж;
- органов хозяйственного управления в форме акционерных компаний (включая государственно-акционерные компании и холдинги), создаваемых соответствующими решениями Президента и Правительства Республики Узбекистан;
- предприятий с иностранными инвестициями;
- рынков;
- организаций налоговых консультантов, создаваемых в городе Ташкенте, и других организаций, в случаях, предусмотренных законодательством.

Инспекции по регистрации субъектов предпринимательства подотчетны хокимам соответствующих районов (городов). Инспекции по регистрации субъектов предпринимательства при хокимиятах районов и городов регистрируют всех субъектов предпринимательства, включая предприятия с участием иностранного капитала.

«Инспекции по регистрации субъектов предпринимательства подотчетны хокимам соответствующих районов (городов).

Инспекция входит в структуру хокимията района (города) и не является юридическим лицом, не имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, не вправе осуществлять предпринимательскую деятельность и вступать от своего имени в гражданско-правовые отношения с другими лицами.

Инспекция состоит из:

- отдела (специалиста) по государственной регистрации и постановке на учет со штатной численностью от 1 до 3 единиц;
- отдела (сектора) по оформлению разрешительных документов со штатной численностью от 2 до 5 единиц.

Основными задачами Инспекций являются:

- прием документов заявителя, который намерен заниматься предпринимательской деятельностью, и в случаях, предусмотренных законодательством, экспертиза документов и необходимых обоснований;

-определение соответствующих инстанций, с которыми необходимо обязательное согласование и получение от них разрешений на осуществление предпринимательской деятельности в пределах их компетенций, как то:

-оформление в установленном порядке технических условий на подключение к инженерным коммуникациям (газоснабжение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация, теплоснабжение, телефонная связь), перевод жилых помещений в категорию нежилых, строительство и реконструкцию объектов, а также разрешения на изготовление штампов и печатей;

-государственная регистрация субъектов предпринимательства с учетом оформления вышеуказанных разрешительных документов, ведение реестра, а также постановка их на учет ;

-выдача заявителю свидетельства о его государственной регистрации как субъекта предпринимательской деятельности вместе со всеми разрешительными документами.

В целях выполнения возложенных задач инспекция осуществляет следующие функции:

-прием и экспертиза документов, представленных на государственную регистрацию (в том числе на государственную регистрацию изменений и дополнений учредительных документов), а также для исключения из государственного реестра в связи с ликвидацией;

-ведение государственного реестра субъектов предпринимательства;

-организация постановки на учет субъектов предпринимательства в налоговых и статистических органах и получение разрешения органов внутренних дел на изготовление печати и штампа;

-выдача субъектам предпринимательства свидетельства о государственной регистрации с указанием присвоенных статистических кодов и идентификационного номера налогоплательщика, а также разрешения органов внутренних дел на изготовление печати и штампа;

-осуществление ежеквартальной сверки с налоговыми и статистическими органами количества зарегистрированных и находящихся на учете зарегистрированных субъектов предпринимательства;

-оформление предпроектных разрешительных (исходно-разрешительных) документов в уполномоченных органах и эксплуатационных организациях, в том числе геодезической топографической

карты, архитектурно-планировочного задания, технических условий на подключение к инженерным коммуникациям (газоснабжение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация, теплоснабжение, телефонная связь), необходимых для строительства, реконструкции и перепрофилирования объектов;

-обеспечение получения соответствующего разрешения на перепрофилирование и реконструкцию объекта;

-оперативное оформление разрешительных документов на перевод жилого помещения в категорию нежилых;

-оформление разрешений на осуществление индивидуального жилищного строительства (реконструкции) и согласование проектов в уполномоченных органах по принципу «одно окно»;

-обеспечение Книгой регистрации проверок вновь создаваемых субъектов предпринимательства;

-ведение журнала государственной регистрации договоров о франшизинге (существенных изменений, дополнений или прекращения);

-осуществление других функций, связанных с государственной регистрацией субъектов предпринимательства и оформлением разрешительных документов». (Типовое положение об инспекциях по регистрации субъектов предпринимательства при хокимиятах городов и районов<sup>29</sup> (рег. № 1279 от 27.09.2003 г.).

Инспекции по регистрации субъектов предпринимательства при хокимиятах районов и городов регистрируют всех субъектов предпринимательства, включая предприятия с участием иностранного капитала, за исключением субъектов предпринимательства, государственная регистрация которых возложена на Министерство юстиции и его территориальные подразделения<sup>30</sup>.

Субъект предпринимательства или его учредитель может обратиться в Инспекцию за:

- государственной регистрацией субъекта предпринимательства с одновременным оформлением разрешительных документов;

-государственной регистрацией субъекта предпринимательства без оформления разрешительных документов.

Государственная налоговая инспекция осуществляет

---

<sup>29</sup>Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан, 2003 г., № 17-18.

<sup>30</sup>См. раздел 2.1 Министерство юстиции Республики Узбекистан.

государственную регистрацию физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности.

ГНК является республиканским органом государственного управления по контролю в области обеспечения соблюдения налогового законодательства, защиты экономических интересов и имущественных прав государства.

Одними из основных задач ГНК являются:

- реализация государственной налоговой политики и обеспечение действенного контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и других обязательных платежей;

- внесение предложений по дальнейшему совершенствованию законодательства по стимулированию деятельности хозяйствующих субъектов, юридических и физических лиц, предоставлению им необходимых льгот и преференций;

- обеспечение координации контролирующих органов республики по вопросам проверок деятельности хозяйствующих субъектов, недопущение дублирования и злоупотреблений при проведении этой работы;

- осуществление, в пределах своей компетенции, действенного контроля за строгим соблюдением законодательства при осуществлении юридическими и физическими лицами валютных и экспортно-импортных операций.

Центральный банк возглавляет банковскую систему Республики Узбекистан.

Регистрация банков и кредитных союзов, выдача лицензий банкам, кредитным союзам, микрокредитным организациям и ломбардам осуществляются за плату в порядке, установленном Центральным банком.

Центральный банк подотчетен Сенату Олий Мажлиса Республики Узбекистан. Председателя Правления Центрального банка назначает и освобождает от должности Сенат Олий Мажлиса по представлению Президента Республики Узбекистан.

Высшим органом Центрального банка является его Правление. Правление определяет основные направления политики и деятельности Центрального банка, осуществляет управление банком.

Ещё одним регистрирующим органом является Узбекское

агентство по печати и информации. Узбекское агентство по печати и информации и его территориальные подразделения осуществляют государственную регистрацию средств массовой информации.

Узбекское агентство по печати и информации является органом государственного управления, уполномоченным для решения задач в сфере разработки и реализации государственной политики в области средств массовой информации, информационного обмена, печати, издательской, полиграфической деятельности и распространения периодических изданий.

Агентство в своей деятельности подотчетно Кабинету Министров Республики Узбекистан.

### **3.3 Механизм регистрации малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан**

С 1 апреля 2017 года в Узбекистане новый бизнес можно будет регистрировать в режиме онлайн. Более того, оформление новых субъектов предпринимательства переходит из юрисдикции хокимиятов (администраций) районов в ведение центров «одного окна» при Министерстве юстиции Республики Узбекистан. Значительное упрощение и ускорение процедуры – один из этапов в решении стратегической задачи – повышение рейтинга Узбекистана в ежегодном исследовании Doing Business от Всемирного банка.

В Узбекистане установлен концептуально новый порядок регистрации бизнеса – юридических и физических лиц. Об этом говорится в постановлении кабинета министров страны от 9 февраля 2017 года о мерах по реализации постановления Президента Республики Узбекистан от 28 октября 2016 года №ПП–2646 «О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства». Новый порядок начнет действовать с 1 апреля 2017 года<sup>31</sup>.

Согласно постановлению, с 1 апреля вносятся изменения, а также признаются утратившими силу 62 нормативно-правовых акта, регулирующих процедуру государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства путем

---

<sup>31</sup> Постановлении кабинета министров страны от 9 февраля 2017 года о мерах по реализации постановления Президента Республики Узбекистан от 28 октября 2016 года №ПП–2646 «О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства». Новый порядок начнет действовать с 1 апреля 2017 года

утверждения единого документа, детально раскрывающего механизм регистрации бизнеса.

Регистрировать бизнес будут 194 центра, работающие по принципу «одного окна».

С февраля центры «одного окна» определены единым регистрирующим органом для всех субъектов предпринимательства, за исключением банков и кредитных бюро. Им передаются функции Государственного комитета по статистике по резервированию фирменного наименования, Государственного налогового комитета по регистрации индивидуальных предпринимателей, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, а также Министерства юстиции по регистрации предприятий с иностранными инвестициями, страховщиков и страховых брокеров, аудиторских организаций, организаций налоговых консультантов, бирж, ломбардов, инвестиционных фондов, рынков и иных субъектов предпринимательства. Сейчас в стране работают 194 таких центра (рис.4). С апреля 2017 года регистрация бизнеса через Единый портал [tu.gov.uz](http://tu.gov.uz), посредством автоматизированной системы будет осуществляться в режиме реального времени в течение 30 минут с момента направления заявления, за исключением двух случаев – увеличения уставного фонда и перехода доли (вклада) учредителей, регистрация которых будет осуществляться в течение 16 рабочих часов.

Заявление на государственную регистрацию, а также перерегистрацию бизнеса можно будет подавать одним из двух способов – через автоматизированную систему регистрации, функционирующую в режиме 24/7, интегрированную в [tu.gov.uz](http://tu.gov.uz), либо в случае отсутствия у заявителя доступа к сети Интернет – обратившись по месту регистрации лично в центры, которые работают во всех районах и городах республики с понедельника по пятницу с 9:00 до 18:00 без перерывов на обед.



# РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ



Рис. 4. Регистрация бизнеса в Узбекистане<sup>32</sup>

С 6 до 2 сокращено число документов, необходимых для открытия бизнеса.

Торгово-промышленная палата Узбекистана, новая система по регистрации субъектов предпринимательства запущена 1 апреля 2017 года, согласно ПП-2646 и ПКМ-66. Механизм государственной регистрации бизнеса был полностью усовершенствован.

Основные преимущества данной системы заключается в том, что в режиме реального времени можно открыть свой бизнес, как для субъектов с образованием юридического лица, так и индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Можно в считанные секунды выбрать фирменное наименование. Также автоматизированная система позволяет получить системный сгенерированный

<sup>32</sup> <https://uznews.uz/ru/article/4260>

учредительные документы, оплатить госпошлину за регистрацию и получить *свидетельство* в режиме реального времени.

Надо отметить, что данная система включает в себя идентификацию пользователей через "OneID" (Единой системе идентификации), которая полностью идентифицирует ваши персональные данные (паспорт, ИНН, электронная цифровая подпись и т.д), и только после вашего подтверждения вы регистрируете свой бизнес. Важно отметить, что регистрация на сайте [id.gov.uz](http://id.gov.uz) - это единая идентификационная платформа, которая внедряется в "электронное правительство". Новая система предоставляет возможность зарегистрировать бизнес в любых организационно-правовых формах, предусмотренных в ПКМ-66, это индивидуальные предприниматели, ООО, семейное предприятие и т.д.

Одним из новшеств созданной Системы - это **льготы на оплату**. Если вы регистрируете бизнес в режиме реального времени самостоятельно, то оплачивается **50% суммы от назначенной стоимости**. Оплата производится через банки, но кроме того установлена онлайн оплата через платежную систему [UPay.uz](http://UPay.uz), что даёт возможность сэкономить вам время.

Самое важное это то, что по шаговому процессу вы регистрируетесь через онлайн реестр в правительственных базы данных. Свидетельства выдаются вместе с **QR-кодом**, что даёт возможность проверить действительность, статус и все данные субъекта предпринимательства. Напомним, что все действующие субъекты предпринимательства имеют право на получение свидетельства нового образца (Приложение 5).

Все этапы при регистрации максимум автоматизированы от получения информации о заявителе, выбора организационно-правовой формы, фирменного наименования, до получения свидетельства. Важно отметить, что при выборе вида деятельности используется новый классификатор Государственного комитета по статистике.

Отличие системы в том, что если в создании юридического лица участвуют более одного учредителя, каждый учредитель сам подтверждает, что согласен выступить в состав учредителем регистрируемого субъекта предпринимательства. При этом каждому учредителю отправляется электронное сообщение для подтверждения, после чего учредитель даёт своё согласие.

Очень важно, что данная система полностью интегрирована в систему электронного правительства которая даёт возможность обмениваться данными между другими информационными системами различных организаций. Например, при открытии банковского счёта банки самостоятельно получают доступ к информации о субъекте предпринимательства, а также вся необходимая информация автоматически направляется в Государственный налоговый комитет, Государственный комитет по статистике для постановки на государственный учет.

При регистрации юридического лица (коммерческой организации) количество представляемых документов сокращено с 6 до 2, то есть необходимы только заявление и учредительные документы (за исключением случаев слияния, разделения и выделения, при которых необходимо также представить отсканированный передаточный акт или разделительный баланс). Для индивидуальных предпринимателей (ИП) количество документов сокращено с 7 до 1, то есть необходимо будет предоставить только заявление.

#### **Преимущества новой схемы:**

-не нужно предоставлять оригиналы документов в бумажной форме при подаче документов по интернету;

-нет необходимости физического посещения регистрирующего органа, а также кассы банка для оплаты государственной пошлины за регистрацию;

-ставка государственной пошлины за регистрацию, включая перерегистрацию бизнеса, при подаче документов через интернет в два раза ниже, чем в случае личного обращения;

-начать, приостановить или возобновить оформление и подачу документов для регистрации бизнеса можно в любое удобное для заявителя время;

-для регистрации бизнеса не требуется подписывать документы электронной цифровой подписью. Гражданам Узбекистана нужно удаленно зарегистрироваться на Едином госпортале;

-заявители могут использовать типовые формы учредительных документов, которые система генерируется автоматически исходя из указанных в заявлении сведений. Или можно приложить к заявлению отсканированные учредительные документы, подготовленные заявителем самостоятельно;

-впервые возможно оплачивать государственные пошлины через действующие в республике электронные платежные системы, при этом с заявителя будет удерживаться 1% от установленной ставки государственной пошлины;

-с помощью автоматизированной системы субъект предпринимательства сможет одновременно уведомить все соответствующие уполномоченные государственные органы, включая лицензирующие, об изменении адреса (места нахождения, места жительства). Теперь не нужно направлять отдельные уведомления государственным органам;

-отменяется требование о публикации в печатных средствах массовой информации сообщения о реорганизации, которое достаточно будет опубликовать на Едином портале для ознакомления кредиторов, что также снижает издержки предпринимателей;

-упраздняется практика выдачи свидетельства о государственной регистрации юридического лица и ИП в бумажной форме на специальных бланках, а также их дубликатов, что снижает ежегодные расходы регистрирующих органов на их изготовление;

-государственные органы получают доступ к свидетельству о регистрации, учредительным документам через Репозиторий электронных документов на Едином портале. Теперь при выдаче лицензий, документов разрешительного характера, открытия банковского счета и оказании других государственных услуг госслужбы не будут требовать эти документы у предпринимателей;

-все электронные документы, связанные с регистрацией бизнеса, а также гиперссылки на отсканированные документы, содержащиеся в автоматизированной системе, будут храниться в репозитории электронных документов с учетом обеспечения информационной безопасности и удобства доступа к ним.

Ведение Единого государственного реестра субъектов предпринимательства (ЕГРСП), будет осуществляться централизованно в электронном виде. Установлен минимальный объем сведений, которые будут размещаться на Едином портале и ежечасно обновляться по мере их изменения. Так, общедоступной будет следующая информация о юридических лицах:

-наименование, ИНН, статус (действующее, в процессе ликвидации, прекратившее деятельность);

-организационно-правовая форма;

- форма собственности;
- размер уставного фонда;
- сведения о ценных бумагах, адрес и прочее, а в части ИП:
- имя, фамилия, ИНН, виды осуществляемой деятельности, пол и прочее.

### **3.4 Государственная регистрация, постановка на учет малого бизнеса и частного предпринимательства**

**Индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности. Государственная регистрация физических лиц, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица осуществляется в государственных налоговых инспекциях районов (городов) по месту жительства физического лица (в ЯВОЧНОМ порядке).**

С 1 сентября 2004 года в целях упорядочения деятельности физических лиц, занимающихся импортом товаров и их реализацией постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12 августа 2004 года №387 «О мерах по упорядочению регистрации физических лиц, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности»<sup>32</sup> установлен порядок, в соответствии с которым государственная регистрация физических лиц («челноков»), завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица осуществляется в государственных налоговых инспекциях районов (городов) по месту жительства физического лица (в явочном порядке).

Согласно данному постановлению для осуществления своей деятельности индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, завозящие импортные товары, обязаны:

-зарегистрироваться в Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан и таможенных органах в качестве участников внешнеэкономических связей; открыть счета в коммерческом банке;

-оформить в установленном порядке разрешение на право осуществлять экспортно-импортные операции и розничную торговлю;

-получить в налоговых органах по месту государственной регистрации учетную карту субъекта импортных операций.

Следует отметить, что в соответствии с вышеуказанным решением Правительства постановлением Кабинета Министров от 2 сентября 2004 года №413<sup>33</sup> было утверждено Положение о порядке государственной регистрации, постановки на учет индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, и выдачи учетных карт субъектов импортных операций.

Настоящее Положение определяет порядок и сроки государственной регистрации, постановки на учет физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, в органах государственной налоговой службы и выдачи учетных карт субъектов импортных операций.

При этом действие данного Положения не распространяется на индивидуальных предпринимателей, занимающихся другими видами деятельности в порядке, установленном законодательством.

В связи с тем, что порядку государственной регистрации, постановки на учет индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, завозящих товары, предназначенные для коммерческой деятельности, и выдачи учетных карт субъектов импортных операций посвящена отдельная глава более подробно о нем остановимся ниже.

Для государственной регистрации субъектов предпринимательства в качестве юридического лица в регистрирующий орган заявителем (учредителем или уполномоченным учредителями в соответствии с законодательством Республики Узбекистан лицом) в явочном порядке или посредством почтовой связи представляется:

-заявление-уведомление по форме согласно приложению № 10 при уведомительном порядке;

-заявление по форме согласно приложению № 9 при разрешительном порядке.

Стоит отметить, что документы, прилагаемые к заявлению (заявлению-уведомлению) в уведомительном и разрешительном

---

<sup>33</sup>Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2004 г., № 34-35, ст.

порядке одни и те же.

Так, к заявлению (заявлению-уведомлению) о государственной регистрации прилагаются:

-в двух экземплярах оригиналы учредительных документов на государственном языке, нотариально заверенные в установленном порядке, при этом для акционерных обществ, созданных на базе государственных предприятий, нотариального заверения учредительных документов не требуется (учредительным документом, представляемым в регистрирующий орган для государственной регистрации юридического лица, является устав, либо учредительный договор и устав, либо только учредительный договор, при этом для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью - учредительный договор и устав, а для полных и коммандитных товариществ - только учредительный договор, для акционерных обществ, частных предприятий, фермерских хозяйств и дехканских хозяйств с образованием юридического лица - только устав);

-банковский платежный документ об уплате установленного размера государственной пошлины (за исключением дехканских хозяйств, а также акционерных обществ, создаваемых на базе государственных предприятий);

-оригинал справки об отсутствии тождественных или сходных до степени смешения фирменных наименований;

-эскизы печати и штампа в трех экземплярах.

В предусмотренных законом случаях фирменное наименование должно содержать указание на характер деятельности юридического лица.

**Фирменное наименование не должно содержать:**

-официальное название государства, сокращенное или полное наименование международной, межправительственной или негосударственной некоммерческой организации;

-полное или сокращенное имя исторической или известной личности в Республике Узбекистан без разрешения, выдаваемого в установленном порядке;

-обозначений, ложных или способных ввести в заблуждение потребителя относительно обладателя фирменного наименования, предмета деятельности или страны его происхождения;

-обозначений, противоречащих интересам общества, принципам гуманности и морали.

Фирменное наименование также не должно содержать обозначений, тождественных или сходных до степени их смешения:

- фирменными наименованиями, ранее зарегистрированными или заявленными на регистрацию в Республике Узбекистан на имя другого юридического лица, обладающими более ранним приоритетом;

- товарными знаками (знаками обслуживания), ранее зарегистрированными или заявленными на регистрацию в Республике Узбекистан на имя другого лица, а также охраняемыми без регистрации в силу международных договоров Республики Узбекистан;

- товарными знаками (знаками обслуживания), признанными общеизвестными в установленном порядке;

- наименованиями мест происхождения товаров, охраняемыми законодательством в установленном порядке, кроме случаев регистрации на имя лица, имеющего право пользования таким наименованием.

Правовая охрана фирменного наименования предоставляется с момента государственной регистрации юридического лица, а в отношении фирменного наименования иностранного юридического лица - с даты начала осуществления иностранным юридическим лицом деятельности в качестве участника гражданского оборота на территории Республики Узбекистан.

**Печать** - это средство, которое используется для дополнительного официального подтверждения уполномоченным лицом действительности изъявляемой им воли или другой информации, на которое установлен особый порядок изготовления, хранения и пользования. Печати подразделяются на основные, структурные, личные и вспомогательные.

**Штамп** - это средство удостоверения информации или регистрации документов, на которое установлен особый порядок изготовления, хранения и пользования. Штампы подразделяются на угловые, регистрационные (учетные), информационные, а также личные.

Все виды печатей и штампов с наименованием юридических лиц, а также фамилией, именем и отчеством физических лиц изготавливаются штемпельно-граверными предприятиями на основании разрешений, выдаваемых органами внутренних дел.

Для государственной регистрации индивидуального



предпринимателя физическим лицом в Инспекцию по месту своего жительства в явочном порядке или посредством почтовой связи представляется:

- заявление-уведомление по форме согласно приложению № 10а при уведомительном порядке;

- заявление по форме согласно приложению № 9а при разрешительном порядке.

К заявлению (заявлению-уведомлению) о государственной регистрации прилагаются:

- две фотографии размером 3 x 4;

- банковский платежный документ об уплате установленного размера государственной пошлины;

- эскизы печати и штампа в трех экземплярах (по усмотрению индивидуального предпринимателя);

- копия паспорта.

Для государственной регистрации дехканских хозяйств без образования юридического лица в Инспекцию главой дехканского хозяйства в явочном порядке или посредством почтовой связи представляется:

- заявление-уведомление по форме согласно приложению № 10а при уведомительном порядке;

- заявление по форме согласно приложению № 9а при разрешительном порядке.

**К заявлению (заявлению-уведомлению) о государственной регистрации прилагаются:**

- решение хокима района о предоставлении земельного участка для ведения дехканского хозяйства;

- эскизы печати и штампа в трех экземплярах (по усмотрению заявителя);

- копия паспорта.

Земельные участки для ведения дехканского хозяйства предоставляются без права строительства строений и сооружений. Данное правило не распространяется на земельные участки, ранее предоставленные или предоставляемые в пожизненное наследуемое владение для индивидуального жилищного строительства.

Конкретные размеры земельных участков, предоставляемых для ведения дехканского хозяйства, определяются исходя из наличия земельных ресурсов, густоты населения. Решение о предоставлении земельного участка для ведения дехканского

хозяйства принимается хокимом района (города) на основании положительного заключения комиссии по рассмотрению вопросов предоставления (реализации) земельных участков в порядке, установленном законодательством (приложение заявления).

### **3.5 Экспертная оценка открытия новых предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства**

По мнению опрошенных Digital Report экспертов, нововведение серьезно облегчит процесс открытия новых предприятий, благо после объявления новым руководством страны курса на развитие частного предпринимательства многие планируют заняться частным бизнесом. Кроме того, банки страны начали массовый обход домохозяйств, предлагая населению кредиты на открытие своего бизнеса. К примеру, только в Бухарской области более 20 тыс. человек выразили желание открыть свой бизнес<sup>34</sup>.

Государственную пошлину можно оплатить через электронные платежные системы за 1% от суммы платежа.

По словам сотрудника одного из центров «одного окна», пожелавшего остаться неизвестным, согласно новому порядку, бизнес будет регистрироваться в два этапа.

**Первый** – предприниматель подает заявление в режиме реального времени с вложением электронной копии устава.

**На втором этапе** к делу подключаются работники центра, которые:

- резервируют фирменное наименование;
- берут на себя процесс оплаты пошлины за регистрацию;
- получают свидетельство о регистрации и зарегистрированные учредительные документы;
- изготавливают печать;
- ставят бизнес на учет в налоговых органах;
- органах статистики;
- Народном банке, а также помогают открыть расчетный счет в любом указанном заявителе банке.

Все делается в течение одного рабочего дня. Раньше всем этим нужно было заниматься самому бизнесмену.

---

<sup>34</sup> Опросы экспертов Digital Report 2018

Вставка 2. Владелец небольшого столичного кафе, согласен, что все это существенно упростит открытие бизнеса, но отмечает, что время будут занимать следующие за этим процедуры, например, подключение к электрическим и газовым сетям, получение разрешений от санэпидемстанции (для заведений общепита), на торговлю и т.д.

В 2016 году 31,7 тыс. субъектов малого бизнеса было зарегистрировано.

По данным Гокомстата Узбекистана, количество зарегистрированных юридических лиц (без дехканских и фермерских хозяйств) в Узбекистане на 1 января 2017 года составило 285,3 тыс. единиц, из них действующих – 268,4 тыс., или 94,1% от общего количества зарегистрированных юридических лиц. По итогам 2016 года вновь зарегистрировано 32,7 тыс. предприятий и организаций, в том числе 31,7 тыс. – субъектов малого бизнеса.

Среди стратегических целей (перечислены в Стратегии действий по развитию Узбекистана на 2017–2021 годы, которая утверждена Президентом страны 7 февраля 2017 года) – повышение международного рейтинга страны в исследовании Всемирного банка Doing Business, которое отражает уровень благоприятных условий для развития бизнеса. В рейтинге Doing Business 2017 Узбекистан занимает 87-е место<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Отчеты Всемирного банка Doing Business рейтинга страны в исследовании 2018

## **ГЛАВА 4. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

### **4.1. Пять шагов для получения кредита на открытие малого бизнеса и частного предпринимательства**

Первый вопрос, который задают себе начинающие бизнесмены, после зарождения идеи – где взять деньги на старт? Если ни родители, ни родственники или друзья не могут помочь, то остается только обратиться в банк. В банке то уж точно есть деньги. Всегда и в любом количестве.

Отсутствие стартового капитала – основная проблема начинающих предпринимателей. Нехватка средств не только тормозит развитие собственного дела, но и не дает возможности воплотить потенциально прибыльные идеи.

Ну вот, начинающий бизнесмен взвесил все «ЗА» и «ПРОТИВ», расписал план действий, стратегию развития и готов рискнуть заемными средствами ради успешного старта.

Теперь остается правильно и грамотно изложить суть кредиторам и добиться их расположения и доверия к тому, что ваш планируемый бизнес имеет хороший коммерческий потенциал.

Далеко не секрет, что кредит на открытие собственного дела, наиболее непривлекателен для банков. Поэтому, банки всегда требуют грамотный и чёткий бизнес-план, поручительство или высоколиквидное залоговое обеспечение.

В Узбекистане конечно же есть специальные программы кредитования малого бизнеса. Однако такие кредиты выдают не всем желающим и только под определенные виды деятельности.

**Итак, какие же основные требования предъявляют банки к заявителям на кредит:**

- грамотный и структурированный бизнес-план;
- наличие ликвидного имущества для залога или же поручительство третьего лица;
- открытие счета в банке;
- различного рода справки: о доходах, об отсутствии судимости и т.д.;
- чистая кредитная история (отсутствие других незакрытых займов);

-отсутствие долгов – коммунальных, налоговых и прочих.

Если у потенциального заёмщика нет никаких доходов или ценного имущества, банк не будет рисковать, и откажет в кредите. Платежеспособность клиента – главный критерий.

Поэтому, даже если вы всерьез задумались открыть собственное дело, не торопитесь увольняться с прежнего места работы. Справка о доходах с места работы будет только плюсом.

Как вариант, и для определенной деятельности, можно подумать и о потребительском кредите. Однако суммы такого кредита, скорее всего будет недостаточно. А если вы собираетесь брать заем для приобретения специализированного оборудования или техники, то выгодней будет оформить целевой специализированный кредит, ставки по которому возможно будут ниже (табл. 4,5).

Таблица 4

**4 главных условия для получения кредита**<sup>36</sup>

№	Название условий	Содержание
1	<b>Условие №1. Грамотный и подробный бизнес-план.</b>	Если начинающий предприниматель не знает что такое бизнес-план, то скорее всего ему еще рано задумываться о собственном деле. Ведь бизнес-план нужен не только банку, но и самому бизнесмену. Без грамотного, и профессионально составленного бизнес-плана, который определяет финансовую и экономическую стратегию, будет очень сложно рассчитать затраты и предполагаемый доход. Бизнес-план показывает, каким образом заемные средства будут пущены в дело. Для составления бизнес-плана необходимо обратиться к профессионалам. Эта услуга платная, но если ваше дело стоящее, то ваши затраты обязательно окупятся.
2	<b>Условие №2. Залоговое</b>	Ликвидный залог является надежной гарантией возврата заемных средств. Наличие ценного

<sup>36</sup> Составлена авторами

	<b>обеспечение или поручитель.</b>	<p>имущества делает банк более сговорчивым и лояльным.</p> <p>Обычно банки берут в залог недвижимость, земельные участки, транспорт, оборудование, ценные бумаги и прочие высоколиквидные активы.</p> <p>Если же вы найдете поручителя, то это будет даже ещё лучше. Поручителями могут выступать как физические лица, так и юридические. А под определенные виды деятельности или же при соответствии определенным условиям, поручителем могут выступать различные государственные и негосударственные фонды или структуры, деятельность которых направлена на поддержку предпринимательству.</p>
<b>3</b>	<b>Условие №3. Чистая кредитная история.</b>	<p>После подачи вами заявки на кредит, банк в обязательном порядке будет проверять вашу кредитную историю. Это обязательная процедура. Успешно закрытые кредиты, отсутствие действующих кредитов – гарантия присвоения вам высокого кредитного рейтинга.</p>
<b>4</b>	<b>Условие №4. Полный пакет документов, согласно требованиям банка.</b>	<p>Банк в обязательном порядке предоставит вам список требуемых документов. Все предъявляемые документы должны быть надлежаще оформлены и содержать актуальную информацию на дату подачи.</p> <p>Если у вас уже будут в наличии разрешительные документы на ваш вид деятельности, или лицензия, то это будет однозначным плюсом.</p>

Таблица 5

### 5 шагов на пути к получению кредита<sup>37</sup>

<b>№</b>	<b>Название шагов</b>	<b>Содержание</b>
<b>1</b>	<b>Шаг №1. Выбор</b>	Первым делом необходимо изучить

<sup>37</sup> Составлена авторами

	<p><b>банка программы кредитования.</b></p>	<p><b>и</b> условия банковских займов. Не во всех банках имеются специальные программы. Никогда не спешите воспользоваться первым попавшимся предложением, как бы оно привлекательно не звучало. Вполне возможно, что в другом банке ставки будут ниже, а условия лучше.</p> <p>Некоторые банки Узбекистана имеют отраслевую специализацию и кредитные продукты разработанные под определенные виды бизнеса (строительство, рыбоводство и др.).</p> <p>Сравнивая банки, изучайте:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-суммы предлагаемых кредитов;</li> <li>-сроки, на какие они выдаются;</li> <li>-процентные ставки по кредитам;</li> <li>-тарифы на обслуживание расчетного счета;</li> <li>-банковскую комиссию;</li> <li>-сумму первоначального взноса.</li> </ul> <p><b>Важным фактором является наличие и продолжительность льготного периода, в течение которого заемщик уплачивает только проценты, но не сумму основного долга.</b></p>
<p><b>2</b></p>	<p><b>Шаг №2. Подготовка документов.</b></p>	<p>В соответствии с «Положения о порядке кредитования субъектов малого предпринимательства в национальной валюте», принятым Центральным Банком Республики Узбекистан, заемщик обращается для получения кредита в банк с предоставлением следующих документов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Заявление;</li> <li>2.Бизнес-план с прогнозом поступления денежных средств на банковский счет заемщика (показателей денежного потока);</li> <li>3.Бухгалтерский баланс отчет о финансовых результатах (формы 1 и 2) на последнюю отчетную дату,</li> </ol>

		<p>подтвержденные налоговой инспекцией, справка о дебиторской и кредиторской задолженности (форма 2а) и акты сверки по дебиторской и кредиторской задолженности сроком свыше 90 дней. <i>Это требование не распространяется на вновь созданные предприятия, фермерские и дехканские хозяйства, а также индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;</i></p> <p>4.Документы по обеспечении возврата кредита.</p> <p>Этот перечень далеко не исчерпывающий. Банк может потребовать предоставления других документов и информации, характеризующих платежеспособность заемщика.</p> <p>Дополнительно банки также требуют предоставить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Свидетельство о государственной регистрации хозяйствующего субъекта;</li> <li>-Копии учредительных документов;</li> <li>-Документ, подтверждающий наличие материально-технической базы, где осуществляется предпринимательская деятельность (кадастровые документы о праве собственности на помещение или договор аренды на помещение);</li> <li>-Документ о полномочиях лица подписывать кредитный договор и карточка с образцами подписей лиц, уполномоченных подписывать платежные документы хозяйствующего субъекта.</li> </ul>
3	<b>Шаг №3. Подача заявки.</b>	<p>Заявление, заполненное по установленной форме, с полным пакетом документов официально подается в банк в бумажной или электронной форме (в последнем случае, документы должны быть отсканированы). Заявление регистрируется</p>



		<p>в Книге регистрации заявлений, о чем соискатель кредита получает справку. Никогда не скрывайте важную для кредитора информацию. Банк никогда не пойдет на риск, выдавая кредит тому, кто пытается его обмануть.</p> <p>Нужно учесть, что вам наверняка будет необходимо подготовить средства для первоначального взноса в размере 20-30% от суммы займа, т.к. это является обычной практикой при выдаче кредитов начинающим предпринимателям.</p>
4	<p><b>Шаг №4.</b> <b>Заключение договора займа.</b></p>	<p>В случае принятия решения о выдаче кредита и после оформления обеспечения между коммерческим банком и заемщиком заключается кредитный договор.</p> <p>Предприниматель должен тщательно изучить договор перед подписанием. Условия кредитования (срок пользования кредитом, процентная ставка, продолжительность льготного периода, форма финансирования) могут значительно отличаться от тех, что приводятся в описании кредитного продукта рекламных брошюрах или на официальном сайте банка.</p> <p>Договор будет учитывать результаты оценки банком кредитоспособности заемщика, но он же должен учитывать и индивидуальные потребности предпринимателя, которые были оговорены на предыдущих стадиях подготовки к выделению кредита.</p> <p>Неотъемлемая часть кредитного договора – график погашения кредита. Способ погашения кредита один из принципиальных вопросов, на который стоит обратить внимание с самого начала. Не забывайте, что в течение</p>

		льготного периода (если он предусмотрен) выплачиваются только проценты.
<b>5</b>	<b>Шаг Получение средств.</b>	<b>№5.</b> Не позднее следующего дня после заключения кредитного договора руководитель коммерческого банка или его заместитель дает указание бухгалтерии открыть заемщику ссудный счет. В указании отражаются срок кредита, его размер и процентная ставка. По получении указания бухгалтерия открывает счет заемщику. Средства кредита перечисляются на ссудный счет заемщика и могут быть использованы им в безналичной форме, путем оплаты его платежных поручений. Как вариант, банк перечислит деньги на счёт продавца, у которого вы закупаете оборудование или спецтехнику по договору факторинга или <u>лизинга</u> .

В качестве примера кредитных предложений для начинающих предпринимателей Узбекистана, приводим кредитные программы банка Ipoteka Bank (табл.6,7,8,9,10,11,12)

Таблица 6

### Микрокредиты для молодого предпринимателя<sup>38</sup>

<b>Требования к заёмщику</b>	Семья, находящаяся в первом браке, в которой оба супруга не достигли возраста 30 лет, зарегистрированная в органах записи актов гражданского состояния, а также имеющая постоянную работу и официальные доходы от результатов своей деятельности и/или другие официальные источники доходов.
<b>Предмет микрокредита</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на приобретение мини оборудование;</li> <li>• на приобретение сырья;</li> <li>• на пополнение оборотных средств;</li> <li>• организация деятельности торговли;</li> </ul>

<sup>38</sup> Составлена авторами

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на развития сервисных и бытовых услуг;</li> <li>• на развития туризма;</li> <li>• на развития услуги медицины;</li> <li>• на приобретение основных средств;</li> <li>• на расширение производства.</li> </ul>
<b>Валюта</b>	Узбекский сум;
<b>Сумма</b>	до 1000 минимальной заработной платы в РУз;
<b>Срок</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на пополнение оборотных средств выдаются до 18 месяцев;</li> <li>• на приобретение основных средств выдаются не менее 36 месяцев.</li> </ul>
<b>Поручительства</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• залоговое имущество или ценные бумаги;</li> <li>• гарантию банка или страховой организации</li> <li>• гарантию третьего лица;</li> <li>• страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения заемщиком полученного кредита.</li> </ul>

Срок рассмотрения кредитной заявки – 3 банковских дня

Таблица 7

### Кредиты для стартового капитала<sup>39</sup>

<b>Предмет микрокредита</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на приобретение мини оборудования;</li> <li>• на приобретение сырья;</li> <li>• на пополнение оборотных средств;</li> <li>• организация деятельности торговли;</li> <li>• на развития сервисных и бытовых услуг;</li> <li>• на развития туризма;</li> <li>• на развития услуги медицины;</li> <li>• на приобретение основных средств;</li> <li>• на расширение производства.</li> </ul>
<b>Валюта</b>	Узбекский сум;
<b>Сумма</b>	• (без образования юридического лица) до 150 кратной минимальной заработной платы в

<sup>39</sup> Составлена авторами

	<p>РУз;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (юридическим лицам) до 300 кратной минимальной заработной платы в РУз;</li> </ul>
<b>Процентная ставка</b>	в зависимости от цели проекта
<b>Срок</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на пополнение оборотных средств, выдаются до 1 года;</li> <li>• на приобретение основных средств выдаются не менее 3 лет.</li> </ul>
<b>Поручительства</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• залоговое имущество или ценные бумаги;</li> <li>• гарантию банка или страховой организации;</li> <li>• гарантию третьего лица;</li> <li>• страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения заемщиком полученного кредита.</li> </ul>

Срок рассмотрения кредитной заявки – 3 банковских дня

Таблица 8

### Микрокредиты для выпускников колледжей на стартовый капитал<sup>40</sup>

<b>Требование к заёмщику</b>	Выпускник колледжа, срок давности окончания колледжа, которого на момент получения кредита составляет не более двух лет, прошедший регистрацию субъекта предпринимательской деятельности в государственных органах Срок давности регистрации должен составлять не больше 6 месяцев.
<b>Предмет микрокредита</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на приобретение мини оборудования;</li> <li>• на приобретение сырья;</li> <li>• на пополнение оборотных средств;</li> <li>• на организация торговой деятельности;</li> <li>• на развитие сервисных и бытовых услуг;</li> <li>• на развитие туризма;</li> <li>• на развитие услуги медицины;</li> </ul>

<sup>40</sup> Составлена авторами

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на приобретение основных средств;</li> <li>• на расширение производства.</li> </ul>
<b>Валюта</b>	Узбекский сум;
<b>Процентная ставка</b>	14% годовых
<b>Сумма</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (без образования юридического лица) до 150 кратной минимальной заработной платы в РУз;</li> <li>• (юридическим лицам) до 300 кратной минимальной заработной платы в РУз;</li> </ul>
<b>Срок</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на пополнение оборотных средств выдаются до 1 года;</li> <li>• на приобретение основных средств выдаются не менее 3 лет.</li> </ul>
<b>Поручительства</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• залоговое имущество или ценные бумаги;</li> <li>• гарантию банка или страховой организации;</li> <li>• гарантию третьего лица;</li> <li>• страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения заемщиком полученного кредита.</li> </ul>

Срок рассмотрения кредитной заявки – 3 банковских дня

### **Кредитование по программе J-USBP**

Кредиты в рамках Японско-Узбекской программы по поддержке малого бизнеса «J-USBP» предоставляются резидентам Республики Узбекистан, являющимся юридическими лицами или предпринимателями без образования юридического лица, осуществляющими предпринимательскую деятельность в Республике Узбекистан.

**Кредитование по данной программе имеет ряд преимуществ:**

- минимальное количество документов при оформлении кредита;
- быстрое оформление кредита.

**Микрокредит<sup>41</sup>**

<b>Предмет микрокредита</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• производство;</li> <li>• развитие торговой деятельности;</li> <li>• услуги;</li> <li>• пополнение оборотных средств;</li> <li>• на другие виды предпринимательской деятельности, предусмотренные законодательством РУз</li> </ul>
<b>Валюта</b>	Узбекский сум, Доллар США*
<b>Сумма</b>	до 80 млн.сум
<b>Процентная ставка</b>	в зависимости от цели проекта
<b>Срок</b>	от 3 до 36 месяцев (для новых клиентов до 18 месяцев).
<b>Одноразовая комиссия</b>	до 2 % от суммы кредита
<b>Обеспечение</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недвижимость</li> <li>• автотранспортные средства</li> <li>• ювелирные изделия</li> </ul>
<b>Порядок погашения</b>	ежемесячно равными частями

\* Кредиты в иностранной валюте выдаются хозяйствующим субъектам, имеющим валютные поступления.

**Малый кредит<sup>42</sup>**

<b>Предмет кредита</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• производство;</li> <li>• развитие торговой деятельности;</li> <li>• услуги;</li> <li>• пополнение оборотных средств;</li> <li>• на другие виды предпринимательской деятельности, предусмотренные</li> </ul>
------------------------	--

<sup>41</sup> Составлена авторами

<sup>42</sup>Составлена авторами

	законодательством РУз
<b>Валюта</b>	Узбекский сум, Доллар США*
<b>Сумма</b>	до 800 млн. сум или в эквиваленте долларов США
<b>Процентная ставка</b>	в зависимости от цели проекта
<b>Срок</b>	до 36 месяцев
<b>Одноразовая комиссия</b>	2 % от суммы кредита
<b>Обеспечение</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недвижимость</li> <li>• автотранспортные средства</li> <li>• ювелирные изделия</li> <li>• на другие виды обеспечения, предусмотренные законодательством РУз</li> </ul>

\* Кредиты в иностранной валюте выдаются хозяйствующим субъектам, имеющим валютные поступления.

Срок рассмотрения кредитной заявки – 3 банковских дня.

Таблица 11

### **Кредит на расширение бизнеса<sup>43</sup>**

<b>Предмет кредита</b>	на приобретение основных средств, модернизация производств, финансирование новых проектов и строителъств
<b>Валюта</b>	узбекский сум
<b>Сумма</b>	по запросу клиента
<b>Срок</b>	исходя из окупаемости проекта;
<b>Процентная ставка</b>	в зависимости от цели проекта
<b>Обеспечение</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• залоговое имущество или ценные бумаги;</li> <li>• гарантию банка или страховой организации;</li> <li>• гарантию третьего лица;</li> <li>• страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения заемщиком</li> </ul>

<sup>43</sup> Составлена авторами

полученного кредита.

Срок рассмотрения кредитной заявки – 3 банковских дня

Таблица 12

### Микрокредитование

<b>Предмет микрокредита</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• приобретение мини оборудования;</li><li>• приобретение сырья;</li><li>• пополнение оборотных средств;</li><li>• организация деятельности торговли;</li><li>• развитие сервисных и бытовых услуг;</li><li>• развитие туризма;</li><li>• развитие медицинских услуг ;</li><li>• приобретение основных средств;</li><li>• расширение производства.</li></ul>
<b>Валюта</b>	Узбекский сум;
<b>Процентная ставка</b>	в зависимости от цели проекта
<b>Сумма</b>	до 1000 минимальной заработной платы в РУз;
<b>Срок</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• на пополнение оборотных средств до 18 месяцев;</li><li>• на приобретение основных средств не менее 36 месяцев;</li></ul>
<b>Обеспечение</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• залоговое имущество или ценные бумаги;</li><li>• гарантия банка или страховой организации;</li><li>• гарантия третьего лица;</li><li>• страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения заемщиком полученного микрокредита.</li></ul>
<b>Документы</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• кредитная заявка;</li><li>• бизнес план;</li><li>• бухгалтерский баланс, справка о дебиторской и кредиторской; задолженностях, отчет о финансовых результатах.</li></ul>

Срок рассмотрения кредитной заявки – 3 банковских дня

## 4.2 Документальное сопровождение кредита



Получение банковского кредита кропотливая и объемная работа, требующая внимания и точности в оформлении документов. Необходимо произвести поиск банка с наиболее выгодным предложением. Сформировать объемный пакет всех необходимых документов, оформить и зарегистрировать залоговое обеспечение.

**-Пакет документов необходимых для оформления кредита:**

-Заявление на получение кредита, подписанное заемщиком, в случае обеспеченного кредита, описание предмета залога;

-Решение учредителя о назначении директора, приказ на директора и главного бухгалтера, копии паспортов;

-Копии учредительных документов (устав, свидетельство о регистрации, учредительный договор);

-Договора с поставщиками. Договора с потребителями;

-Баланс (формы № 1,2, 2а, 4 и 5) за последний отчетный период;

-Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности;

-Сведения заемщика о наличии других счетов в других банках;

-Бизнес-план на весь срок кредита с обязательным указанием потока денежных средств (в т.ч. наличности) и с указанием источника погашения кредита;

-Справка о неплатежах (при наличии К-2 (расшифровка));

-Протокол собрания учредителей (ООО) с положительным решением по вопросу получения кредита;

-Вид обеспечения и документы, подтверждающие обеспеченность кредита;

-Карточка образцов подписей;

**При оформлении кредита на заработную плату:**

-план мероприятий по своевременной возвратности кредита;

Прогноз денежных потоков.

**Дополнительный перечень документов необходимый при кредитовании и финансировании строительства и реконструкции жилья:**

-Документы, подтверждающие право на земельный участок, выделенный на строительство объекта; сметная документация, утвержденная в установленном порядке;

-Заключение экспертизы на проектно-сметную документацию;

-Разрешение территориальных инспекций ГАСН на выполнение строительно-монтажных работ и регистрационная карточка объекта;

-Адресный и титульный список строительства и графики выполнения строительно-монтажных работ, утвержденный в установленном порядке;

-Копия договора и страховой полис о страховании строительных рисков.

**Для приобретения оборудования:**

-Лицензия — если вид деятельности требует специальную лицензию согласно действующему законодательству;

-Контракты, предварительные протоколы намерения по реализации выпускаемой продукции;

-Копия кадастровых документов недвижимости и земельный участок или договор аренды здания, где планируется установка приобретаемого оборудования;

-Техническая документация приобретаемого оборудования;

-Контракт на приобретение оборудования.

**Разработка бизнес-планов и ТЭО. Бизнес-план** – это специальный документ, который описывает идею проекта, бизнес-процессы и механизмы их реализации с целью достижения целей.

Грамотно составленный бизнес-план не только ключ к сердцу инвестора или кредитной организации, но и залог того, что ваше предприятие будет успешно развиваться.

Из нашей практики скажем, что бизнес-план нужен глобально в нескольких случаях, и в каждом случае его написание определенным образом отличается.

**Бизнес-план для:** инвесторов, кредиторов, грантодателей, органов, предоставляющих господдержку в виде субсидий и т.д.)

Здесь основной целью бизнес-плана является доказать состоятельность проекта и эффективное использование средств. Причем не играет роли, будете ли вы их возвращать, если это кредит или нет, если это субсидия или грант.

**Перечень документов необходимых для составления Бизнес-плана на получение кредита в банке:**

-Правоустанавливающие документы (Устав предприятия, Губовхнома, Лицензия);

-Баланс (форма-1, форма-2);

-Расшифровка основных средств остаточной стоимости;

-Договор аренды, если территория арендуется;

-Информация о ранее полученных заемных средствах (график погашения);

-Договор с поставщиком оборудования или иного товара, за счёт кредитных средств.

-Договоры на реализацию готовой продукции;

-Калькуляция себестоимости единицы готовой продукции (норма расхода сырья, электроэнергия, вода, газ) и отпускная цена;

-Коммунальные издержки;

-Производительность оборудования (кг/час, шт./час, кг/день, в год и т.д.) технические характеристики;

-Штатное расписание с указанием ФОТ;

-Информация о ключевом персонале (копия приказов на директора, гл. бухгалтера);

-Условия кредита (сумма, процент, срок, льготный период);

-Сведения о залоге или поручительстве, если проект предоставляется в банк (отчёт об оценке стоимости закладываемого имущества или баланс поручителя);

-Описание производимой продукции, ее конкурентные преимущества (указать сезонность работ, если таковое имеется).

**Инвестиционный проект** — экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления прямых инвестиций в определённый объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами. Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объёмов и сроков осуществления капитальных вложений, при этом необходима проектно — сметная документация, а так же описание практических действий по реализации инвестиций.

Иногда для удобства выделяют понятие бизнес-плана для обозначения обоснования, при этом сам проект называют «Инвестиционный проект».

Инвестиционный проект – это программа мероприятий, с помощью которых осуществляются эффективные капитальные вложения для получения прибыли.

Многообразие инвестиционных объектов довольно велико. Они различаются по длительности и объёму финансовых ресурсов, масштабам и т. д.

Однако каждый инвестиционный проект состоит из четырех одинаковых элементов (табл.11)

Таблица 11

**Четыре элемента инвестиционного проекта<sup>44</sup>**

<b>№</b>	<b>Название</b>	<b>Содержание</b>
<b>1</b>	<b>-расчетный период</b>	период реализации проекта;
<b>2</b>	<b>-чистые инвестиции</b>	– объем затрат;
<b>3</b>	<b>-денежный поток</b>	– чистый денежный поток от деятельности;
<b>4</b>	<b>-ликвидационная стоимость</b>	– затребование и извлечение капитала в конце срока экономической жизни инвестиций.

**Ценовая экспертиза внешнеэкономического контракта** — это комплекс исследований, которые проводит квалифицированный эксперт для выяснения вопроса правомерности заявленной в контракте (инвойсе) стоимости на тот или иной товар, который пересекает таможенную границу Узбекистана, для целей налогообложения при таможенном оформлении.

**Документы, необходимые для проведения ценовой экспертизы внешнеэкономических контрактов:**

-Письмо (заявка) на проведение экспертизы контракта на бланке предприятия-заказчика (образец заявки)

**Надлежащим образом заверенные копии документов:**

-внешнеэкономический договор (контракт) или документ, который его заменяет с приложениями к нему и спецификациями (в случае их наличия);

-счет-фактура (инвойс) или счет-проформа (если товар не является объектом купли-продажи);

-если счет уплачен, — банковские платежные документы, которые касаются оцениваемого товара;

-при наличии — другие платежные и/или бухгалтерские документы, которые подтверждают стоимость товара и содержат реквизиты, необходимые для идентификации ввезенного товара;

---

<sup>44</sup> Составлена авторами

-товаротранспортные и товаросопроводительные документы о технических, качественных, потребительских и стоимостных характеристиках товара и т.п.;

-копия импортной лицензии, если импорт товара подлежит лицензированию;

-акты технического состояния для товаров, оборудования, транспортных средств бывших в употреблении и техническая документация на них;

-таможенная декларация страны отправления (при наличии);

-прайсы, калькуляции, коммерческие предложения иностранных и отечественных производителей, их представительств, поставщиков на товары;

-каталоги, другие документы и информационные материалы, которые необходимы для однозначной идентификации товаров, перемещаемых через таможенную границу Узбекистана, для принятия решения об их стоимости.

**Оценка бизнеса** — это процесс определения рыночной стоимости бизнеса, где обычно в качестве объекта оценки выступает непосредственно предприятие (организация) как бизнес или имущественный комплекс, а также акции (пакеты акций), доля в уставном капитале предприятия, торговая марка и прочее.

Предприятие является объектом гражданских прав и рассматривается как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие как имущественный комплекс включает в себя все виды имущества, предназначенного для его деятельности (земельные участки, недвижимость, машины и оборудование, движимое имущество, складские запасы, финансовые вложения, нематериальные активы, имущественные обязательства).

### **Как осуществляется оценка бизнеса?**

**Первый этап** – согласование стоимости и сроков проведения работ. Стоимость услуг по оценке бизнеса определяется индивидуально в зависимости от объема активов предприятия и цели оценки.

**Второй этап** – передача пакета необходимой документации для оценки бизнеса, выезд оценщиков на объект для детального осмотра и анализа, сбор необходимой для проведения оценки информации.

**Третий этап.** Отметим еще раз, что оценка стоимости бизнеса – это определение рыночной стоимости предприятия (организации) как имущественного комплекса, способного приносить прибыль.

**Следовательно, при проведении оценки определяется рыночная стоимость всех активов компании:**

- недвижимого имущества;
- машин и оборудования;
- движимого имущества;
- складских запасов;
- финансовых вложений;
- нематериальных активов.

**На этапе непосредственной оценки бизнеса осуществляется:**

-описание предприятия (бизнеса) (основных видов деятельности, истории развития, корпоративной структуры, структуры акционерного капитала, планы развития);

-анализ финансового состояния предприятия (анализ финансовых результатов, анализ валюты баланса, анализ активов и пассивов, анализ деловой активности и рентабельности, анализ финансовой устойчивости и ликвидности, а также комплексная оценка финансового состояния);

-определение рыночной стоимости бизнеса (предприятия) с помощью затратного, доходного и сравнительного подходов;

-определение итоговой величины стоимости бизнеса.

**Оценка бизнеса необходима в следующих случаях:**

-при продаже бизнеса или части имущества предприятия (организации);

-при сдаче в аренду предприятия;

-при переоценке основных фондов предприятия;

-при разработке инвестиционного проекта по развитию бизнеса;

-при получении кредита под залог имущества предприятия;

-при разрешении имущественных споров как в судебном, так и досудебном порядке;

-при страховании имущества предприятия (необходимость оценки определяет Страховщик);

-при реорганизации ОАО, ЗАО и конвертации акций;

-в процедуре банкротства, а также при реорганизации и ликвидации предприятия.

## **Какие документы необходимы для оценки бизнеса?**

Правоустанавливающие документы:

- сведения об акциях предприятия (для ОАО, ЗАО);
- сведения о существующих обременениях;
- сведения об эксплуатационных расходах на содержание объектов недвижимости:
  - бухгалтерская отчетность и информация;
  - общая информация о предприятии;
  - устав в последней действующей редакции;
  - свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
  - свидетельство о присвоении ИНН;
  - свидетельство о государственной регистрации прав на недвижимое имущество;
  - технический паспорт на недвижимое имущество или выписка из технического паспорта с поэтажной экспликацией помещений (БТИ);
  - правоустанавливающие документы на земельный участок;
  - свидетельство о регистрации транспортного средства, паспорт транспортного средства (ПТС);
  - правоустанавливающие документы на нематериала

**Оценка оборудования** – это специальное исследование, проводимое экспертом-оценщиком, имеющим необходимую квалификацию и достаточный профессиональный опыт, с целью расчета и определения рыночной стоимости различных машин и оборудования на конкретную дату.

**Основными целями оценки машин и оборудования являются:**

- оценка рыночной стоимости машин и оборудования при переоценке основных фондов;
- оценка машин и оборудования в составе действующего предприятия;
- оценка машин и оборудования в условиях ликвидации бизнеса и вынужденной продажи;
- оценка машин и оборудования для целей инвестирования;
- оценка машин и оборудования при лизинге
- оценка машин и оборудования при кредитовании.

**Для качественного проведения оценки стоимости оборудования – станков и машин, компания собирает следующую информацию:**

-Балансовая справка с указанием полного наименования объекта оценки:

-марка, модель, серия, год выпуска, назначение оборудования, инвентарный номер, первичная и остаточная балансовая стоимость на последнюю отчетную дату перед датой оценки (если собственник объекта – юридическое лицо);

-завода-изготовитель;

-год производства;

-технические характеристики объекта (мощность, масса, размеры, производительность и т.п.

-сведения о консервации и ремонте (замена узлов, агрегатов, усовершенствование);

-завод (фирма) – изготовитель;

-договора, контракты, накладные на приобретение.

**Оценка оборудования** — это очень многообразный вид оценочной деятельности, отличающийся от прочих видов оценки исключительным разнообразием объектов оценки. Он включает в себя определение стоимости практически всего спектра объектов движимого имущества: станков, приборов, технологических комплексов и поточных линий, силовых агрегатов, оргтехники, офисного оборудования, бытовых предметов и прочих объектов, которые относятся к движимому имуществу.

**Оценка акций предприятия** — это изучение рыночной стоимости той доли предприятия, на которую приходится рассматриваемый пакет акций. Данная процедура может быть осуществлена для определения цены привилегированных и обыкновенных ценных бумаг, которые эмитированы, как закрытыми, так и открытыми акционерными обществами.

Основным способом получения прибыли из акций является получение дивидендов и финансовое, экономическое и стратегическое развитие компании, расширением бизнеса и увеличением стоимости активов.

**Основные виды ценных бумаг:**

-государственные облигации;

-облигации;

-векселя;



- чеки;
- деPOSITные и сберегательные сертификаты;
- банковские сберегательные книжки на предъявителя;
- коносамент;
- акции;
- приватизационные ценные бумаги и др. документы.

**Оценка ценных бумаг требуется при:**

- осуществлении сделок купли-продажи;
- приобретении ценных бумаг в порядке наследования;
- внесении ценных бумаг в уставный капитал организации;
- определении справедливой стоимости компании и ее активов;
- передаче ценных бумаг в залог;
- вносе ценных бумаг в уставный капитал.

**Оценка ценных бумаг** и детализированный анализ финансовых потоков компании позволяют оценить их реальную рыночную стоимость и построить прогноз их доходности. Это дает возможность потенциальному инвестору либо собственнику бизнеса грамотно и своевременно принимать необходимые решения для стимулирования развития компании.

**Аудиторское заключение** — это официальный документ, предназначенный для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц, составленный в соответствии с правилами (стандартами) аудиторской деятельности и содержащий выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации или индивидуального аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица и соответствии порядка ведения его бухгалтерского учета законодательству РУз.

В соответствии с правилом (стандартом) № 6 «Аудиторское заключение по финансовой отчетности» предусматривается заключение из одной части, содержащее следующие элементы:

- название;
- адресат;
- сведения об аудиторе;
- сведения об аудируемом лице;
- вводную часть;
- описание объема аудита;
- мнение аудитора;
- дату аудиторского заключения;

-подпись аудитора.

При этом под составлением заключения в одной части понимается лишь тот факт, что оно не делится на заключение для аудируемого лица и налоговых органов.

На аудиторское заключение как часть бухгалтерской отчетности экономического субъекта, подлежащего обязательному аудиту, возложена роль индикатора, способного повлиять на мнение заинтересованного пользователя.

Под достоверностью во всех существенных отношениях понимается степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, которая позволяет пользователям делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Для оценки степени соответствия финансовой (бухгалтерской) отчетности законодательству РУз аудитор должен установить максимально допустимые размеры отклонений путем определения существенности показателей бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности в соответствии с федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Существенность в аудите».

**Разработка сметной документации** – это целый этап работ при проектировании сооружения или системы. Он считается одним из самых важных и несет в себе задачу определения стоимости строительства объекта в соответствии с планом. Прежде чем определиться с тем, как разрабатывается сметная документация, дадим ей определение.

### **Что такое сметная документация?**

Сметная документация является основой для создания договорных отношений между подрядчиком и заказчиком. Она позволяет оценить финансовые затраты, необходимые для осуществления работ по проекту, проводить расчеты между сторонами договора на промежуточных стадиях. Полная сметная стоимость позволяет определить направления капиталовложений, источники финансирования, а также договорную цену на строительные материалы.

**При составлении «Обоснования инвестиций» на предпроектной стадии необходимо произвести предварительный расчет стоимости строительства. Для этого**

можно воспользоваться услугой сметчика. Предварительная стоимость рассчитывается без проекта, исходя из укрупненных показателей на 1 куб.м строительного объема или 1 кв.м жилой площади. Существует еще один метод определения предварительной стоимости строительства – по объектам-аналогам.

Проектная стадия позволяет составить укрупненные и более точные расчеты сметной стоимости объекта. Сметчик в своей работе использует чертежи и может по ним составлять сметную документацию в строительстве: сводные сметные расчеты, локальные и объектные сметные расчеты, сметные расчеты по видам работ, изыскательные и проектные сметные расчеты.

Но сметная документация проекта – **не такой обязательный документ при заключении договора подряда, как протокол соглашения договорной цены.** При этом заказчик вправе потребовать подготовку сметной документации – что и делают большинство из них (особенно, когда заказчиком выступает государственная организация).

На разных стадиях строительства требуются разные сметные документы. Какие услуги готовы предоставить сметные организации?

Когда речь идет о строительстве сразу нескольких объектов, то зачастую требуется услуга сметчиков по составлению сводной сметной документации. Такая документация является обобщающей по всем объектам строительства и их документам. Если речь идет о сметном документе на строительство конкретного объекта или определенный вид работ, то целесообразно воспользоваться услугой сметчиков по составлению объектной или локальной сметной документации. При использовании укрупненного метода расчета говорят о сметном расчете. Детальные расчеты по рабочим чертежам называют сметами.

### **4.3 Как сэкономить деньги и время при получении банковского кредита в Узбекистане**

Как никогда ранее, современная экономика немыслима без кредитов. Кредиты необходимы и физическим, и юридическим лицам.

Банковские кредиты являются важным инструментом для развития бизнеса, совершения выгодных инвестиций, дорогих покупок, помощи в затруднительных ситуациях предприятиям.

Однако, несмотря на сотни заманчивых и интересных предложений узбекских банков, далеко не всегда, обратившись в банк, заемщик может быстро получить кредит, да еще и на выгодных условиях.

**Потребительский кредит.** Ежедневно мы видим множество объявлений банков о выдаче такого вида кредита. Практически невозможно сразу понять и произвести правильные расчеты, так чтобы не прогадать и действительно выбрать что-то реально стоящее и выгодное. Вам потребуется время на то, чтобы сравнить разные предлагаемые варианты. Следует всегда помнить, что для получения кредита, потребуются документы, подтверждающие ваше финансовое состояние и трудовую занятость, а для более крупных сумм – ещё и найти поручителей или произвести оценку объекта будущего залога. Помимо того, что заемщик теряет массу времени, он еще несет и дополнительные, порой лишние, расходы.

**Ипотечный кредит.** Всем хочется приобрести жилье на первичном или вторичном рынке на самых выгодных условиях – получить заем по максимуму, а переплачивать по минимуму. Зачастую случается с точностью да наоборот. А ведь срок ипотечного займа не год и не три, а десять – двадцать лет финансовой нагрузки. Другими словами, как заключишь договор на ипотечный кредит, так и проживешь значительную часть жизни – либо радуясь новому жилью, либо кусая локти от упущенных возможностей.

**Кредитования бизнеса.** Для предприятия получить кредит в Узбекистане – это порой целая эпопея из изучения и подготовки большого количества документов и многочисленных переговоров с банковскими служащими. Бизнес не терпит промедлений — деньги нужны вовремя, чаще всего на длительные сроки и под щадящий процент, поэтому выбор банка-партнера в данной ситуации играет огромную и ключевую роль. Не каждый банк Узбекистана согласится кредитовать предприятие, особенно если его текущее финансовое положение не очень выразительно. В такой ситуации особенно трудно руководителям или предпринимателям, которые занимаются получением кредита впервые и, естественно, не имеют хороших связей и партнерских отношений в данном направлении.

Оценка залога для получения кредита в Узбекистане — Не все так просто.

В жизненном цикле практически любого бизнеса наступает момент, когда требуется привлечение инвестиционных средств на развитие или приобретение определенного имущества. В таких случаях сразу же, первой мыслью, которая приходит в голову предпринимателя является – а не взять ли кредит в банке.

Как правило, для получения банковского кредита, необходимо предоставить некое материальное обеспечение, а именно – залог. В качестве залогового обеспечения, банками может приниматься различное имущество, стоимость которого покрывает размер требуемой суммы инвестиций и процентов по кредиту.

Независимая оценка залогов для банков, в последнее время, стала наиболее популярным видом оценочных услуг.

Залоговое обеспечение в виде недвижимости, автотранспорта или оборудования, является наиболее эффективной демонстрацией серьезности и состоятельности намерений заемщика, и служит гарантом его благонадежности. Помимо этого, залог, на протяжении всего срока кредитования, выполняет ряд дополнительных функций:

- повышает ответственность заемщика;
- стимулирует своевременный возврат средств, полученных в кредит;
- обеспечивает возврат денежных средств, при помощи определенных механизмов взыскания;
- является сдерживающим фактором, для роста кредитной задолженности в других учреждениях;
- для банков, снижает риски досрочного вывода активов заемщика;
- при возникновении просрочки – корректирует резервы.

Объективный, и максимально достоверный расчет стоимости залогового имущества является одной из самых актуальных проблем механизма банковского залога.

Для банков Узбекистана, качественная и достоверная оценка залога является основой для расчета суммы заемных средств.

В стоимостной форме, оценка залога показывает финансовую адекватность операции займа, а также ее рентабельность.

Опытные оценщики, в процессе работы, производят тщательный анализ не только объекта залога, но и оценивают отношение заемщика к имуществу, серьезность его намерений. Если

эксперт сомневается, что объект оценки будет осознанно выкупаться заемщиком, он может изменить не только оценочный подход, но и саму методологию оценки. Вплоть до отказа от проведения оценки.

Независимая оценка залога, выполненная нашими сертифицированными специалистами, исключает вероятность обмана банка. Оценка производится исключительно в строгом соответствии с законодательством Республики Узбекистан, утверждёнными стандартами и нормативами оценочной деятельности.

Оценка залога производится с применением специальной технологии расчета залоговой стоимости, которая равняется определенной сумме, за которую можно реализовать это имущество, с учетом издержек и затрат, связанных взысканием средств и продажей предмета залога:

**Определение текущей рыночной стоимости предмета залога.** Для этого проводится тщательный анализ аналогичных предложений в данном регионе и объектов со сходными характеристиками.

На основе полученной суммы проводится корректировка рыночной стоимости с помощью экспертного прогнозирования изменения суммы залога на дату возможной реализации имущества.

Прогнозируемая стоимость еще раз корректируется с учетом всевозможных юридических издержек и экономических рисков, во время возможного взыскания залогового имущества и его последующей реализации.

Оценка залога для получения кредита в Узбекистане — Не все так просто.

В жизненном цикле практически любого бизнеса наступает момент, когда требуется привлечение инвестиционных средств на развитие или приобретение определенного имущества.

Как правило, для получения банковского кредита, необходимо предоставить некое материальное обеспечение, а именно – залог. В качестве залогового обеспечения, банками может приниматься различное имущество, стоимость которого покрывает размер требуемой суммы инвестиций и процентов по кредиту.

Независимая оценка залогов для банков, в последнее время, стала наиболее популярным видом оценочных услуг.

Залоговое обеспечение в виде недвижимости, автотранспорта или оборудования, является наиболее эффективной демонстрацией серьезности и состоятельности намерений заемщика, и служит гарантом его благонадежности.

Помимо этого, залог, на протяжении всего срока кредитования, выполняет ряд дополнительных функций:

- повышает ответственность заемщика;
- стимулирует своевременный возврат средств, полученных в кредит;
- обеспечивает возврат денежных средств, при помощи определенных механизмов взыскания;
- является сдерживающим фактором, для роста кредитной задолженности в других учреждениях;
- для банков, снижает риски досрочного вывода активов заемщика;
- при возникновении просрочки – корректирует резервы.

Объективный, и максимально достоверный расчет стоимости залогового имущества является одной из самых актуальных проблем механизма банковского залога.

Для банков Узбекистана, качественная и достоверная оценка залога является основой для расчета суммы заемных средств.

В стоимостной форме, оценка залога показывает финансовую адекватность операции займа, а также ее рентабельность.

Независимая оценка залога, выполненная нашими сертифицированными специалистами, исключает вероятность обмана банка. Оценка производится исключительно в строгом соответствии с законодательством Республики Узбекистан, утверждёнными стандартами и нормативами оценочной деятельности.

Оценка залога производится с применением специальной технологии расчета залоговой стоимости, которая равняется определенной сумме, за которую можно реализовать это имущество, с учетом издержек и затрат, связанных взысканием средств и продажей предмета залога.

Определение текущей рыночной стоимости предмета залога. Для этого проводится тщательный анализ аналогичных предложений в данном регионе и объектов со сходными характеристиками.

На основе полученной суммы проводится корректировка рыночной стоимости с помощью экспертного прогнозирования изменения суммы залога на дату возможной реализации имущества.

Прогнозируемая стоимость еще раз корректируется с учетом всевозможных юридических издержек и экономических рисков, во время возможного взыскания залогового имущества и его последующей реализации.

Вот почему стоит обращаться только к проверенным и хорошо зарекомендовавшим себя на рынке оценочных услуг компаниям.

#### **4.4 Расчет эффективной процентной ставки по кредиту**

При анализе кредита порой бывает сложно определить истинную его стоимость. Для описания ставки по кредиту используют различные термины: годовая процентная доходность, годовая процентная ставка, эффективная процентная ставка, номинальная процентная ставка и другие. Самой полезной является эффективная процентная ставка, которая дает относительно полную картину стоимости займа.

Для вычисления эффективной процентной ставки по кредиту вы должны внимательно изучить условия займа и произвести несложные вычисления.

##### **Сбор необходимой информации.**

##### **1. Для чего нужна эффективная процентная ставка.**

Эффективная процентная ставка является одним из способов оценки полной стоимости займа. Она учитывает эффект от наращиваемого дохода, который не учитывает номинальная, или «заявленная» процентная ставка.

Например, если процентная ставка составляет 10%, и проценты начисляются ежемесячно, то реальная процентная ставка будет выше 10%, так как ежемесячно к сумме кредита прибавляются проценты по кредиту.

При вычислении эффективной процентной ставки единовременные платы (в качестве комиссии за организацию кредита) не учитываются. Однако они учитываются при вычислении годовой процентной ставки.

##### **2. Определите заявленную процентную ставку.**

Заявленная процентная ставка (которая также называется номинальной) выражается в процентах.



Номинальная процентная ставка обычно и является той самой «процентной ставкой», которую рекламируют многие банки или компании.

### 3. Определите количество периодов начисления процентов по займу.

Начисление процентов в году может быть ежемесячным, ежеквартальным, ежегодным, непрерывным или другим. Это относится к тому, как часто начисляются проценты.

Обычно проценты начисляются ежемесячно, однако, рекомендуем уточнить у сотрудника банка или заемщика, на этот счет.

#### Вычисление эффективной процентной ставки

The diagram shows the formula for effective interest rate:  $r = \left(1 + \frac{i}{n}\right)^n - 1$ . The variables are labeled as follows:  $r$  is the effective interest rate,  $i$  is the stated interest rate, and  $n$  is the number of compounding periods. The formula is presented in red text on a white background with a green border.

#### 1. Формула для вычисления эффективной процентной ставки на основе номинальной процентной ставки.

Эффективная процентная ставка вычисляется по простой формуле:

В этой формуле:

-  $r$  — эффективная процентная ставка;

-  $i$  — номинальная процентная ставка;

-  $n$  — число периодов начисления процентов в году.

Example:

$$i = 5\% \rightarrow 0.05$$

$$n = \text{monthly} \rightarrow 12$$

$$r = \left(1 + \frac{0.05}{12}\right)^{12} - 1$$

$$= 0.0512 \rightarrow \boxed{5.12\%}$$

wikiHow

**5. Пример вычисления эффективной процентной ставки по приведенной выше формуле.**

Например, рассмотрим кредит с номинальной процентной ставкой 5%, которая начисляется ежемесячно. Согласно формуле:

$$r = (1 + 0,05/12)^{12} - 1 = 5,12\%.$$

Если номинальная процентная ставка 5% начисляется ежедневно, то:

$$r = (1 + 0,05/365)^{365} - 1 = 5,13\%.$$

Обратите внимание, что эффективная процентная ставка всегда больше, чем номинальная ставка.

Diagram illustrating the formula for effective interest rate:

$$r = e^i - 1$$

Labels in the diagram:

- stated interest rate (points to  $i$ )
- effective interest rate (points to  $r$ )
- 2.718 (points to the base  $e$ )

wikiHow

**2. Формула для вычисления эффективной процентной ставки, начисляемой непрерывно.**

Если проценты начисляются непрерывно, то вы должны вычислять эффективную процентную ставку по другой формуле:

$$r = e^i - 1.$$

В этой формуле  $r$  — эффективная процентная ставка,  $i$  — номинальная процентная ставка,  $e$  — постоянная величина, равная 2,718.

*Example:*  
 $i = 9\% \rightarrow 0.09$   
 $r = 2.718^{0.09} - 1$   
 $= 0.09417$   
 $= 9.417\%$

wikiHow

### 3. Пример вычисления эффективной процентной ставки, начисляемой непрерывно.

Например, рассмотрим кредит с номинальной процентной ставкой 9%, которая начисляется непрерывно. Согласно формуле:

$$r = 2,718^{0,09} - 1 = 9,417\%.$$

### 4.5 Бизнес-план для получения кредита в банках Узбекистана — чеклист

Существует несколько основных отличий бизнес-плана на получение банковского кредита от обычного:

- в бизнес-плане для кредита вы обосновываете свою потребность в финансировании, в конкретный временной период;
- нужно доказать, что заемные средства нужны именно для развития бизнеса;
- разработанный документ должен подтверждать, что его владелец платежеспособен и сможет в установленный срок вносить платежи по кредиту.

План должен демонстрировать специалистам банка, что выделять вам денежные средства в кредит безопасно. Для этого будет проведен его анализ и оценка.

Что бы правильно составить такой бизнес-план мы разработали специальный Чеклист. С помощью него вы не пропустите важные моменты, а так же правильно постройте структуру.

Примерный список требуемых документов для оформления договора лизинга в Узбекистане:

**Юридические лица:**

-копии учредительного договора, устава предприятия со всеми дополнениями и изменениями и свидетельство о регистрации (GUVOXNOMA, патент для ИП);

-копия лицензий или иных разрешительных документов, если таковые существуют;

-копии паспорта, протокола и приказа о назначении руководителя предприятия;

-копии паспорта и приказа о назначении главного бухгалтера предприятия;

-баланс предприятия (форма 1) и отчёт о финансовых результатах (форма 2) за последний финансовый год;

-справка с обслуживающего банка о наличии расчетного счета, об оборотах по расчетному счету (сведённых в общих суммах по каждому месяцу за последние 12 месяцев), состоянии картотеки-2, отсутствии либо наличии ссудной задолженности, а также копия карточки образцов подписей;

-копия договора аренды или кадастра на недвижимость, где осуществляется деятельность заявителя;

-анкета-заявление;

-документы/информация по предполагаемому объекту лизинга.

**Физические лица:**

-копия паспорта, включая страницу со штампом о прописке (предоставляется вместе с оригиналом);

-справка с места жительства, включая сведения о составе семьи, заверенная Махаллинским Комитетом или ТСЖ по месту проживания;

-справка с места работы, включающая данные о занимаемой должности и дате трудоустройства;

-справка с места работы, включающая данные о доходах (раздельно по должностному окладу, премиям и прочим видам компенсаций);

-справка органов налоговой инспекции об отсутствии задолженности по налогам;

-копия книжки ИНПС, включая заполненные страницы уполномоченным сотрудником ГАКБ «Халк Банк» (предоставляется вместе с оригиналом).

При необходимости, компания лизингодатель может затребовать другие документы для рассмотрения лизинговой сделки.

#### **4.6 Как правильно выбрать банк для открытия расчётного счёта в Узбекистане**

Сегодня многие банки позиционируют себя, как надёжного партнера и гаранта процветания бизнеса. Однако, прежде чем выбрать банк для открытия расчётного счёта, необходимо изучить и оценить вашего потенциального партнера.

##### **Базовые критерии выбора банка:**

1.Стоимость различных видов банковских услуг (обслуживание расчётного счёта, операции с пластиковыми картами и т.д.).

2.Длительность операционного дня. Здесь вы будете основываться на специфике вашего бизнеса. Обычно банки Узбекистана проводят операции со счётами до 16:00, но некоторые и дольше.

3.Наличие современных и надёжных механизмов управления банковскими счётами, таких как система «Банк – клиент», «Интернет-банкинг», SMS-информер. Также уточните готовность банка давать информацию о состоянии счёта по телефону.

4.Широкий спектр операций по открытию и ведению расчётных, текущих, валютных, специальных счетов.

5.Поддержка всех форм международных расчетов, включая аккредитивы, инкассовые операции, выдачу гарантий.

6.Условия выдачи наличных средств. Наличие торговых терминалов и стоимость их аренды.

7.Условия выдачи банковских гарантий. Возможно в будущем это вам очень пригодится.

8.Возможность получения дополнительного дохода. Некоторые банки предлагают услугу по размещению временно свободных средств с удобными для компании сроками и процентными ставками. Условия предоставления этой услуги у банков различаются.

**Рейтинг банка.** Всегда изучайте текущие рейтинги банков. Если вы предполагаете работать и на зарубежных рынках, то обратите особое внимание на кредитные учреждения, которые включены в официальные международные оценочные рейтинги.

Например, с текущим рейтингом банков Узбекистана можно ознакомиться на сайте Рейтингового агентства Ahbor-Reyting по адресу: <http://ahbor-reyting.uz/ru/>

При выборе банка обязательно нужно уделять внимание стратегическим вопросам, например, сможет ли банк дать кредит или банковскую гарантию на выгодных условиях.

Если банк выбирается не только для ведения счёта, но и для получения кредита, задумайтесь, с чем вы туда пойдёте. Владельцам крупных объектов недвижимости или земли проще: им есть что передать в залог. Но достаточно много компаний, бизнес которых строится на услугах и интеллектуальной собственности. Эти компании могут предложить в качестве залога, например, автопарк, складские или офисные помещения. Поэтому не лишним будет заранее узнать, подойдут ли эти объекты в качестве обеспечения. Многие банки требуют еще и личного поручительства генерального директора, председателя совета директоров компании или других топ-менеджеров. На стадии переговоров нужно выяснить, потребуется ли такое поручительство.

**Наличие филиалов.** Если вы планируете работать по всей Республике, то следует обратить внимание на банки с развитой филиальной сетью. Да и вообще, наличие широкой сети филиалов говорит о солидности и надёжности банка.

**Знание специфики вашего бизнеса.** Не все банки готовы и умеют работать по определенным специфичным отраслевым схемам. Поэтому, если ваш бизнес достаточно специфичен, поищите банк, который бы знал специфику бизнеса.

**Бонус.** Телеграм-бота «Всё о банках Узбекистана»: [https://t.me/BankUz\\_bot](https://t.me/BankUz_bot), информационной канал «Банковские новости Узбекистана»: <https://t.me/Uzbanknews>

#### **4.7 Кредитный ликбез — аннуитетный или дифференцированный платёж**

О чем вы в первую очередь думаете, когда принимаете решение взять банковский кредит или заключить договор лизинга?

Конечно же о процентах и суммах ежемесячных выплат. И это правильно. В зависимости от этих параметров вы будете выбирать банк, сроки погашения и прочие условия. Однако, очень часто мы забываем, и даже не знаем о такой важной вещи как способ

погашения займа. А ведь это один из принципиальных вопросов, на который стоит обратить внимание с самого начала.

Давайте рассмотрим два основных способа погашения кредитов – аннуитетные и дифференцированные платежи.

**Аннуитетные платежи** – это выплаты, которые производятся ежемесячно, равными долями, на протяжении всего периода кредитования.

Как показано на диаграмме, при аннуитетном способе, сначала наибольшую долю платежа будет занимать процент по займу, а меньшую часть – погашение тела кредита. Чем ближе будет подходить срок окончания договора займа, выплаты по основному долгу будут занимать большую долю, а проценты по нему будут снижаться. При этом, размер ежемесячных платежей будет оставаться неизменным.



Система аннуитетных платежей, в первую очередь подойдет тем заемщикам, которые по определенным причинам не в состоянии выплачивать крупные суммы (особенно на начальном этапе кредитования). Примером может служить ипотека, при которой, на протяжении всего срока платежи осуществляются равными долями. Вторым положительным моментом является то, что данный способ наиболее легкий и вы точно знаете сумму ежемесячных платежей.

**Недостатки:**

1. При аннуитете в первую очередь погашаются проценты, а уже потом сама сумма кредита. А значит, будет иметь место значительная переплата по займу.

2. Не предусмотрено досрочное погашение кредита. Но, даже если у вас будет возможность досрочного погашения, вы сначала оплатите процент, при этом сумма долга останется неизменной.

### Пример:

-Сумма кредита – 75,000,000.00 сум;

-Срок кредита – 36 месяцев;

-Годовая процентная ставка – 18%;

-Месячный аннуитетный платеж:

$$75,000,000.00 * (0,015 + 0,015/((1+0,015)^{36} - 1) ) = 2,700,000.00$$

сум

Где:

-Значение «0,015» — 1/12 процентной ставки;

-Значение «36» — кол-во месяцев.

Полная сумма выплат – **97,200,000.00 сум.**

Следует понимать, что метод начисления процентов по этим видам выплат – одинаковый. Проценты в обоих случаях начисляются на остаток долга.

**Дифференцированные** – платежи разной величины, понижающиеся в течении всего периода кредитования.

Суть дифференцированного платежа в том, что основной долг ежемесячно снижается на определенную величину, а проценты начисляются на остаток по кредиту. Следует учитывать, что выплаты по процентам на начальном этапе будут весьма ощутимы, т.к. проценты начисляются на весь объем кредита. В дальнейшем «тело кредита» будет постепенно сокращаться, а вместе с ним сокращаться и выплаты по процентам. К концу срока кредитования объемы выплат становятся значительно меньше.



Положительным стороной дифференцированного способа, и очень важным преимуществом, является возможность досрочного погашения кредита. Так же, переплаты по займу меньше, нежели при оплате равными долями.



Если, в будущем вы планируете досрочное погашение кредита, а это достаточно частое явление, то вам конечно же следует выбрать дифференцированную систему выплат. Вносимые суммы будут сокращать часть основного долга и проценты будут начисляться с остатка, что естественно сократит ежемесячные платежи.

**Недостатки:**

- Большая финансовая нагрузка в начале кредитования;
- При наличии крупных выплат, предприятию требуются соответствующие источники доходов. На основании их производится расчет величины кредита, и существует возможность не получить требуемую сумму.

**Пример:**

- Сумма кредита – 75,000,000.00 сум;
- Срок кредита – 36 месяцев;
- Годовая процентная ставка – 18%.

В первую очередь высчитывается размер основного платежа. Чтобы узнать его размер необходимо сумму кредита разделить на количество оставшихся месяцев.

$$75,000,000.00 / 36 = \mathbf{2,083,333.00 \text{ сум}}$$

(размер основного платежа). При дифференциальных платежах размер основного платежа остается неизменным на протяжении всего срока погашения.

Второй шаг. Расчет начисленных процентов. Расчет производится путем умножения остатка по кредиту на годовую процентную ставку и деления получившегося значения на 12 (месяцы).

Сумма выплат за 1-й месяц составит:

$$2\ 083\ 333 + 75\ 000\ 000 * 0,18 / 12 = 3\ 208\ 333 \text{ сум}$$

Мес.	Остаток с ссуды	Гашение основного долга	Выплата % по ссуде	Итого выплаты заёмщика
<b>1</b>	75,000,000.00	2,083,333.00	1,125,000.00	3,208,333.00
•	...	...	...	...
<b>12</b>	52,083,333.00	2,083,333.00	781,250.00	2,864,583.00
•	...	...	...	...
<b>24</b>	27,083,333.00	2,083,333.00	406,250.00	2,489,583.00

•		...	...	...	...
<b>36</b>		2,083,333.00	2,083,333.00	31,250.00	2,114,583.00

Полная сумма выплат – **95,812,500.00 сум.**

Таким образом, общая сумма выплат составит:

- При Аннуитетных платежах – 97,200,000.00 сум
  - При Дифференцированных платежах – 95,812,500.00 сум
- Разница очевидна.

Когда кредитная организация предлагает тот или иной метод, она в первую очередь заботится о собственной выгоде. Поэтому, вам следует внимательно относиться к выбору того или иного способа выплат по кредиту.

#### **Итоговые выводы:**

-При аннуитете платежи не крупные и фиксированные на весь срок кредита, но и сумма переплат будет выше;

-При долгосрочном кредитовании выгодно использовать дифференцированную систему платежей, т.к. со временем основное тело кредита будет уменьшаться и соответственно проценты по нему будут меньше;

-Если предполагаете досрочное погашение кредита – выбирайте дифференцированную систему;

-Чем больше срок кредитования – тем большая выгода дифференцированного способа выплат. При аннуитете, при увеличении срока займа, сумма переплат увеличивается.

### **4.8 Лизинг и кредит – два финансовых инструмента для бизнеса**

Наравне с кредитом, в наше время, стремительно набирает популярность такая финансовая услуга как лизинг. Чем отличается лизинг от кредита и как выбрать подходящую услугу? Будем разбираться в этой статье.

Лизинг, как и кредит, даёт возможность пользоваться имуществом до момента оплаты его полной стоимости. Постепенный возврат денег за необходимый товар – общая характеристика и положительная черта обоих финансовых продуктов. Чаще всего в лизинг покупают оборудование, грузовой и

легковой автотранспорт, спецтехнику, недвижимость и другое имущество, используемое в предпринимательских целях.

**Кредит и лизинг: основные отличия.** Основное отличие — принципиально разный подход к форме предоставления займа.

При получении кредита имущество оформляется на вас. Банк производит оплату, а вы покупаете товар и постепенно погашаете долг перед банком.

По лизинговому договору вы получаете имущество, а не денежные средства. Объект покупает компания-лизингодатель, и предоставляет его вам во временное владение. Право собственности вы получаете только после полной выплаты всех средств по договору лизинга.

**Залоговое обеспечение.** Требование к залоговому обеспечению или поручительству третьих лиц – неотъемлемая часть кредитного договора. Сумма залога (после независимой оценки) обычно должна составлять не менее 125% от суммы займа.

В случае с лизингом, роль залогового обеспечения играет имущество, приобретаемое по договору лизинга. Хотя, в редких случаях, лизинговая компания, в зависимости от предмета договора, так же может потребовать поручительство или залог.

**Процентные ставки.** Следует отметить, что процентные ставки по договору лизинга выше, нежели по кредитному договору. Кроме того, лизинговые компании выставляют требования о внесении первоначального взноса в размере 25-30%% от стоимости объекта. Однако, следует учесть, что и сроки рассмотрения заявления, при лизинге значительно ниже.

Оформить лизинг проще и быстрее. В Узбекистане 95 компаний (25 банков и 60 лизинговых компаний) предоставляют эту услугу. Лизинговые услуги оказывают и не специализирующиеся на этом компании. Оформить кредит сложнее и дольше. К тому же, в лизинг можно взять и бывший в употреблении объект, если его возраст не превышает 5 лет. А получить в кредит ранее использованное оборудование практически невозможно.

В пользу кредита можно отметить более долгий льготный период, чем при лизинге — 1 год против 6 месяцев. Многие банки рассматривают первоначальный взнос, размер кредита, процентные ставки и срок кредита в индивидуальном порядке.

**Способы погашения займа.** Еще одним важным отличием лизинга от кредита является способ погашения займа.

При кредите, чаще всего используется схема дифференцированных платежей.

**Дифференцированный платеж** – представляет собой неравные ежемесячные транши, пропорционально уменьшающиеся в течение срока кредитования. Наибольшие платежи – в первой четверти срока, наименьшие – в четвертой четверти. «Срединные» платежи обычно сравнимы с аннуитетом. Ежемесячно тело кредита уменьшается на равную долю, процент же насчитывается на остаток задолженности. Поэтому сумма транша меняется от выплаты к выплате.

В лизинге же, наиболее распространенным способом выплат является аннуитетный платеж.

**Аннуитетный платеж** – представляет собой равные ежемесячные транши, растянутые на весь срок кредитования. В сумму транша включены: часть ссудной задолженности, начисленный процент, дополнительные комиссии и сборы банка (при наличии). При этом, в первые месяцы (или годы) кредита большую часть транша составляют проценты, а меньшую – погашаемая часть основного долга. Ближе к концу кредитования пропорция меняется: большая часть транша идет на погашение «тела» кредита, меньшая – на проценты. При этом общий размер транша всегда остается одинаковым.

**Важным отличием, и преимуществом лизинга являются налоговые льготы:**

-Вы не платите НДС по лизинговым платежам, потому что они полностью относятся на себестоимость и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

-Вы освобождаетесь от уплаты налога на имущество по объекту лизинга согласно статье 269 Налогового кодекса РФ «Льготы по налогу на имущество». При исчислении налога на имущество юридических лиц налогооблагаемая база уменьшается на стоимость имущества, полученного в лизинг, на срок действия договора лизинга.

-Технологическое оборудование, завозимое в лизинг, освобождается от уплаты таможенных пошлин и НДС.

В конечном итоге, выбор того или иного финансового продукта остается на ваше усмотрение. Внимательно изучайте предложения и кредитные продукты банков, условия лизинговых компаний.

Получение банковского кредита кропотливая и объемная работа, требующая внимания и точности в оформлении документов. Вам необходимо произвести поиск банка с наиболее выгодным предложением. Сформировать объемный пакет всех необходимых документов, оформить и зарегистрировать залоговое обеспечение.

**Данная услуга включает в себя следующие процедуры:**

- консультация по вопросам получения кредита;
- сбор документов для получения кредита;
- подготовка пакета документов для получения кредита в банке;

**Пакет документов необходимых для оформления кредита:**

- заявление на получение кредита, подписанное заемщиком, в случае обеспеченного кредита, описание предмета залога;
- решение учредителя о назначении директора, приказ на директора и главного бухгалтера, копии паспортов;
- копии учредительных документов (устав, свидетельство о регистрации, учредительный договор);
- договора с поставщиками. Договора с потребителями;
- баланс (формы № 1,2, 2а, 4 и 5) за последний отчетный период;
- расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности;
- сведения заемщика о наличии других счетов в других банках;
- бизнес-план на весь срок кредита с обязательным указанием потока денежных средств (в т.ч. наличности) и с указанием источника погашения кредита;
- справка о неплатежах (при наличии К-2 ,расшифровка);
- протокол собрания учредителей (ООО) с положительным решением по вопросу получения кредита;
- вид обеспечения и документы, подтверждающие обеспеченность кредита;
- карточка образцов подписей;

**При оформлении кредита на заработную плату:**

- план мероприятий по своевременной возвратности кредита;
- прогноз денежных потоков.

**Дополнительный перечень документов необходимый при кредитовании и финансировании строительства и реконструкции жилья:**

- документы, подтверждающие право на земельный участок, выделенный на строительство объекта; сметная документация, утвержденная в установленном порядке;
- заключение экспертизы на проектно-сметную документацию;

-разрешение территориальных инспекций ГАСН на выполнение строительно-монтажных работ и регистрационная карточка объекта;

-адресный и титульный список строительства и графики выполнения строительно-монтажных работ, утвержденный в установленном порядке;

-копия договора и страховой полис о страховании строительных рисков.

**Для приобретения оборудования:**

-лицензия — если вид деятельности требует специальную лицензию согласно действующему законодательству;

-контракты, предварительные протоколы намерения по реализации выпускаемой продукции;

-копия кадастровых документов недвижимости и земельный участок или договор аренды здания, где планируется установка приобретаемого оборудования;

-техническая документация приобретаемого оборудования;

-контракт на приобретение оборудования.

**О кредитах: доступно и просто.** По-настоящему нас тянет заниматься тем, что нам предназначено. И когда мы начинаем это делать, сразу находятся деньги, открываются нужные двери.

Какие бывают кредиты. История кредитов уходит корнями в древний мир. Тогда кредиты в основном были потребительскими и поначалу брались-выдавались не деньгами, а товарами. Вскоре появились первые ростовщики, ссуды приобрели денежную форму и стали выдаваться не только на решение проблем простых людей, но и на финансирование торговли.

Кредитование в современном виде появилось практически одновременно с коммерческими банками во времена промышленной революции. Способствовало этому бурное развитие производства и торговли. Всё, как и сегодня, не находите?

Правда, триста лет назад видов кредитов было поменьше, а нам в XXI веке повезло — мы можем взять (табл. 13)

Классификация видов кредита<sup>45</sup>

№	Название	Содержание
	<b>Потребительский кредит.</b>	Сделать ремонт, обновить мебель в доме, поехать в отпуск, в общем, на нужды простого обывателя;
	<b>Образовательный кредит.</b>	Предоставляется физическим лицам на получение среднего или высшего образования. Сумма кредита – стоимость обучения;
	<b>Ипотечный кредит.</b>	С этим кредитом всё просто – приобрести или построить жилье;
	<b>Автокредит.</b>	Купить автотехнику для семьи или компании. Отличается от потребительского более низкой процентной ставкой и суммой кредита – она выше;
	<b>Кредит для открытия малого бизнеса.</b>	Выдается юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на открытие производства, закуп оборудования и прочие нужды.
	<b>Кредит на текущую деятельность предприятия.</b>	Целью получения текущего кредита может быть пополнение оборотных средств или покупка движимого имущества (машин и оборудования). Кредиты на текущую деятельность предоставляются в традиционном виде, в виде кредитной линии или овердрафта по расчетному счету.
	<b>Инвестиционные кредиты.</b>	Данный вид кредита характеризуется прежде всего целью получения заемных средств. Ею может быть новый проект, существенное расширение производственных мощностей либо разработка нового направления деятельности.

---

<sup>45</sup> Составлена авторами

	<b>Лизинг.</b>	Аренда оборудования, транспорта или недвижимости, которая подразумевает последующий выкуп.
--	----------------	--

Кто-то может возразить, что кредиты на мультиварку и автомобиль просты и понятны, а кредит для бизнеса – ловушка и риск угодить в финансовую яму. На самом деле кредит – обычный финансовый инструмент, при правильном использовании которого не будет никаких неудобств и неприятностей. А мечта о развитии или открытии собственного дела станет явью.

Вставка 3. Кредит стал отправной точкой к восхождению на вершину успеха компании Apple. Первую партию компьютеров под названием Apple I заказал местный магазин электроники. Джобс продал свой минивэн, взял кредит и через 10 дней в магазине продавались первые 50 компьютеров по цене \$666,66.

Для старта даже самого маленького бизнеса необходимы финансовые вложения. Сколько интересных идей осталось мечтой по причине их отсутствия.

### **Какие возможности открывают кредиты бизнесу?**

- Старт нового бизнеса.
- Развитие существующего бизнеса, например, на запуск нового проекта в рамках существующей компании.
- Покупка автотранспорта и оборудования для производства.
- Покупка или расширение недвижимого имущества для увеличения товарооборота.
- Пополнение оборотных средств.
- Пополнение уставного капитала.

Вставка 4. Сергей Галицкий, занимающий 28 строчку рейтинга Forbes — совладелец и директор сети продуктовых магазинов «Магнит», начал свое дело с кредита в \$30 000. Деньги он потратил на покупку косметики и парфюмерии, которая моментально разлетелась среди мелких распространителей. Воодушевленный успехом Сергей открыл дистрибьюторскую компанию, из которой потом появился «Магнит».

Деньги банка позволят бизнесмену выйти на новый уровень, превратить свой бизнес в более прибыльный и технологичный. Главное — правильно подобрать под собственные



задачи кредитную программу, собрать документы и подготовиться к общению с банком.

Понятие «кредит» известно всем. Едва ли в кругу ваших знакомых найдется человек, который ни разу в жизни не пользовался одолженными деньгами (будь то простой заем у знакомого, потребительский кредит, кредитная карта банка или ипотека). Привлечением банковского кредита для бизнеса пользуются реже, и у многих предпринимателей размытое представление об особенностях такого кредитования.

Нередки случаи, когда предприниматели идут на поводу внешне заманчивых предложений, оформляют кредит для ведения бизнеса, руководствуясь верой в свою компанию и надеждой на рынок, не уделяя должного внимания доскональному просчету своей финансовой стратегии. Сами того не замечая, они подвергают свое дело риску несостоятельности. Другие, напротив, занимают консервативную позицию: «Никаких кредитов. Развиваться только на собственные средства, чтобы не оказаться в долговой яме и не потерять бизнес». Это очень хорошо для финансовой устойчивости компании, но иногда может стать сдерживающим фактором роста доли рынка.

Более зрелая позиция заключается в том, что кредит – это один из финансовых инструментов, который при учете ряда ограничений (стадии развития компании, отрасли, зрелости рынка, конкретной рыночной ситуации) может принести положительный эффект для развития бизнеса. Но все эти факторы нужно знать и учитывать при принятии решения.

**Кредит для открытия бизнеса.** В первую очередь расскажу про кредит для старта бизнеса. Очевидно, что у начинающего предпринимателя выше риск не выйти на рентабельность и достаточную прибыльность для возврата долга. Даже в руках предпринимателя с опытом новый бизнес-проект не гарантирует успеха и высокой прибыли на начальном этапе. Кроме того, перевес в структуре капитала заемных денег, на которые постоянно начисляется процент, только увеличивает риск банкротства нового предприятия.

Банки прекрасно понимают все эти «отягчающие обстоятельства» – и либо вообще не кредитуют бизнес на старте, либо задают жесткие условия к его формату (например, франшиза), либо предлагают сверхвысокие ставки. Некоторые собственники

бизнеса, чтобы получить деньги под меньший процент, оформляют потребительские кредиты на себя как на физическое лицо, надеясь быстро погасить задолженность. Это удастся не всегда.

Совет опытных предпринимателей и финансистов: не стоит начинать бизнес на кредитные деньги. Подойдут только собственные сбережения или партнеры и инвесторы.

**Кредит как финансовый рычаг.** Рассмотрим ситуацию с классическим кредитованием компании (не проектное финансирование и не лизинг), которая уже успешно работает на рынке.

У компании стабильная рентабельность капитала, например, на уровне 15% в месяц. То есть на 1 миллион долларов капитала она получает прибыль в 150 тысяч долларов в месяц. Годовая прибыль с этого капитала – 1,8 млн долларов. Руководство компании, проанализировав рынок, выяснило, что существующий спрос и конкуренция позволяют масштабировать бизнес. Для этого компания привлекает кредитные средства в размере 1 млн долларов под 20% годовых. Сохраняя существующую рентабельность капитала, компания получает дополнительно 150 тысяч долларов месячной прибыли до выплаты процентов. В год – это, как мы уже посчитали, 1,8 млн.

Теперь подсчитаем, насколько этот заем выгоден. Если кредит взят на год, отдать компании нужно будет 1 миллион долга и 200 тысяч «процентов». 1 миллион, полученный от банка, + 1,8 миллиона прибыли – 1,2 миллиона, который компания возвращает = 1,6 миллиона, оставшиеся по итогам года.

Таким образом, компания за год работы не только вернет долг с процентами, но и заработает дополнительно 133 333 долларов в месяц.

Этот, пусть и очень утрированный, пример показывает, что кредит выгоден в том случае, когда процентная ставка значительно ниже, чем норма операционной прибыли предприятия (в нашем случае это 20% против 180%). Говоря проще, компания зарабатывает деньги быстрее, чем начисляются проценты на сумму, полученную от банка. Такой эффект от использования заемных средств называют финансовым рычагом.

**Семь раз посчитай, один раз возьми кредит.** Если вы хотите привлечь займ для развития бизнеса, перед принятием решения вам нужно проанализировать ряд вещей.

Во-первых, честно ответить на два вопроса: что конкретно даст мне внешнее заимствование и можно ли это преимущество измерить в абсолютном денежном выражении?

Во-вторых, нужно знать рынок и быть уверенным, что для масштабирования предложения есть спрос и известна стоимость его привлечения. Еще лучше до вложений в инфраструктуру провести тестирование, собрать заявки и т.д. Опытные компании, никогда не стремятся удовлетворить спрос на 100%, если это позволяет конкуренция на рынке. Их предложение всегда немного дефицитно. Это они учитывают и при расширении мощностей.

В-третьих, нужно знать рентабельность активов своего бизнеса. Некоторые, надеются на то, что, увеличив бизнес, в том числе за счет заемных денег, они добьются роста рентабельности за счет эффекта масштаба. Нужно помнить, что эффект масштаба работает не в 100% случаев.

Нужно ориентироваться также на длительность производственных циклов (скорость генерации дохода). Срок кредита должен значительно превышать срок производственного цикла, чтобы получаемая в результате прибыль позволяла возвращать долг.

В-четвертых, надо четко понимать все условия, которые предлагает финансовая организация. Далеко не все предприниматели могут определить реальную стоимость кредита и рассчитать эффективную ставку. Так же, как и на потребительском рынке, банки включают в кредитный договор различные комиссии, которые увеличивают реальную стоимость кредита. Если вы сталкиваетесь со сложной запутанной схемой, лучше пригласите консультанта или откажитесь от предлагаемой сделки.

В-пятых, всегда имейте «план Б» на случай, если что-то пойдет не так, как вы запланировали. Например, на рынке вдруг возникнет новый игрок, появление которого для вас будет неприятной неожиданностью – особенно если он начнет ценовую войну.

Только на основе всех собранных данных – самостоятельно или с помощью профессионала – проведите расчет эффективности использования заемных средств. Не забывайте, что получить кредит – мало, нужно еще и грамотно распорядится полученными деньгами, направить их на то, что обеспечит рост прибыли. После, подписав кредитный договор, вы можете быть абсолютно уверены только в

одном: деньги придется вернуть в любом случае, а прибыль нужно еще получить, и никто не застрахован от форс-мажоров.

**Сколько брать?** Финансовый рычаг позволяет повысить рентабельность собственного капитала, однако по мере увеличения доли заемного капитала растет риск потери финансовой устойчивости. К тому же банки повышают ставку по кредитам для компаний, у которых соотношение заемного капитала к прибыли велико. Поэтому при планировании займа ориентируйтесь только ту сумму, которую вы рассчитали при составлении финансовой модели.

Многие наверняка слышали, что в крупных компаниях, особенно тех, которые активно развиваются за счет кредитования (например, торговые сети) доля заемных средств в общей структуре капитала может составлять до 70%, а долг превышать годовую прибыль в 3-4 раза. Малому и среднему бизнесу не стоит ориентироваться на эти показатели. У корпорации всегда больше возможностей для финансового маневра: выпуск облигаций, продажа акций и т.п. К тому же долговые обязательства могут быть сосредоточены на одной компании, входящей в группу. У компаний малого и среднего бизнеса таких возможностей нет.

В статье мы затронули вопросы кредитования бизнеса, связанные с инвестициями в развитие, однако не рассматривали ситуации, когда кредит требуется на покрытие кассового разрыва: когда у компании заканчиваются деньги на счетах и она не может рассчитаться по своим обязательствам.

Такие ситуации могут быть связаны как с задержкой оплаты от заказчиков, так и с ошибками в финансовом управлении. Конечно, привлечение кредита в этом случае, скорее, вынужденное зло, и кассового разрыва нужно стараться избегать. Своевременно увидеть наступающий кассовый разрыв можно, настроив прогноз движения денежных средств в Excel или используя сервисы по управлению финансами.

Чтобы привлечь население к предпринимательству, ответственные сотрудники филиалов банков будут посещать дома граждан. Специалисты подробно расскажут о выделяемых кредитах на открытие собственного дела, условиях их выдачи и обеспечения.

Заинтересованным в получении кредита будут предложены типовые проекты, советы по оформлению документов и в короткие сроки предоставлены средства.

Банки будут выдавать кредиты по следующим направлениям:

- животноводство;
- птицеводство;
- пчеловодство;
- разведение кроликов;
- сельскохозяйственное производство, садоводство и виноградарство;
- создание теплицы;
- рыболовство;
- производственный мини-цех для малого бизнеса;
- надомная работа;
- ремесленничество;
- парикмахерские услуги;
- текстильная и швейно-трикотажная деятельность;
- мастерская по ремонту обуви;
- общественное питание;
- мастерская по ремонту бытовой техники;
- салон красоты;
- предоставление транспортных услуг населению;
- техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта;
- автомойка;
- компьютерные услуги;
- торговля;
- строительство бань;
- хлебопекарня;
- производство кондитерских изделий и другие виды деятельности.

## **ГЛАВА 5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ РЕГУЛИРУЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

### **5.1. Индивидуальные предприниматели**

1. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 22.10.2018 г. N 850 "О внесении изменения в постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 7 января 2011 года N 6 "Об утверждении Перечня видов деятельности, которыми могут заниматься индивидуальные предприниматели без образования юридического лица"

2. Указ Президента Республики Узбекистан от 17.11.2017 г. N УП-5242 "О мерах по дальнейшему развитию ремесленничества и всесторонней поддержке ремесленников"

3. Положение о порядке осуществления индивидуальными предпринимателями предпринимательской деятельности с наймом работников (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 31.07.2015 г. N 219)

4. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 10.06.2011 г. N 170 "О внесении изменений и дополнений в Перечень видов деятельности, которыми могут заниматься индивидуальные предприниматели без образования юридического лица"

5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 01.04.2011 г. N 100 "О мерах по совершенствованию нормативно-правовой базы по организации государственных закупок"

6. Перечень видов деятельности, которыми могут заниматься индивидуальные предприниматели без образования юридического лица (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 07.01.2011 г. N 6)

7. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 07.01.2011 г. N 6 "Об утверждении Перечня видов деятельности, которыми могут заниматься индивидуальные предприниматели без образования юридического лица"

### **5.2. Юридические лица**

#### **Акционерные общества**

1.Постановление Президента Республики Узбекистан от 21.12.2015 г. N ПП-2454 "О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвесторов в акционерные общества"

2.Указ Президента Республики Узбекистан от 24.04.2015 г. N УП-4720 "О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах"

3.Положение о требованиях к корпоративным веб-сайтам акционерных обществ (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 02.07.2014 г. N 176)

4.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 02.07.2014 г. N 176 "О мерах по дальнейшему совершенствованию системы корпоративного управления в акционерных обществах"

5.Закон Республики Узбекистан от 06.05.2014 г. N ЗРУ-370 "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "Об акционерных обществах и защите прав акционеров" (Принят Законодательной палатой 18.02.2014 г., одобрен Сенатом 10.04.2014 г.)

6.Закон Республики Узбекистан от 26.04.1996 г. N 223-I "Об акционерных обществах и защите прав акционеров" (Новая редакция. Утверждена Законом РУз от 06.05.2014 г. N ЗРУ-370)

7.Закон Республики Узбекистан от 26.09.2008 г. N ЗРУ-183 "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "Об акционерных обществах и защите прав акционеров" (Принят Законодательной палатой 21.05.2008 г., одобрен Сенатом 28.08.2008 г.)

8.Общества с ограниченной ответственностью

9.Закон Республики Узбекистан от 06.12.2001 г. N 310-II "Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью"

### **Семейные предприятия**

1.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13.09.2012 г. N 269 "Об утверждении Перечня веществ, материалов и оборудования, не подлежащих использованию семейным предприятием"

2.Закон Республики Узбекистан от 26.04.2012 г. N ЗРУ-327 «О семейном предпринимательстве» (Принят Законодательной палатой 16.03.2012 г., одобрен Сенатом 23.03.2012 г.)

### **Хозяйственные товарищества**

1.Закон Республики Узбекистан от 06.12.2001 г. N 308-II "О хозяйственных товариществах"

### **Частные предприятия**

1.Закон Республики Узбекистан от 11.12.2003 г. N 558-II "О частном предприятии"

### **5.3.Инвестиции**

1.Закон Республики Узбекистан от 30.04.1998 г. N 609-I "Об иностранных инвестициях"

2.Положение о порядке подготовки и реализации проектов с участием международных финансовых институтов и иностранных правительственных финансовых организаций (Приложение к Постановлению Президента РУз от 16.07.2018 г. N ПП-3857)

3.Постановление Президента Республики Узбекистан от 16.07.2018 г. N ПП-3857 "О мерах по повышению эффективности подготовки и реализации проектов с участием международных финансовых институтов и иностранных правительственных финансовых организаций"

4.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12.07.2018 г. N 534 "О мерах по привлечению авторитетных международных экспертов при разработке и реализации долгосрочных программ реформирования ключевых отраслей экономики"

5.Указ Президента Республики Узбекистан от 18.05.2018 г. N УП-5444 "О внесении дополнений в Указ Президента Республики Узбекистан от 11 апреля 2005 года N УП-3594 "О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций"

6.Положение о порядке определения минимального размера и видов инвестиционных и социальных обязательств при реализации объектов государственной собственности на конкурсах торгах и путем проведения прямых переговоров, а также осуществления контроля за выполнением покупателями условий договоров купли-продажи объектов государственной собственности (Приложение N 7 к Постановлению КМ РУз от 06.10.2014 г. N 279)

7.Указ Президента Республики Узбекистан от 30.11.1996 г. N УП-1652 "О дополнительных стимулах и льготах, предоставляемых предприятиям с иностранными инвестициями"



## **5.4. Государственная поддержка развития предпринимательства**

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 10.01.2019 г. N УП-5621 "О мерах по кардинальному совершенствованию системы реализации государственной политики в сфере экономического развития"

2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 23.11.2018 г. N ПП-4026 "О мерах по усилению правовой защиты кредиторов и совершенствованию механизмов финансирования предпринимательской деятельности"

3. Указ Президента Республики Узбекистан от 30.10.2018 г. N УП-5564 "О мерах по дальнейшей либерализации торговли и развитию конкуренции на товарных рынках"

4. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 11.09.2018 г. N 721 "О мерах по дальнейшей поддержке инновационной деятельности"

5. Указ Президента Республики Узбекистан от 15.08.2018 г. N УП-5511 "О мерах по реализации эксперимента по улучшению инвестиционного климата в городе Ташкенте"

6. Указ Президента Республики Узбекистан от 01.08.2018 г. N УП-5495 "О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан"

7. Постановление Президента Республики Узбекистан от 04.09.2017 г. N ПП-3253 "О первоочередных мерах государственной поддержки базовых отраслей экономики в условиях либерализации валютного рынка"

8. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 31.05.2017 г. N 332 "О комплексных мерах по кардинальному ускорению развития производственных отраслей, апробированию новых подходов и методов стимулирования предпринимательской деятельности в Джизакской области"

9. Указ Президента Республики Узбекистан от 05.10.2016 г. N УП-4848 "О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата"

10.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 26.02.2016 г. N 55 "О Программе развития сферы услуг на 2016-2020 годы"

11.Программа мер по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития (Приложение к Указу Президента РУз от 15.05.2015 г. N УП-4725)

12.Указ Президента Республики Узбекистан от 15.05.2015 г. N УП-4725 "О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития"

13.Постановление Президента Республики Узбекистан от 15.04.2014 г. N ПП-2164 "О мерах по дальнейшему совершенствованию процедур, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности и предоставлением государственных услуг"

14.Указ Президента Республики Узбекистан от 07.04.2014 г. N УП-4609 "О дополнительных мерах по дальнейшему совершенствованию инвестиционного климата и деловой среды в Республике Узбекистан"

15.Постановление Президента Республики Узбекистан от 17.04.2013 г. N ПП-1957 "О дополнительных мерах по ускоренному развитию сферы услуг и сервиса в сельской местности в 2013-2016 годах"

16.Перечень норм и мер, направленных на дальнейшее улучшение условий для предпринимательской деятельности, вводимых в действие с 1 августа 2012 года (Приложение N 1 к Указу Президента РУз от 18.07.2012 г. N УП-4455)

17.Программа комплексных мер по совершенствованию законодательства и реализации мероприятий, направленных на дальнейшее кардинальное улучшение деловой среды и предоставление большей свободы предпринимательству, вводимых в 2013-2014 годах (Приложение N 2 к Указу Президента РУз от 18.07.2012 г. N УП-4455)

18.Указ Президента Республики Узбекистан от 18.07.2012 г. N УП-4455 "О мерах по дальнейшему кардинальному улучшению деловой среды и предоставлению большей свободы предпринимательству"

19. Указ Президента Республики Узбекистан от 16.07.2012 г. N УП-4453 "О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур"

20. Закон Республики Узбекистан от 02.05.2012 г. N ЗРУ-328 "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности" (Принят Законодательной палатой 29.02.2012 г., одобрен Сенатом 23.03.2012 г.)

21. Закон Республики Узбекистан от 25.05.2000 г. N 69-II "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности" (Новая редакция)

22. Постановление Президента Республики Узбекистан от 25.08.2011 г. N ПП-1604 "О мерах по устранению бюрократических барьеров и дальнейшему повышению свободы предпринимательской деятельности"

23. Указ Президента Республики Узбекистан от 24.08.2011 г. N УП-4354 "О дополнительных мерах по формированию максимально благоприятной деловой среды для дальнейшего развития малого бизнеса и частного предпринимательства"

24. Закон Республики Узбекистан от 13.12.2010 г. N ЗРУ-265 "О внесении изменения в статью 5 Закона Республики Узбекистан "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности" (Принят Законодательной палатой 21.10.2010 г., одобрен Сенатом 03.12.2010 г.)

25. Указ Президента Республики Узбекистан от 28.07.2010 г. N УП-4232 "О дополнительных мерах по вовлечению выпускников образовательных учреждений в предпринимательскую деятельность"

26. Постановление Президента Республики Узбекистан от 15.05.2009 г. N ПП-1112 "О мерах по дальнейшей поддержке и развитию предпринимательской деятельности"

27. Указ Президента Республики Узбекистан от 14.06.2005 г. N УП-3619 "О мерах по дальнейшему совершенствованию системы правовой защиты субъектов предпринимательства"

28. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 05.02.2004 г. N 57 "О дальнейшем внедрении рыночных механизмов реализации высоколиквидных видов продукции, сырья и материалов"

29. Указ Президента Республики Узбекистан от 24.01.2003 г. N УП-3202 "О мерах по кардинальному увеличению доли и значения частного сектора в экономике Узбекистана"

30. Указ Президента Республики Узбекистан от 09.04.1998 г. N УП-1987 "О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного предпринимательства, малого бизнеса"

## **5.5. Государственная регистрация**

1. Типовые формы учредительных документов коммерческих организаций

2. Положение о порядке регистрации государственных образовательных учреждений и учебных групп других юридических лиц, осуществляющих деятельность по оказанию негосударственных образовательных услуг в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации водителей автотранспортных средств и средств городского электрического транспорта, а также проведения экзаменов и выдачи национального водительского удостоверения (Приложение N 2 к Постановлению КМ РУз от 31.05.2018 г. N 408)

3. Положение о порядке ведения Единого государственного реестра субъектов предпринимательства (Приложение N 2 к Постановлению КМ РУз от 09.02.2017 г. N 66)

4. Положение о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательства (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 09.02.2017 г. N 66)

5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 09.02.2017 г. N 66 "О мерах по реализации постановления Президента Республики Узбекистан от 28 октября 2016 года N ПП-2646 "О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства"

6. Регламент взаимодействия регистрирующих органов и уполномоченных организаций при государственной регистрации субъектов предпринимательства (Приложение N 3 к Постановлению КМ РУз от 09.02.2017 г. N 66)

7. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28.10.2016 г. N ПП-2646 "О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства"

8. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 03.07.2015 г. N 179 "О внесении изменений и дополнений в Положение о Едином государственном регистре предприятий и организаций"

9. Юридик шахсларнинг номига давлатнинг расмий номини, шунингдек ундан ҳосила сўзларни қўшиш тартиби тўғрисидаги Йўриқнома (АВ томонидан 10.12.2014 й. 2633-сон билан рўйхатга

олинган 09.12.2014 й. Адлия вазирлигининг 6-сон, Давлат статистика қўмитасининг 5-мб-сон қарори билан тасдиқланган)

10.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 11.10.2014 г. N 286 "О мерах по упорядочению использования в наименованиях и символиках юридических лиц указаний на официальное название государства"

11.Положение о порядке государственной регистрации негосударственных некоммерческих организаций (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 10.03.2014 г. N 57)

12.Положение о порядке государственной регистрации символики негосударственных некоммерческих организаций (Приложение N 2 к Постановлению КМ РУз от 10.03.2014 г. N 57)

13.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 10.03.2014 г. N 57 "О мерах по реализации постановления Президента Республики Узбекистан от 12 декабря 2013 года N ПП-2085 "О дополнительных мерах по оказанию содействия развитию институтов гражданского общества"

14.Положение о Едином государственном регистре предприятий и организаций (Приложение к Постановлению КМ РУз от 25.09.2012 г. N 274)

15.Постановление Президента Республики Узбекистан от 12.05.2011 г. N ПП-1529 "О мерах по дальнейшему совершенствованию порядка организации и государственной регистрации субъектов предпринимательства"

16.Положение о государственной регистрации (постановке на учет) адвокатских формирований (Приложение N 2 к Постановлению КМ РУз от 09.03.2009 г. N 60)

17.Инструкция о порядке отнесения населенных пунктов к труднодоступным и горным районам (Утверждена Постановлением от 14.10.2008 г. МФ N 101, Госкомземгеодезкадастра N 113 и ГНК N 2008-43, зарегистрированным МЮ 11.11.2008 г. N 1868)

18.Постановление от 14.10.2008 г. Министерства финансов N 101, Государственного комитета по земельным ресурсам, геодезии, картографии и государственному кадастру N 113 и Государственного налогового комитета N 2008-43 "Об утверждении Инструкции о порядке отнесения населенных пунктов к труднодоступным и горным районам" (Зарегистрировано МЮ 11.11.2008 г. N 1868)

19. Положение о порядке государственной регистрации средств массовой информации в Республике Узбекистан (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 11.10.2006 г. N 214)

20. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 27.12.2002 г. N 454 "Об утверждении Положения о порядке регистрации и постановки на учет полиграфических предприятий"

21. Указ Президента Республики Узбекистан от 11.06.2002 г. N УП-3090 "О дополнительных мерах по стимулированию развития малых и средних предприятий в Республике Каракалпакстан и Хорезмской области"

22. Указ Президента Республики Узбекистан от 27.03.1998 г. N УП-1981 "О частичном изменении Указа Президента Республики Узбекистан от 30 ноября 1996 года "О дополнительных стимулах и льготах, предоставляемых предприятиям с иностранными инвестициями"

23. Постановление Президента Республики Узбекистан от 19.06.2017 г. N ПП-3068 "О совершенствовании организации деятельности Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан"

### **5.6. Общие вопросы**

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 09.07.2018 г. N ПП-3841 "О дополнительных мерах по стабильному обеспечению внутреннего рынка песчано-гравийными материалами"

2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 03.07.2018 г. N ПП-3832 "О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан"

3. Постановление Президента Республики Узбекистан от 22.12.2016 г. N ПП-2692 "О дополнительных мерах по ускоренному обновлению физически изношенного и морально устаревшего оборудования, а также сокращению производственных затрат предприятий отраслей промышленности"

4. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 08.05.2015 г. N 114 "Об утверждении Перечня категорий объектов, в отношении которых в интересах обеспечения государственной безопасности применение залога и ипотеки не допускается"

5.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 22.01.2015 г. N 8 "О дополнительных мерах по сокращению производственных затрат и снижению себестоимости продукции в промышленности"

6.Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 05.12.2014 й. 335-сон “Тарихий, бадий ёки ўзга маданий қимматлилиги туфайли гаров ва ипотека қўлланилиши мумкин бўлмаган объектлар рўйхатини тасдиқлаш тўғрисида”ги Қарори

7.Тарихий, бадий ёки ўзга маданий қимматлилиги туфайли гаров ва ипотека қўлланилиши мумкин бўлмаган объектлар рўйхати (ЎЗР ВМ 05.12.2014 й. 335-сон қарорига илова)

8.Закон Республики Узбекистан от 11.09.2014 г. N ЗРУ-374 "О коммерческой тайне" (Принят Законодательной палатой 18.06.2014 г., одобрен Сенатом 28.08.2014 г.)

9.Положение о фонде модернизации и новых технологий органов хозяйственного управления и предприятий (Утверждено Постановлением от 24.04.2009 г. МФ N 48, МЭ N 71 и ККРНТ N 5, зарегистрированным МЮ 12.05.2009 г. N 1955)

10.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 26.09.2005 г. N 215 "О совершенствовании нормативно-правовой базы в области использования электронной цифровой подписи"

11.Закон Республики Узбекистан от 29.08.1998 г. N 670-I "О договорно-правовой базе деятельности хозяйствующих субъектов"

12.Закон Республики Узбекистан от 26.04. 1996 г. "О защите прав потребителей"

13.Положение о рационализаторской деятельности в Республике Узбекистан (Приложение к Постановлению КМ при Президенте РУз от 28.12.1992 г. N 596)

14.Указ Президента Республики Узбекистан от 05.06.2017 г. N УП-5068 "О создании инновационного технопарка в Яшнабадском районе города Ташкента"

15.Постановление Президента Республики Узбекистан от 07.02.2017 г. N ПП-2759 "О мерах по организации Учебно-практического текстильного технопарка при Ташкентском институте текстильной и легкой промышленности с привлечением безвозмездного содействия Правительства Республики Корея"



## **5.7.Электронная коммерция**

1.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13.10.2018 г. N 825 "О внесении изменений и дополнения в Правила осуществления электронной коммерции"

2.Постановление Президента Республики Узбекистан от 14.05.2018 г. N ПП-3724 "О мерах по ускоренному развитию электронной коммерции"

3.Положение о порядке организации деятельности информационных посредников - организаторов электронных ярмарок, аукционов и конкурсов (Приложение к Постановлению КМ РУз от 02.08.2016 г. N 249)

4.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 02.08.2016 г. N 249 "Об утверждении Положения о порядке организации деятельности информационных посредников - организаторов электронных ярмарок, аукционов и конкурсов"

5.Положение о порядке применения электронной цифровой подписи при заключении договоров и хранения электронных документов и информации, содержащейся в электронных сообщениях, применяемых в электронной коммерции (Приложение N 2 к Постановлению КМ РУз от 02.06.2016 г. N 185)

6.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 02.06.2016 г. N 185 "О мерах по дальнейшему совершенствованию порядка осуществления сделок в электронной коммерции"

7.Правила осуществления электронной коммерции (Приложение N 1 к Постановлению КМ РУз от 02.06.2016 г. N 185)

8.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 08.09.2015 г. N 259 "О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан от 22 мая 2015 года N ЗРУ-385 "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "Об электронной коммерции"

9.Закон Республики Узбекистан от 29.04.2004 г. N 613-II "Об электронной коммерции" (Новая редакция, утверждена Законом РУз от 22.05.2015 г. N ЗРУ-385)

## **5.8.Электронная цифровая подпись**

1.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 09.07.2014 г. N 185 "О внесении изменения в Положение о порядке деятельности центров регистрации ключей электронных цифровых подписей"

2. Положение о порядке предоставления ключей электронной цифровой подписи субъектам предпринимательства при их государственной регистрации (Утверждено Приказом гендиректора УзАСИ от 05.03.2012 г. N 5-ю, зарегистрированному МЮ 05.04.2012 г. N 2349)

3. Приказ генерального директора Узбекского агентства связи и информатизации от 05.03.2012 г. N 5-ю "Об утверждении Положения о порядке предоставления ключей электронной цифровой подписи субъектам предпринимательства при их государственной регистрации" (Зарегистрирован МЮ 05.04.2012 г. N 2349)

### **5.9. Другие нормативные документы**

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 19.02.2018 г. N УП-5349 "О мерах по дальнейшему совершенствованию сферы информационных технологий и коммуникаций"

2. Положение об Инновационном центре по поддержке разработки и внедрения информационных технологий "Mirzo Ulugbek Innovation Center" (Приложение N 2 к Постановлению КМ РУз от 15.08.2017 г. N 631)

3. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 15.08.2017 г. N 631 "О мерах по организации деятельности Инновационного центра по поддержке разработки и внедрения информационных технологий "Mirzo Ulugbek Innovation Center"

4. Указ Президента Республики Узбекистан от 30.06.2017 г. N УП-5099 "О мерах по коренному улучшению условий для развития отрасли информационных технологий в республике"

5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 19.03.2014 г. N 66 "О мерах по созданию условий для ускоренного развития сети национального оператора мобильной связи"

6. Постановление Президента Республики Узбекистан от 12.02.2014 г. N ПП-2126 "О мерах по организации деятельности национального оператора мобильной связи"

7. Положение о Национальном реестре разработчиков программного обеспечения (Утверждено Постановлением от 28.11.2013 г. Госкомсвязи N 62-мх, МЭ N 52 и МФ N 109, зарегистрированным МЮ 26.12.2013 г. N 2541)

8. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 23.08.2013 г. N 233 "О внесении изменений и дополнений в некоторые решения Правительства Республики Узбекистан"

9. Положение о порядке формирования и распределения доходов от услуг телекоммуникаций и отражения их в бухгалтерском учете акционерной компании "Узбектелеком" (Утверждено Постановлением от 19.08.2011 г. МФ N 55, ГНК N 2011-28 и УзАСИ N 04-8/3508, зарегистрированным МЮ 27.09.2011 г. N 2268)

10. Закон Республики Узбекистан от 31.08.2000 г. N 118-II "О почтовой связи" (новая редакция)

11. Положение о порядке организации использования технических средств системы оперативно-розыскных мероприятий на сетях телекоммуникаций Республики Узбекистан (Приложение к Постановлению Президента РУз от 21.11.2006 г. N ПП-513)

12. Постановление Президента Республики Узбекистан от 21.11.2006 г. N ПП-513 "О мерах по повышению эффективности организации оперативно-розыскных мероприятий на сетях телекоммуникаций Республики Узбекистан"

13. Закон Республики Узбекистан от 20.08.1999 г. N 822-I "О телекоммуникациях"

### **5.10. Перечень основных нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы государственной регистрации субъектов**

#### **предпринимательства**

1. Законом Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности»

2. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности»

3. Закон Республики Узбекистан «О кредитных союзах»

4. Закон Республики Узбекистан «О средствах массовой информации»

#### **11. Перечень используемых нормативно-правовых актов**

1. Гражданский кодекс Республики Узбекистан.

2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан.

3. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности».

4. Закон Республики Узбекистан «О лицензировании отдельных видов деятельности».

5. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях адвокатской деятельности и социальной защите адвокатов».

6. Закон Республики Узбекистан «Об адвокатуре».

7. Постановление Олий Мажлиса Республики Узбекистан № 222-П «О перечне видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии».

8. Указ Президента Республики Узбекистан от 1 мая 2008 года № УП-3993 «О мерах по дальнейшему реформированию института адвокатуры в Республике Узбекистан».

9. Указ Президента Республики Узбекистан от 14 июня 2005 года № УП-3619 «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы правовой защиты субъектов предпринимательства».

10. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-649 от 07.06.2007 г. «О мерах по совершенствованию порядка выдачи лицензий на право пользования участками недр».

11. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 3 ноября 1994 года № 533 «О ставках государственной пошлины».

12. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 27 октября 2009 года № 284 «Об утверждении временного положения об упрощенном порядке выдачи лицензий на право пользования участками недр для геологического изучения, опытно-промышленной и промышленной добычи кирпичного сырья».

13. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13 мая 2010 года № 91 «О мерах по дальнейшему совершенствованию порядка лицензирования фармацевтической деятельности».

14. Положение о порядке государственной регистрации адвокатских бюро, коллегий, фирм и выдачи лицензий гражданам Республики Узбекистан на право занятия адвокатской деятельностью, утвержденное постановлением Кабинета Министров от 13 марта 1997 г. № 139.

15. Постановлением Кабинета министров Республики Узбекистан №236 от 28.06.2002 «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «О лицензировании отдельных видов деятельности».

16. Положение о лицензировании деятельности по разработке, производству, транспортировке, хранению и реализации взрывчатых и ядовитых веществ, материалов и изделий с их применением, а также средств взрывания, утвержденное постановлением Кабинета Министров от 5 марта 2004 года № 109.

17. Положение о порядке лицензирования экспорта и импорта

специфических товаров на территории Республики Узбекистан (рег. № 422 от 08.04.1998 г.

18. Положение о Высшей квалификационной комиссии при Палате адвокатов Республики Узбекистан (рег. № 1920 от 14 марта 2009 года). Финансовая отчетность в Республики Узбекистан регулируется рядом нормативно-правовых актов, в том числе статьей 16 Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». Статьей предусматривается, что включается в финансовую отчетность.

**Так, например, финансовая отчетность включает:**

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении основных средств;
- отчет о денежных потоках, отчет о собственном капитале;
- примечания, расчеты и пояснения.

**В частности формы финансовой отчетности включают в себя:**

- Бухгалтерский баланс
- Отчет о финансовых результатах
- Отчет о движении основных средств
- Отчет о денежных потоках
- Отчет о собственном капитале
- Справку о дебиторской и кредиторской задолженностях.

«Годовая финансовая отчетность хозяйствующих субъектов является открытой для заинтересованных банков, бирж, инвесторов, кредиторов и других.

Акционерные общества открытого типа, страховые компании, банки, фондовые и товарные биржи, инвестиционные фонды и другие финансовые учреждения обязаны публиковать ежегодную финансовую отчетность после подтверждения аудиторами достоверности указанных в них данных до первого мая следующего за отчетным годом» (статья 20 Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете»).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современные тенденции развития мировой экономики связаны с возрастанием роли, информационных технологий и знаний в экономической жизни общества. Экономика меняется, становится более инновационной, а в основе этих изменений лежит использование персональных компьютеров, скоростных телекоммуникаций и Интернет. Наиболее конкурентоспособными сегодня оказываются те страны, которые в состоянии постоянно совершенствоваться с учетом технологических нововведений и внедрять их. На данном этапе развития нашей страны, важно занять свое место в мировом информационном пространстве. Развитие сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) может повысить конкурентоспособность экономики на мировом рынке, а также будет способствовать выводу страны на новый уровень развития, который характеризуется интенсивными структурными сдвигами в пользу высокотехнологичного информационного сектора.

В условиях рыночных отношений одной из основных задач государства является обеспечение нормальных условий деятельности предпринимателей. Однако, наряду с этим, необходимо обеспечивать должный уровень качества услуг и товаров с тем, чтобы предотвратить нанесение ущерба правам и законным интересам, здоровью граждан, общественной безопасности.

Общепризнанно, что увеличение количества различных видов отчетности, представляемых субъектами предпринимательства, зачастую является причиной усложнения и неэффективности их деятельности. В связи с этим, в целях недопущения необоснованного вмешательства в деятельность предпринимателей, законом предусмотрен запрет на установление дополнительных видов отчетности, которые не определены законодательством. Следует отметить, что за истребование статистической отчетности и других документов, не предусмотренных законодательством, либо истребование предусмотренной отчетности вопреки установленным срокам представления предусмотрена административная ответственность.

В целом, прослеживается положительная тенденция сокращения отчетности, представляемой субъектами предпринимательства. Так, в частности, законодательством установлено, что малые предприятия, микрофирмы представляют

отчетность только в органы государственной статистики и налоговые органы на местах по установленным ими формам и ежеквартально. Не допускается ежемесячное запрашивание отчетности у микрофирм и малых предприятий. Подготовленное пособие освещает основной массив законодательства, так или иначе регламентирующего вопросы касающиеся предпринимательской деятельности .

В экономической науке нет общепризнанных определений предпринимателя как экономической категории, которая выражает сущность субъекта предпринимательской деятельности, особого ресурса и фактора процесса воспроизводства. То, что сегодня говорится теоретиками о предпринимательстве, представляет чаще всего некий конгломерат фрагментарных суждений. Одна часть из них базируется на предпосылках неоклассической теории и ведет речь о предпринимательских способностях как одном из факторов производства наряду с трудом и капиталом, не выделяя при этом ничего специфического в этом факторе. Другая же часть представляет собой простое обобщение суммы эмпирических данных, не связанных с концептуальной основой экономической теории.

Формирование рыночных отношений, повышение качества среды бизнеса, появление нового подхода к развитию предпринимательства требуют новой трактовки понятия «предпринимательская деятельность». Нечеткость в определении этого понятия вызвана различиями в культуре, политике, традициях стран, а также в практике развития предпринимательства.

Малое предпринимательство представляет собой неотъемлемый, объективно необходимый элемент любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Оно является вполне самостоятельной и наиболее типичной формой организации экономической жизни со своими особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Его двойственная роль подтверждена результатами анализа присущих малым предприятиям функций, классифицированных на целевые и инструментальные. К целевым функциям, благодаря которым развитие малого предпринимательства является одной из макроэкономических задач государства, отнесены его роль сокращения безработицы, ускорении научно-технического

прогресса, обеспечение социально-политической стабильности в обществе. К инструментальным функциям отнесены использование малого предпринимательства в целях ограничения тенденций монополизации экономики, содействие формированию среднего класса, заполнение малоэффективных для крупного бизнеса сегментов рынка.

Научная трактовка функции предпринимательства, как основного способа осуществления рыночной реформы, помогает выявить взаимосвязь, которая существует между уровнем развития рыночной экономики и уровнем развития предпринимательства. Ее смысл состоит в том, что рыночная экономика и предпринимательство взаимодействуют по типу причинно-следственной связи.

Среди главных ресурсов, позволяющих стране преодолеть экономический спад и вступить на путь стабильного развития, следует выделить предпринимательство, как структуру, гибко встроенную в социально - экономическую систему Узбекистана. Тесное взаимодействие рынка, предпринимательства и государства нужно рассматривать в качестве ядра рационально построенной отечественной экономики.



**I Нормативно-правовые документы и издания имеющие методологическую основу**

- 1 Гражданский кодекс Республики Узбекистан. Введен в действие с 1 марта 1997 года Постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 29.08.1996 г. № 257-I. С изменениями в соответствии с Законом РУз от 20.08.2015 г. № ЗРУ-391
- 2 Налоговый кодекс Республики Узбекистан. Утвержден Законом Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136. С изменениями в соответствии с Законом РУз от 29.12.2016 г. № ЗРУ-41
- 3 Закон Республики Узбекистан от 25.05.2000 г. N 69-II "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности" (Новая редакция с учетом Закона Республики Узбекистан от 02.05.2012 г. n зру-328 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности"»
- 4 Закон Республики Узбекистан «О конкуренции» от 6 января 2012 года №ЗРУ-319 (в редакции Законов Республики Узбекистан от 07.10.2013 г. №ЗРУ-355, 20.01.2014 г. №ЗРУ-365, 20.08.2015 г. №ЗРУ-391, 18.04.2017 г. №ЗРУ-429)
- 5 Указ Президента Республики Узбекистан от 19.06.2017 г. N УП-5087 "О мерах по коренному совершенствованию системы государственной защиты законных интересов бизнеса и дальнейшего развития предпринимательской деятельности"
- 6 Указом Президента утверждена Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах.02.2017 г. № УП-4947
- 7 Указ Президента «О Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий».
- 8 Указ Президента Республики Узбекистан от 29 ноября 2017 года №УП-5264 «Об образовании Министерства инновационного развития Республики Узбекистан» 29.11.2017

- 9 Постановление Президента Республики Узбекистан от 17 августа 2017 года №ПП-3225 «О создании Государственного фонда поддержки развития предпринимательской деятельности»
- 10 Постановление Президента Республики Узбекистан от 27 апреля 2007 года № ПП-630 «О совершенствовании порядка добровольной ликвидации и прекращения деятельности субъектов предпринимательства»
- 11 Постановление Кабинета Министров от 20 августа 2003 г. № 357 «О кардинальном совершенствовании системы регистрационных процедур для организации предпринимательской деятельности
- 12 Постановлением Кабинета Министров от 24.08.2016 г. №275 утверждена новая классификация организаций, относящихся к субъектам малого предпринимательства:[http://www.norma.uz/nashi\\_obzori/chto\\_izmenilos\\_v\\_klassifikacii\\_malogo\\_biznesa1](http://www.norma.uz/nashi_obzori/chto_izmenilos_v_klassifikacii_malogo_biznesa1)
- 13 Мирзиеёв Ш.М. на торжественной церемонии вступления в должность Президента Республики Узбекистан на совместном заседании палат Олий Мажлиса 2018
- 14 Мирзиеёв Ш.М. Доклад Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиеёва на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год  
Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя
- 15 Мирзиёев Ш.М.Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. 07.01.2017 йил. [www.uza.uz](http://www.uza.uz).

## **II Монографии, научные статьи, патенты, сборники научных трудов**

- 16 Абдисаматов Ш.А., Юлдашев Д.Т. Проблемы развития в Республике Узбекистан малого бизнеса и частного предпринимательства // Молодой ученый. – Казань: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство Молодой ученый". - № 4 (108). – 2016. – С. 329-331.

- 17 Благоприятность условий ведения бизнеса. Узбекистан Режим доступа:  
<http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/uzbekistan>
- 18 Бойцова Ю.А., Макашина О.В. Государственная поддержка малого бизнеса за рубежом // Состояние и перспективы развития электро- и технологии Материалы Международной научно-технической конференции, посвященной 175-летию со дня рождения Н.Н. Бенардоса. - 2017. - С. 224-229.
- 19 Буров В.Ю. Теория и методология развития системы государственного противодействия теневой экономической деятельности субъектов малого предпринимательства : автореферат дис. доктора экономических наук : 08.00.05; [Место защиты: С.-Петербург. гос. экон. ун-т]. - Санкт-Петербург, 2015. - 35 с
- 20 Ворожун Е.А. Государственная поддержка предпринимательства в России и за рубежом // Управленческие и маркетинговые аспекты развития субъектов АПК и агропродовольственного рынка Материалы межрегиональной научно-практической конференции, посвященной 45-летию кафедры управления и маркетинга в АПК ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ. - 2016. - С. 27-30.
- 21 "Ведение бизнеса-2017" (Doing Business, Всемирного банка)  
Doing Business in the European Union 2017: Subnational Doing Business. July 13, 2017. - 200 p. рейтинг
- 22 «Ведение бизнеса 2017» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2017/10/20/central-asian-countries-among-top-improvers-in-doing-business-2017-report>, доклад
- 23 Гайнанов Д.А., Розанова Ж.Б. Оценка конкурентоспособности малых предприятий // Вестник Ташкентского государственного экономического университета. - 2017. - № 17. - С. 46-50.
- 24 Грани конкурентоспособности: государство, регион, предприятие, товар: монография / [В. А. Боднар и др.] ; под ред. С. С. Чернова ; Центр развития науч. сотрудничества. – Новосибирск: СИЮПРИНТ, 2008. – 186
- 25 Гришина Н.В. Система управления малым бизнесом на основе

информационных систем // Пути решения насущных проблем маркетинга: ВНПК., 6-7 декабря 2017г. : тезисы докл. – С.182-183.

- 26 Грозный И. С. Теория и практика управления качеством развития промышленных предприятий на основе когерентного подхода: монография. - Наманган, 2014. - 300 с.
- 27 Доклад «Ведение бизнеса 2016»: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2015/10/30/central-asian-countries-among-top-improvers-in-doing-business-2016-report>
- 28 Жаббаров М.Э. Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане // Молодой ученый. - 2015. - № 11 (91). - С. 833-837.
- 29 Курпаяниди К.И. Введение бизнеса 2017: равные возможности для всех» как драйвер регулирования предпринимательской среды // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - Т. 16. - № 3 (462). - С. 533-544.
- 30 Курпаяниди К.И. Некоторые вопросы оценки качества институциональной и предпринимательской среды в Узбекистане // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - № 14 (413). - С. 56-64.
- 31 Мусостова Д.Ш., Бисаева Д.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2016. - № 1 (52). - С. 94-97
- 32 Развитие малого предпринимательства (бизнеса) в Узбекистане: Доля малого предпринимательства (бизнеса) в экономике и ее основных отраслях // Государственный комитет Республики Узбекистан <http://stat.uz/ru/90-interaktivnye-uslugi/ekonomika-v-tsifrakh/773-razvitiye-malogo-predprinimatelstva-biznesa-v-uzbekistane>
- 33 Расулова Н.Н. Государственная поддержка развития малого бизнеса и предпринимательства в Узбекистане // Ученый XXI века. - № 2-2 (2017). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.colloquium-publishing.ru/library/index.php/UCH21VEK/article/view/2541>
- 34 Романовский Д.А., Барбаков О.М. Малый бизнес в странах

БРИКС // Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии Сборник научных трудов. - Тюмень, - 2014. - С. 358-363.

- 35 Развитие малого предпринимательства (бизнеса) в Узбекистане: Доля малого предпринимательства (бизнеса) в экономике и ее основных отраслях // Государственный комитет Республики Узбекистан  
<http://stat.uz/ru/90-interaktivnye-uslugi/ekonomika-v-tsifrakh/773-razvitiie-malogo-predprinimatelstva-biznesa-v-uzbekistane>
- 36 Сатторкулов О. Т., Тошбоев Б. Б. Роль и значение малого бизнеса и частного предпринимательства в экономике Узбекистана // Молодой ученый. — 2015. — №6. — С. 455-458.
- 37 Солодкина Н.А. Программа «конкурентоспособность малых и средних предприятий» (cosme), как основа поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС // Новая наука: От идеи к результату. - 2015. -№ 2. - С. 150-157.

### III Интернет ресурсы

- 38 [www.stat.uz](http://www.stat.uz)
- 39 [www.gov.uz](http://www.gov.uz) –
- 40 <http://qrstat.uz/ktyadr/?lang=ru>
- 41 [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- 42 [https://www.goldenpages.uz/rubrics/?Id=100045\](https://www.goldenpages.uz/rubrics/?Id=100045)
- 43 [www.uza.uz](http://www.uza.uz).
- 44 [www.uza.uz](http://www.uza.uz)
- 45 [www.colleges.usnews](http://www.colleges.usnews)
- 46 [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
- 47 <http://iba-ua.com/ru/>
- 48 <https://wfdsa.org/>
- 49 <http://kommersant.uz/ekspert/neobhodimo-ca-sotrudnichestvo>
- 50 [ttp://www.norma.uz/nashi\\_obzori/chto\\_izmenilos\\_v\\_klassifikacii\\_malogo\\_bizn](http://www.norma.uz/nashi_obzori/chto_izmenilos_v_klassifikacii_malogo_bizn)
- 51 <http://www.search.uz/catalog/science-education/research-institutes.htm>

- 52 <http://www.unicorn.uz/about/>
- 53 <https://www.camara.es>
- 54 <https://mavis.all.biz/group-goods>
- 55 <http://www.promarket.ru>.
- 56 <https://wfdsa.org/>

## ГЛОСАРИЙ

**Авальный кредит.** Форма кредита, при которой банк берет на себя ответственность по обязательствам клиента в форме поручительства по кредиту, платежам, поставкам и т.п.

**Аванс срочный.** Процентный кредит, который должен быть возвращен кредитору в оговоренный срок с предварительным уведомлением.

**Аверажный срок.** Усредненный период поэтапной оплаты кредитов.

**Автокредит.** Приобретение транспортного средства за счет потребительского кредита в размере от 70 до 100% от стоимости автомобиля, где транспортное средство выступает залогом до полного погашения кредитной суммы.

**Автоматически возобновляемый кредит.** Банковский кредит на определенный период, в течении которого допускается постепенная или единовременная выборка кредитных средств и частичное или полное погашение кредита. Внесенные в счет погашения кредита суммы могут вновь заимствоваться вплоть до полного исчерпания суммы кредита. По истечении срока действия кредитного соглашения производится выплата основной суммы долга методом «пули», а также уплачиваются оставшиеся проценты по кредиту. Иногда погашение кредита производится в форме регулярных платежей части основной суммы долга и процентов по нему.

**Аккредитив.** 1. Денежный документ, удостоверяющий право человека, на имя которого он выдан, получить в кредитном учреждении указанную в нем сумму. Денежные аккредитивы являются именными.

2. Способ безналичных расчетов между организациями, при котором банк плательщика дает поручение банку, обслуживающему получателя, оплатить требуемую сумму на основе условий, предусмотренных в аккредитивном заявлении плательщика.

**Акцептный кредит.** Кредит, предоставляемый банками в форме акцепта переводных векселей (тратт), выставляемых на банки экспортёрами и импортёрами. Акцептные кредиты являются одной из форм кредитования внешней торговли. При реализации товара в кредит экспортёры заинтересованы в акцепте векселя крупным банком. Такой вексель в любое время может быть учтен или продан.

**Амортизация кредита.** Процесс постепенного погашения основного долга по ипотечному кредиту и выплаты процентов. Платежи по ипотечному кредиту обычно совершаются ежемесячно. График платежей закрепляется в кредитном договоре между кредитором и заемщиком.

**Андеррайтинг.** 1. Оценка вероятности погашения кредита. Андеррайтинг предполагает изучение и анализ платежеспособности потенциального Заемщика в порядке, установленном Кредитором (банком), а также принятия положительного решения по заявлению на ипотечный кредит или отказ в предоставлении ссуды. При оценке вероятности погашения кредита устанавливаются три основных момента: способность заемщика погасить кредит (оценка уровня доходов заемщика), готовность заемщика погасить кредит (анализ кредитной истории заемщика), и определить, является ли закладываемое имущество достаточным обеспечением для предоставления кредита (анализ результатов независимой оценки имущества). 2. Размещение ценных бумаг по публичной подписке через посредников, функции которых обычно выполняют инвестиционные банки. Последние покупают ценные бумаги у выпускающих их компаний по заранее установленной цене и затем размещают их среди частных или институциональных инвесторов по более высоким ценам.

3. Подписка на акции. 4. Прием недвижимости на страхование.

**Аннуитетный платеж.** 1. Аннуитетный платеж — равновеликие перечисления по кредитным обязательствам через равные промежутки времени. 2. Периодический (ежегодный или ежемесячный) платеж, выплачиваемый заемщиком для погашения долга; предназначен для амортизации займа и процентов по нему.

**Антисипативное начисление процентов.** Начисление процентов в начале каждого периода.

**Банк потребительского кредита** Банк, который функционирует, в основном, за счет кредитов, полученных в коммерческих банках, и выдачи краткосрочных и среднесрочных потребительских кредитов населению.

**Банковская гарантия.** Письменное обязательство банка уплатить определенную сумму получателю по гарантии при наличии условий, предусмотренных данным обязательством. Таким образом, банковская гарантия является формой обеспечения



контрактов, при которой банк гарантирует исполнение должником обязательств перед третьей стороной.

**Банковская ссуда.** Денежные средства банка, предоставленные в кредит с уплатой процента.

**Банковская ставка.** Размер платы банку за пользование денежной ссудой, выраженный в процентах.

**Банковская тайна.** Разновидность коммерческой тайны, которая включает в себя не разглашение информации о состоянии счетов и вкладов клиентов, а также производимых банком операциях. Разглашение банком подобных сведений чревато для клиентов возникновением угроз от конкурентов и преступников.

**Банковский идентификационный номер (БИН).** Уникальный номер, который присваивается банку для его идентификации в рамках платежной системы. Банковский идентификационный номер размещается на пластиковой карте, обычно это первые цифры номера карты. Банковский идентификационный номер определяет платежную систему, а также тип карты в рамках этой платежной системе. Например, все карты VISA начинаются с цифры 4.

**Банковский контроль.** Контроль банка за целевым использованием выданных кредитов либо за расходованием средств неплатежеспособного должника до признания его банкротом.

**Банковский кредит.** Кредит, представляемый банками в денежной форме. Банковский кредит имеет строго целевой и срочный характер. Обычно банки требуют обеспечения кредита. Банковский кредит предоставляется из собственного или привлеченного капитала и осуществляется в форме выдачи ссуд, учета векселей и др.

**Банковский экспортный кредит.** Экспортный кредит, который предоставляется иностранному покупателю банком экспортера.

**Банковский лизинг.** Лизинг, при котором в качестве лизинговой компании выступает банк, приобретающий по заказу лизингополучателя оборудование и сдающий ему это оборудование в аренду.

**Банкротство** Признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

**Беззалоговый кредит.** Кредит, основой которого является поручительство физического или юридического лица, не оставляющего при этом залога.

**Безотзывный кредит.** Кредит, условия которого не могут быть изменены без согласия кредитора и заемщика.

**Бланковый кредит.** Кредит без обеспечения ценными бумагами или материальными ценностями. Бланковыми кредитами пользуются клиенты, имеющие длительные деловые отношения с банком и обладающие высокой платежеспособностью.

**Брокер.** Юридическое лицо, выполняющее роль посредника между покупателями и продавцами ценных бумаг, драгоценных металлов, товаров и т.д. Брокер содействует совершению различных сделок между заинтересованными сторонами — клиентами по их поручению и получает вознаграждение в виде комиссионных.

**Бюро кредитных историй.** Юридическое лицо, осуществляющее в соответствии с законом исключительную деятельность по получению информации из источников формирования кредитных историй, по формированию, хранению и обработке кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов по запросу пользователей кредитных историй.

**Валюта кредита.** Валюта, согласованная и установленная партнерами по кредитному договору. Валюта кредита может не совпадать с валютой погашения кредита. При кредитовании в слабой валюте риск обесценивания задолженности несет кредитор. При кредитовании в сильной валюте рискует заемщик.

**Вексельный кредит.** Форма кредитования банком векселедержателя путем досрочной выплаты ему указанной в векселе суммы, за вычетом процентов за время с момента учета векселя до срока платежа по нему, а также суммы банковской комиссии. При этом векселедержатель передает банку свои права по векселю посредством индоссамента.

**Венчурное финансирование.** Финансирование новых предприятий и новых видов деятельности, которые традиционно считаются высоко рискованными, что не позволяет получить для них финансирование в виде банковского кредита и других общепринятых источников.

**Венчурные операции.** Операции, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений.

Венчурные операции характеризуются повышенной степенью риска.

**Венчурный банк.** Банк, созданный для кредитования рискованных проектов — разработок с неопределенным или весьма отдаленным по времени эффектом. В случае успешного осуществления проектов венчурный банк получает часть учредительского дохода, определенную долю прибыли от внедрения инновации.

**Виртуальная карта.** Разновидность банковской карты, предназначенная для совершения платежей в интернете. Она представляет собой набор реквизитов банковской карты, которые необходимы для осуществления оплаты на интернет-сайтах. Как правило, виртуальная карта выпускается только в электронном виде, то есть без физического носителя.

**Внутри-дневные кредиты.** Кредиты Банка банкам, в регионах с непрерывной или порейсовой обработкой платежных документов, в течение операционного дня. Внутри-дневные кредиты осуществляются путем списания средств с корреспондентского счета банка по платежным документам при отсутствии либо недостаточности средств на счете банка в расчетном подразделении Банка. Предоставление внутриденных кредитов допускается в пределах лимитов рефинансирования, устанавливаемых Кредитным комитетом Банка по каждому банку в отдельности.

**Возобновляемый кредит.** Банковский кредит без фиксированной даты погашения. Банк имеет право раз в году трансформировать возобновляемый кредит в срочный кредит.

**Гарантированная ссуда.** Кредит, предоставленный под эквивалентный в денежном выражении залог.

**Гарантированный кредит.** Кредит, предоставляемый предприятиями друг другу под поручительство (гарантию) банка или правительственных органов.

**Генеральный лизинг.** Договор лизинга, дающий право лизингополучателю дополнять список арендуемого оборудования без дополнительного согласования с лизинговой фирмой.

**Государственный кредит.** В узком смысле — кредит, получаемый государством от юридических и физических лиц в стране и за рубежом в виде государственного займа.

**Грант-эквивалент.** Показатель степени льготности предоставляемого льготного кредита, измеряемый разностью между

льготным и коммерческими кредитами, обеспечивающими кредиту равновеликий доход; равен безвозмездной части кредита. Процентные платежи по кредиту, предоставленному на льготных условиях, можно приравнять к доходу по кредиту, меньшему по размеру, но предоставленному на коммерческих условиях.

**Грант-элемент.** Интегральный показатель в международной статистике, используемый для сопоставления условий предоставления различных кредитов и займов. Грант-элемент учитывает три основных параметра кредитов: срок, льготный период и процентную ставку. Грант-элемент показывает, какую часть платежа в счет погашения долга недополучает кредитор в условиях предоставления кредита на условиях более льготных, чем коммерческие. Грант-элемент есть отношение грант-эквивалента к объему предоставленного кредита.

**Грейс-период.** Льготный период кредитования, в течение которого можно пользоваться заемными средствами бесплатно или под существенно сниженным процентом. Как правило, льготный период имеют кредитные и овердрафтные карты. Продолжительность грейс-периода составляет в среднем от 30 до 90 дней и зависит от того, как банк рассчитывает льготный период.

**Дебетовые проценты.** Компенсация, получаемая банком от клиентов за ссуду.

**Дебиторская задолженность.** Сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит.

**Декурсивное начисление процентов.** Начисление процентов в конце каждого периода. Обычно для долгосрочных ссуд используется декурсивное начисление процентов.

**Делегирование кредита.** Решение, принятое обладающим властью лицом, которому открыт кредит, в пользу подчиненного ему лица с целью передачи ему полномочий принятия решений, касающихся использования определенной части кредита.

**Денежный трансферт.** Совокупность платежных операций, направленных на погашение долга.

**Диверсификация кредитов.** Распределение вкладываемых или кредитуемых в экономику денежных капиталов между разными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход.

**Дилерский кредит.** Однодневный обеспеченный кредит, предоставляемый дилеру, финансирующему свои позиции посредством заимствования у банка денежного рынка.

**Дисконтный пункт** 1. Один процент от суммы кредита. 2. Плата, взимаемая кредитором при выдаче кредита.

**Дискретные проценты.** Проценты, начисляемые за фиксированные и одинаковые интервалы времени.

**Дифференцированный платеж.** Вариант выплаты займа, по которому величина ежемесячных платежей снижается к концу его срока.

**Договор кредитный.** Соглашение между кредитной организацией (кредитором) и заемщиком, в соответствии с которым кредитор обязуется предоставить денежные средства (кредит) в размере и на условиях, предусмотренных этим договором, для приобретения заемщиком объекта недвижимости, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты с нее.

**Договорное списание средств.** Клиентское распоряжение на списание с текущего счета банком ежемесячной суммы на погашение кредита.

**Долгосрочная процентная ставка.** Процентная ставка, взыскиваемая по долгосрочному обязательству. Обычно долгосрочная процентная ставка выше процентной ставки по краткосрочным обязательствам.

**Долгосрочный кредит.** Кредит, предоставляемый на срок свыше года и используемый в основном в качестве инвестиционного капитала.

**Досрочное погашение кредита.** Добровольная выплата заемщиком остатка кредитной задолженности с опережением графика, предусмотренного кредитным договором. Может облагаться штрафными санкциями со стороны банка-кредитора.

**Единоразовая комиссия.** Единоразовая плата банку или другой кредитной организации за услуги по выдаче кредита.

Единоразовая комиссия представляет собой процент, который вы отдаете банку за получение кредита единовременно. Величина единоразовой комиссии за предоставление кредита зависит от суммы и срока кредита, а также от финансового состояния заемщика. Обычно такая комиссия рассчитывается в процентном

соотношении, реже – фиксированной суммой. Комиссия за выдачу кредита в среднем колеблется от 0 до 2% суммы кредита.

**Ежемесячная комиссия от остатка задолженности.** Насчитывается на оставшееся тело кредита каждый месяц и сумма выплат такой комиссии ежемесячно уменьшается. Ежемесячная комиссия – это процент, который вы отдаете банку дополнительно сверх годовой процентной ставки.

Рассчитывается как процентная ставка и также является способом ее уменьшения — для получения равнозначной процентной ставки нужно умножить ежемесячную комиссию на 12 (мес.). Как правило, не превышает 0,4% от остатка задолженности ежемесячно.

**Ежемесячная комиссия от суммы кредита.** Насчитывается на тело кредита и умножается на количество месяцев погашения кредита

Ежемесячная комиссия – это процент, который вы отдаете банку дополнительно сверх годовой процентной ставки.

Это наиболее популярный и наиболее затратный для клиента вид комиссии. Данная комиссия является отличным инструментом уменьшения процентной ставки по кредиту. Чтобы посчитать, сколько Вам придется переплатить банку за год необходимо умножить размер комиссии на 12 (мес.) и величину ссуды.

**Задолженность по основному долгу.** Сумма использованного и еще не погашенного кредита на определенную дату.

**Задолженность по процентам.** Сумма процентов, начисленная на размер задолженности по основному долгу и еще не оплаченная на определенную дату.

**Заем с переменной ставкой.** Заем, предоставляемый по процентной ставке, которая колеблется в зависимости от базовых процентных ставок, таких как учетная ставка или LIBOR.

**Заем с фиксированной процентной ставкой.** Заем, по которому ставка, выплачиваемая заемщиком, фиксируется на весь период его существования.

**Заемщик** 1. Лицо или предприятие, которому выдается ссуда.  
2. Получатель кредита, займа, принимающий на себя обязательство, гарантирующий возвращение полученных средств, оплату предоставленного кредита.

**Закладная.** Долговой инструмент, подтверждающий согласие компании либо физического лица заложить под свой долг принадлежащее ей имущество и дающий кредитору право на

овладение заложенными активами в случае неуплаты долга. Закладная находится у кредитора до момента расчета с должником, после чего она уничтожается. Закладная выпускается в одном экземпляре на все имущество компании.

**Залог.** В гражданском праве — имущество или другие ценности, находящиеся в собственности залогодателя и служащие частичным или полным обеспечением, гарантирующим погашение займа. Залог может быть передан залогодержателю в физической форме или в форме документально зафиксированного права на его получение в виде залогового обязательства.

**Залогодатель** 1. Заемщик кредита (займа, ссуды) на приобретение жилья; 2. Одна из сторон договора о залоге недвижимого имущества (договора об ипотеке), являющаяся должником по обязательству, обеспеченному; ипотекой; 3. Юридическое или физическое лицо, отдающее кредитору принадлежащее ему имущество в залог с целью обеспечения своих обязательств перед ним.

**Залогодержатель.** Кредитор по обеспеченному залогом обязательству, на имя которого оформлен залог имущества или ценных бумаг. Залогодержатель является обладателем залогового права на заложенное имущество.

#### **Заявленная годовая процентная ставка**

Процентная ставка в годовом исчислении, используемая для расчета процентных платежей по займу.

**Идентификация клиента.** Удостоверение личности клиента. При совершении операции в банке клиент обязан предъявить паспорт или другой документ, удостоверяющий личность (заграничный паспорт, военный билет и т.д.). Идентификация клиентов регулируется законом 115-ФЗ, а также положением ЦБ 262-П и направлена на предотвращение мошеннических операций и операций, проводимых в целях «отмывания» и легализации денег. Интернет-банк – это система дистанционного банковского обслуживания через Интернет.

**Инфляция.** Повышение цен на товары.

**Классический метод погашения кредита.** График погашения кредита, при котором основное тело кредита и проценты по нему погашаются равными долями.

При этом уменьшается общая сумма выплат в пользу кредитора. Классический метод расчета предполагает, что в

начальном периоде погашения общая сумма выплат может быть несколько выше, чем при аннуитентном способе.

**Кобрендовая карта.** Карта, которая выпускается банком совместно с одной или несколькими компаниями-партнерами. Использование кобрендовой карты позволяет получать различные скидки и бонусы. Партнерами банка обычно выступают авиакомпании, торговые сети, сотовые операторы и др. Например, оплачивая покупки с помощью кобрендовой карты, вы получаете бонусные суммы, которые затем можно обменять на авиабилет компании-партнера банка.

**Коллекторская компания.** Организация, занимающаяся взиманием задолженности, которая не была в срок выплачена заемщиком в соответствии с заключенным заемщиком договором.

**Комиссионные за обязательство предоставить кредит.** Вознаграждение, выплачиваемое кредитору за юридически оформленное обязательство предоставить средства, которые еще не были выделены.

**Консолидирующий кредит.** Кредит, который объединяет или рефинансирует другие кредиты с целью уменьшения ежемесячных долговых платежей.

**Краткосрочный кредит.** Кредит, выдаваемый на срок до одного года, предназначенный для формирования оборотных средств предприятий и фирм.

**Кредит 1.** Отношение между кредитором и заемщиком, при котором кредитор передает заемщику деньги или вещи, а заемщик обязуется в определенный срок возвратить такую же сумму денег или равное количество вещей того же рода и качества. **2.** Сумма денег, переданная взаймы.

**Кредитная информация.** Справка о полученных заемщиком в прошлом кредитах, выдаваемая кредитором для того, чтобы заемщик мог увеличить размер текущей кредитной линии или добиться открытия новых кредитных линий.

**Кредитная история заемщика.** Данные, свидетельствующие о том, насколько хорошо соблюдаются заемщиком правила заимствования и исполнения обязательств, вытекающих из условий кредитных сделок. Внутренний документ банка, характеризующий финансовое состояние клиента, аккуратность возврата кредитов и пр.



**Кредитная карточка.** Именной денежный документ, выпущенный кредитным учреждением, удостоверяющий наличие у владельца кредитной карточки счета в этом учреждении и/или возобновляемого кредита. Кредитная карточка дает ее владельцу право осуществлять платежи за приобретаемые товары и услуги без использования наличных денег, путем предъявления карточки в учреждениях, получивших право рассчитываться по ней. Фактические расчеты с торговыми предприятиями или предприятиями сферы услуг за держателя кредитной карточки производит выдавшее ее учреждение путем перевода средств со счета владельца кредитной карточки на счет получателя платежа.

**Кредитная линия.** Предоставление заемщику юридически оформленного обязательства кредитного учреждения выдавать ему в течение некоторого времени кредиты (открыть кредитную линию) в пределах согласованного лимита. Соглашения о предоставлении кредитной линии и возобновляемого кредита дают заемщику возможность использовать полученные средства для различных целей.

**Кредитная экспансия.** Интенсивное расширение кредитных операций банков с целью извлечения дополнительной прибыли.

**Кредитное агентство.** Организация, осуществляющая сбор и распространение информации о платежеспособности компании или отдельных лиц.

**Кредитное поручительство.** Предел, по которому банк гарантирует состоятельность своего клиента при проведении им финансово-коммерческих операций с третьим лицом. Кредитное поручительство — практически — один из видов кредитных операций.

**Кредитное расследование.** Оценка способности и готовности потенциального заемщика погасить ссуду.

**Кредитное страхование.** Страхование на случай смерти лица, оформившего покупку в кредит. Если застрахованный умирает, не успев погасить кредит, то задолженность покрывается за счет страховой суммы. Договоры кредитного страхования заключаются с условием постепенно снижающейся страховой суммы вслед за постепенным погашением размера долга.

**Кредитные каникулы.** Время, в которое заемщик освобождается от платежей по кредиту в силу тяжёлого финансового положения. За услугу банк берёт определенную плату.

**Кредитные операции.** Отношения между кредитором и заемщиком по предоставлению первым последнему определенной суммы денежных средств на условиях платности, срочности и возвратности.

Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы: активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды, и пассивные, когда банк выступает в лице заемщика, привлекая деньги от клиентов и других банков в банк на условиях платности, срочности и возвратности.

Выделяются и две основные формы осуществления кредитных операций: ссуды и депозиты. Соответственно активные и пассивные кредитные операции банков могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещенных в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих юридических и физических лиц, включая клиентов и иные банки, и ссудные операции по получению межбанковского кредита.

Исходя из указанных характеристик можно условно подчеркнуть различие между кредитными и ссудными операциями, кредитом и ссудой. Кредит — более широкое понятие, предполагающее наличие разных форм организации кредитных отношений, как формирующих источники средств банка, так и представляющих одну из форм их вложения. Ссуда же является лишь одной из форм организации кредитных отношений, возникновение которых сопровождается открытием ссудного счета.

**Кредитный брокер.** Посредник между заемщиком и банком, оказывающий помощь в оформлении кредита.

**Кредитный комитет.** Коллегиальный орган принятия кредитных решений в банке, одобряющий или отклоняющий кандидатуры конкретных заемщиков и утверждающий конкретные условия кредитования каждого из них.

**Кредитный портфель банка.** Совокупность выданных кредитов банка, которые классифицированы по критериям, связанным с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него.

Кредитный портфель банка составляют остатки средств по балансовым счетам по краткосрочным, долгосрочным и

просроченным кредитам. Это объемные характеристики кредитного портфеля банка. Качественные характеристики используются для оценки обеспечения банком возвратности кредитов и сокращения размера кредитных рисков, т. е. не возврата суммы основного долга по кредиту и процентов по нему.

**Кредитор.** Физическое или юридическое лицо, предоставляющее ссуду дебитору и имеющее право требовать от дебитора ее возврата или исполнения других обязательств. Кредитор — в гражданском праве — сторона в обязательстве, которая имеет право требовать от другой стороны (должника) исполнения обязанности: — совершить определенное действие: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенных действий. В двусторонних договорах кредиторами являются обе стороны.

**Кредитоспособность.** Совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемые способностью заемщика возвратить кредит в срок и в полной сумме.

**Лизинг.** Вид инвестиционной деятельности, при которой лизингодатель приобретает имущество с целью передать его в аренду лизингополучателю. В отличие от кредитной схемы, когда компания обращается в банк за кредитом и на заемные средства приобретает необходимое имущество, в лизинговой схеме организация обращается в специализированную лизинговую компанию, которая для нее покупает требуемое имущество и передает его в долгосрочную аренду.

**Лимит кредитования.** Ограничение на размер ссуды при банковском кредите.

**Лимит овердрафта.** Установленная сумма превышения клиентом остатка по текущему счёту.

**Ломбардный кредит.** Вид краткосрочного кредита, который предоставляется под залог ценного имущества. Занимаются таким видом кредитования специальные финансовые учреждения — ломбарды. По сравнению с банками в ломбардах процедура получения займа значительно упрощена: ломбардный кредит может взять любой гражданин, достигший 18-летнего возраста и имеющий при себе паспорт.

**Льготный кредит.** Кредит на длительный срок по ставке ниже рыночного уровня.

**Мораторий на досрочное погашение кредита.** Период, при котором приостанавливаются выплаты для досрочного погашения кредита.

**Негарантированный кредит.** Кредит, выданный без соответствующей гарантии со стороны дебитора.

**Непрерывный овердрафт.** Вид овердрафта, при котором предусматривается полное погашение задолженности по каждой части используемого кредитного лимита до окончания оговоренного срока. Таким образом, срок пользования каждой частью кредита не превышает определенного значения, составляющего, как правило, до 30 дней. Кредит в форме непрерывного овердрафта позволяет заемщикам пользоваться заемными средствами без необходимости периодически полностью выплачивать задолженность.

**Неустойка.** Сумма денег в виде пени и штрафа, которую заемщику необходимо заплатить в пользу банка по причине невыполнения им условий кредитного договора.

**Номинальная процентная ставка.** Процентная ставка, исчисленная без учета инфляции.

**Обеспечение кредита.** Ценные бумаги и другая ликвидная собственность, предлагаемые в качестве гарантии возвратности кредита.

**Обращение взыскания.** Процедура передачи кредитору прав собственности на заложенное имущество.

**Овердрафт.** Кредит, полученный путем выписки чека или платежного поручения на сумму, превышающую остаток средств на счете. Кредит по овердрафту оговаривается при открытии счета и не может превышать фиксированной суммы.

**Овернайт.** Стандартный срок привлечения или размещения кредитных ресурсов на одни сутки.

**Отсрочка погашения ссуды.** Продление первоначально установленного срока возврата ссуды, предоставляемая по мотивированному ходатайству.

**Перевод долга.** Замена должника по краткосрочным или долгосрочным обязательствам, которая осуществляется при заключении соглашения между первоначальным заемщиком и новым должником в присутствии кредитора.

**Период начисления.** Интервал времени, за который начисляют проценты.

**ПИН-код.** Персональный идентификационный номер, являющийся секретным кодом банковской карты. Длина ПИН-кода может варьироваться от 4 до 12 символов, но чаще всего состоит из 4-х цифр. Код является электронным аналогом личной подписи владельца карты и служит для идентификации личности ее держателя при проведении финансовых операций.

**Плавающая процентная ставка.** Процентная ставка по кредитам, размер которой периодически пересматривается через согласованные промежутки времени (процентные периоды). При использовании плавающей ставки процентный риск несет заемщик. Обычно плавающие процентные ставки применяются в условиях высоких темпов инфляции, быстрого роста и резких колебаний уровня ссудного процента, а также на международном облигационном рынке.

**Платежеспособность заемщика.** Способность заемщика своевременно погасить кредит. Предполагает анализ доходов и расходов.

**Платежи по кредиту.** Способ платежей, которые подразделяются на ежемесячные платежи равными долями или где начисление процентов приходится на остаток задолженности по кредиту.

**Погашение кредита.** Возвращение кредита в денежной форме, включающей погашение основной части долга и процентных начислений, а также других платежей в соответствии с условиями кредитного соглашения.

**Полная стоимость кредита.** Платежи заемщика по кредитному договору, размеры и сроки уплаты которых известны на момент его заключения, в том числе с учётом платежей в пользу третьих лиц, определённых договором, если обязанность заемщика по таким платежам вытекает из условий договора.

**Поручитель по кредитным обязательствам.** Возложение обязанностей на физическое или юридическое лицо по погашению кредита, если заемщик не может самостоятельно оплачивать кредит по каким-либо обстоятельствам.

**Потребительский кредит.** Кредит, предоставляемый физическим лицам для приобретения в рассрочку предметов личного потребления. По форме погашения различают потребительский кредит с разовым погашением и потребительские кредиты с рассрочкой платежа.

**Пролонгация кредита.** Продление срока кредита путем выдачи новой ссуды взамен старой.

**Просроченный кредит.** Кредит, не возвращенный кредитору в срок.

**Процент.** Дополнительная сумма в долевом исчислении, уплачиваемая должником кредитору за пользование финансовыми средствами. На практике начисление процентов всегда производится в дискретные моменты времени.

**Процент по неустойке.** Процент, оплачиваемый по кредиту, который не был возвращен в обусловленный срок.

**Процентная ставка.** Плата за кредит в процентном выражении к сумме кредита в расчете на определенный период времени: год, месяц и т.д. Процентные ставки зависят от количества денег в обращении, спроса на заемные средства, политики правительства, оценки кредитором риска невозвращения займа, периода займа и курса национальной валюты. Различают долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные, фиксированные и плавающие процентные ставки.

**Расчеты кредитными карточками.** Безналичные расчеты, при которых банки берут на себя риск немедленной оплаты товаров и услуг, приобретаемых их клиентами. Обычно кредит банка погашается в месячный срок, за просрочку начисляются проценты на сумму долга.

**Реализация залога.** Востребование гарантий под выданный кредит в случае, когда залогодатель теряет платежеспособность.

**Реальная процентная ставка.** Процентная ставка, очищенная от инфляции. Реальная процентная ставка вычисляется как разница между номинальной процентной ставкой и уровнем инфляции.

**Реверсия.** Временная передача кредитору каких-либо ценностей для обеспечения обязательства, возвращаемых после погашения этого обязательства.

**Револьверная кредитная карточка.** Кредитная карточка с самовозобновляющимся по мере погашения долга кредитом.

**Револьверный кредит.** Многократный кредит, возобновляемый после каждого соответствующего погашения. Возобновляемый кредит. Обычно револьверный кредит применяется на национальных и мировом рынках ссудных капиталов, он предоставляется в пределах установленного лимита задолженности и сроков погашения автоматически без

дополнительных переговоров между сторонами кредитного соглашения. Соглашение о предоставлении револьверного кредита оформляется аналогично кредитной линии.

**Реструктуризация.** Значительное изменение договора на ссуду, которое обычно приводит к улучшению кредитных условий.

Рефинансирование (или перекредитование)

Погашение ссуды за счет взятия новой ссуды на условиях, которые заемщику более выгодны.

**Сделка РЕПО.** (от англ. «repurchase agreement» (REPO) — соглашение об обратной покупке) – договор продажи имущества с последующим его приобретением по фиксированной стоимости, где основной операции РЕПО является временное предоставление денежных средств заемщику, взамен на временное владение его имуществом.

**Секьюритизация.** Выпуск ценных бумаг, обеспеченных пулом кредитов.

**Сила роста.** Особый вид сложной процентной ставки при непрерывном начислении процентов.

**Синдицированный кредит.** Кредит, предоставляемый несколькими кредиторами одному заемщику.

**Скоринг физических лиц.** Метод оценки риска кредитования, основанный на различных характеристиках клиентов, таких как личный доход, возраст, семейное положение.

**Сложная процентная ставка.** Процентная ставка, которая применяется к сумме с процентами, начисленными в предыдущем периоде. Обычно сложные процентные ставки используются для долгосрочных ссуд со сроком более года. При сложной процентной ставке процентный платеж в каждом расчетном периоде добавляется к капиталу предыдущего периода, а процентный платеж в последующем периоде начисляется уже на эту наращенную величину первоначального капитала.

**Созаемщик.** Лицо, которое наравне с заемщиком участвует в получении кредита и несет с ним перед банком солидарную ответственность по погашению долга. Таким образом, созаемщик имеет равные права и обязанности с заемщиком. Как правило, созаемщики привлекаются банком при кредитовании на большие суммы т.к. доходы созаемщика учитываются вместе с доходами заемщика при определении суммы кредита.

**Срок использования кредита.** Время, в течение которого заемщик использует кредит для оплаты своих обязательств.

**Срок кредита.** Время, на которое выдается кредит. Различают: полный срок кредита, срок использования кредита, льготный период, срок погашения кредита.

**Срок погашения кредита.** Время, в течение которого происходит выплата основного долга, процентов и комиссий, начисленных по кредиту.

**Срочный кредит.** Банковский кредит, обычно с плавающей процентной ставкой, срок погашения которого составляет от 2 до 10 лет и погашение происходит по заранее составленному графику.

**Ссудный счет.** Персональный счет заемщика, открываемый в банке-кредиторе для перечисления кредитных средств и для последующего зачисления на него платежей по кредиту.

**Ставка LIBOR.** Средневзвешенная ставка рефинансирования кредитов, устанавливаемая Лондонской межбанковской биржей.

**Ставка MosPrime.** Является независимой индикативной ставкой, рассчитывается Национальной валютной ассоциацией (НВА) на основе ставок предоставления рублевых депозитов, объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам. При включении банков в список для формирования ставки MosPrime принимается во внимание их репутация, финансовое положение, объем операций и наличие опыта работы на московском денежном рынке.

**Стоимость кредита.** Сумма, которую заемщик уплачивает за пользование кредитом. Основная часть стоимости кредита — часть стоимости, которая выплачивается непосредственно кредитору. Дополнительная часть стоимости кредита — часть стоимости, которая поступает третьим лицам. В цену поставляемого товара могут также включаться скрытые элементы стоимости кредита, компенсирующие для кредиторов уменьшение номинального размера процентной ставки.

**Страхование кредитов.** Страхование направленное на уменьшение или устранение кредитного риска. Страхование кредитов защищает интересы продавца или кредитора в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам. Договор страхования гарантирует возврат денег кредитору в случае некредитоспособности дебитора.



**Сумма кредита.** Объем денежных ресурсов в соответствующей валюте, который кредитные учреждения предоставляют заемщикам.

**Сублизинг.** Лизинг, при котором основной лизингодатель, действуя через посредника, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. Обычно посредник также является лизинговой компанией. При этом в лизинговом договоре предусматривается, что в случае неплатежеспособности посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Международные сублизинговые сделки используют комбинацию налоговых выгод в двух и более странах.

**Субституция.** Замена одного вида обеспечения кредита другим обеспечением.

**Транзакция.** Операция, которая совершается клиентом банка с использованием банковской карты. Требования к заемщику – условия, предъявляемые к клиенту банка, который запрашивает кредит. К ним относятся возраст, гражданство, наличие регистрации, достаточной заработной платы и т.д.

**Транш (или кредитная линия).** Доля платежной суммы заемщика на определенный период времени.

**Целевой кредит.** Кредит, предоставление которого обусловлено не только условием своевременного возврата ссуды и выплаты процентов по ней, но и дополнительными условиями, выдвигаемыми кредитором.

**Центральный Каталог Кредитных Историй.** База хранения кредитных историй клиентов.

**Эквайринг.** Комплекс услуг по приему пластиковых карт к оплате в торговых точках. Эквайринг осуществляется банком, который устанавливает в торгово-сервисных предприятиях оборудование для приема пластиковых карт и проводит расчеты по операциям с их использованием. В зависимости от организации может использоваться такое оборудование: платёжные терминалы (POS-терминал), импринтеры или кассовые аппараты, оснащенные специальными программами.

**Эффективная ставка.** Ставка по процентам, которая содержит расходы клиента по обслуживанию и дополнительные комиссионные платежи за весь срок использования кредита.

## **ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**1. Занимайся любимым делом.** Найди свое истинное увлечение и изменяй мир к лучшему. Единственный способ делать работу хорошо – это любить ее.

**2. Будь не таким, как все!.** Мысли нестандартно. Лучше быть пиратом, чем военным моряком.

**3. Чем бы ты не занимался, старайся все сделать как можно лучше.** Успех влечет за собой другой успех, поэтому во всем стремись к успеху. Нанимай на работу людей, которые обожают стремиться к совершенству.

**4. Делай SWOT анализ.** Как только ты создашь или придешь на работу в компанию, составь список сильных и слабых сторон, как своих, так и компании.

**5. Будь предприимчив.** Ищи возможности для совершения большого прорыва. Найди набор идей, требующих быстрых и решительных действий, и прыгни в это окно. Зачастую самое трудное – сделать первый шаг. Просто сделай его. Имей смелость следовать велениям своих сердца и интуиции.

**6. Начинай с малого, но мечтай о великом.** Не занимайся одновременно слишком многими вещами. Займись сначала немногими простыми делами, и постепенно переходи к более сложным. И всегда думай о будущем.

**7. Стремись стать лидером на рынке.** Чем бы ты ни занимался, у тебя должна быть самая передовая технология, и она должна находиться у тебя под контролем. Если существует более передовая технология, используй ее, не обращая внимания на то, что больше ее никто не использует. Будь первым и сделай эту технологию стандартом в отрасли.

**8. Концентрируйся на достижении результата,** поскольку люди оценивают тебя по результатам твоей работы. Будь образцом качества. Некоторые люди не ожидают увидеть где-то рабочую среду, в которой от сотрудников ожидаются только выдающиеся результаты. Поэтому рекламируй это свое конкурентное преимущество. Если потенциальные покупатели не узнают об этом, они не купят твой продукт. Особое внимание обращай на дизайн.

**9. Стремись получать обратную связь из разнообразных источников.** Каждый человек скажет тебе что-то полезное. Сосредоточься на тех, кто используют твой продукт – в первую очередь слушай своих покупателей.

**10. Вводи инновации.** Именно инновации отличают лидера от последователей. Трать 50% своего времени на создание новых вещей, но при этом говори «нет» тысяче идей, чтобы не оказалось так, что ты вовлечен в слишком большое число инноваций. Концентрируйся на по-настоящему важных проектах. Нанимай людей, которые хотят создавать лучшие в мире вещи. Создай **корпоративную культуру**, нацеленную на создание инновационных продуктов. Во многих компаниях работает множество прекрасных инженеров и сообразительных людей. Однако, в конечном итоге, должна быть некая гравитационная сила, которая их всех объединяет.

**Справочная информация о банках Узбекистана.**

- Национальный Банк ВЭД РУз
- АКБ "Агробанк"
- АК "Алокабанк"
- ГАКБ "Асака" ОАО
- АКБ «AsiaAlliancebank»
- АКБ "Узпромстройбанк"
- АК Народный банк (Халқ банк)
- АКБ «InvestFinanceBank»
- АКБ "Микрокредитбанк"
- АКИБ "Ипотекабанк"
- АО "KDB BankUzbekistan"
- АКБ "Кишлоккурилиш банк"
- ЧАБ "Трастбанк"
- АКБ «AsiaAlliancebank»
- АО "Узбекско-Турецкий банк"
- АК "Туронбанк"
- ЧАКБ "UniversalBank"
- АКБ "Савдогар"
- АИКБ "ИпакЙўли"
- ЧАКБ "OrientFinans"
- ЧАКБ "RAVNAQ-BANK"
- АКБ "Капиталбанк"
- АКБ "Namkorbank"
- ЧАКБ "Даврбанк"
- ЧАКБ "Туркистон"
- ЧАКБ «Hi-TechBank»

Название	Национальный Банк ВЭД РУз
Лицензии	№22 от 25.10.1991г.
Телефон	(998 71) 233-60-70, 235-90-60
Телефон доверия	8 (371) 234-14-14, 234-90-60, 235-90-60
Факс	(+998-71) 235-90-20
Сайт	<a href="http://www.nbu.com">www.nbu.com</a>
Адрес	г. Ташкент, 100084, ул. А. Темура, 101

**Лизинговые компании Узбекистана**

<b>НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ</b>	<b>АДРЕС</b>	<b>ТЕЛЕФОН/С АЙТ</b>
<b>«SIRIUS LIZING» ООО</b>	Индекс: 100135 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Яккасарайский проезд 4-й М.ТАРОБИЙ, 10/8	Тел.: (+99895) 1943424; (+99890) 3499922
<b>«ASAKA-TRANS LEASING» ООО</b>	Индекс: 100100 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Яккасарайский проезд 1-й МУКИМИ, 9	Тел.: 1203959; 1204094 Факс: 1203959 <a href="http://www.atl.uz">www.atl.uz</a>
<b>«IMAGINE» ООО</b>	Индекс: 100084 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Юнусабадский ул. АХМАДА, 12	Тел.: 2317251; (+99893) 5021702; (+99893) 5021701; (+99893) 5021705; (+99893) 5021709 Факс: 2317251 <a href="http://www.imagine-group.uz">www.imagine-g roup.uz</a>
<b>«MEDITECH»</b>	Индекс: 100050 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирзо — Улугбекский ул. ТЕМУРА МАЛИКА, 146/408	Код региона (внутр.): 371 Тел.: 2699339; (+99890) 9258822 <a href="http://www.meditech.uz">www.meditech. uz</a>

<p><b>«ALL LEASING» TM</b></p>	<p>Индекс: 100170 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирзо — Улугбекский ул. БУЮК ИПАК ЙУЛИ, 77</p>	<p>Код региона (внутр.): 371 Тел.: 2673225; (+99890) 1681005 Факс: 2673034 <a href="http://www.all-leasing.uz">www.all-leasing.uz</a></p>
<p><b>«HUMO LIZING» OOO</b></p>	<p>Индекс: 100097 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский проспект БУНЁДКОР, 42/808</p>	<p>Тел.: (+99899) 8584411; (+99899) 8583311</p>
<p><b>«ALLIANCE-LEASING» AO</b></p>	<p>Страна: Узбекистан Город: УРТА-ЧИРЧИКСКИЙ Р-Н пос. КУМОВУЛ, 196</p>	<p>Тел.: (+99895) 1444704; (371) 2355908; (+99895) 2355908 <a href="http://www.alliance-leasing.uz">www.alliance-leasing.uz</a></p>
<p><b>«ARGOS LEASING» OOO</b></p>	<p>Индекс: 100077 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирзо — Улугбекский проспект МИРЗО УЛУГБЕКА, 61/18</p>	<p>Тел.: (+99890) 3176989; (+99890) 9812636 <a href="http://www.argos.gl.uz">www.argos.gl.uz</a></p>
<p><b>«ARTUM LEASING GROUP» OOO</b></p>	<p>Индекс: 100031 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. АФРОСИАБ, 4А</p>	<p>Тел.: (+99890) 9401500; (+99890) 9401400 Факс: 2522973; 2522578 <a href="http://www.artum.uz">www.artum.uz</a></p>
<p><b>«AUTO FINANCE LEASING» OOO</b></p>	<p>Индекс: 100090 Страна: Узбекистан</p>	<p>Тел.: (+99890) 9080990;</p>

	Город: ТАШКЕНТ Район: Яккасарайский ул. БАБУРА, 77	(+99890) 9094089; 2300990 <a href="http://www.afl.uz">www.afl.uz</a>
<b>«AVTO LOAN ADVICE» ООО</b>	Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский массив ЧИЛАНЗАР-20А, 74	Тел.: (+99890) 9036555; (+99899) 8111134
<b>«BIZNES-INFO LIZING» ООО</b>	Индекс: 100031 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. АФРОСИАБ, 2	Тел.: 2568885; (+99890) 3581110
<b>«BUSINESS LEASING» ИП ООО</b>	Индекс: 100031 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Яккасарайский проезд РАКАТБОШИ, 37	Тел.: 1203040; 1293040 Факс: 1203040
<b>«CAPITAL TRAST» ООО</b>	Индекс: 100135 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский проспект БУНЁДКОР, 52А	Тел.: (+99890) 9987311
<b>«CHINA LEASING IMPEX» ООО</b>	Индекс: 220100 Страна: Узбекистан Город: УРГЕНЧ ул. АЛЬ-ХОРЕЗМИ, 79	Тел.: (+99890) 4380770; (+99890) 7370404 Факс: 7705545
<b>«DELTA LEASING» ООО</b>	Индекс: 100135 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский проспект БУНЁДКОР, 52А	Тел.: 2005588 Факс: 2005599 <a href="http://www.deltaleasing.uz">www.deltaleasing.uz</a>
<b>«ELDARADO SERVIS» ООО</b>	Индекс: 100097 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ	Тел.: (+99890) 9279060; (+99890)

	Район: Мирзо — Улугбекский проспект БУНЁДКОР, 42/808	9716226
<b>«EXPRESS GOLD LEASING» ООО</b>	Индекс: 100128 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Шайхонтохурский ул. ЗУЛЬФИЯХАНУМ, 2/1	Тел.: 2416333; (+99893) 5569306; (+99890) 9598767
<b>«EXTRA-LEASING» ООО</b>	Индекс: 100033 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Бектемирский ул. ОЛТИНТОПГАН, 22	Тел.: 2928736; (+99890) 1678180
<b>«FERON LEASING» ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ</b>	Индекс: 100000 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Юнусабадский ул. НИЁЗБЕК ЙУЛИ, 1	Тел.: 1504030 Факс: 1504030
<b>«GLOBAL CAPITAL LEASING» ООО</b>	Индекс: 100015 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. АЙБЕКА, 20/109	Тел.: 2000054; (+99893) 5554080 <a href="http://www.gcl.uz">www.gcl.uz</a>
<b>«НАМКОРМАЗЛИЗИНГ» ООО</b>	Индекс: 100096 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский ул. МУКИМИ, 178/62	Тел.: 2882353 Факс: 2882353
<b>«INFINLEASING» ООО</b>	Индекс: 100015 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. ФИДОКОР (бывш.Чехова), 10	Тел.: 1405000 Факс: 1405007 <a href="http://www.infinleasing.uz">www.infinleasing.uz</a>
<b>«INTERMED LEASING» ООО</b>	Индекс: 100000 Страна: Узбекистан	Тел.: 1504747; 2394747



	Город: ТАШКЕНТ Район: Мирзо — Улугбекский пл. Х.АЛИМДЖАНА, восточная сторона, 11А	Факс: 1504707
<b>«LIME PRODUCTION» ЧП</b>	Индекс: 100084 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Юнусабадский проспект АМИРА ТЕМУРА, 110	Тел.: (+99897) 7077171; (+99890) 3201115; (+99890) 9195050
<b>«LUX COMFORT» ООО</b>	Индекс: 100060 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. ШАХРИСАБЗ, 15/43	Тел.: (+99895) 1992962; 2522962
<b>«O'ZAVTOSANOAT -LEASING» ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ</b>	Индекс: 100060 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. НУКУССКАЯ, 8/401	Тел.: 2548512; 2548517; 2548528; (+99897) 7018304 Факс: 2548531; 2548529 <a href="http://www.uzlk.uz">www.uzlk.uz</a>
<b>«O'ZTRANSLIZING » УП</b>	Индекс: 100128 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Шайхонтохурский ул. А.КАДЫРИ, 35	Тел.: 2418167 Факс: 2418167
<b>«ORIENT FINANCE BUSINESS» ООО</b>	Индекс: 100031 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. АФРОСИАБ, 4Б/407	Тел.: 1506040; 1506041
<b>«ORIENT LEASING»</b>	Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ	Тел.: 2344500; 2356565

	Район: Юнусабадский массив КИЁТ (Ц-5), 54/22	Факс: 2344500 <a href="http://www.orientleasing.uz">www.orientleasing.uz</a>
<b>«ORION AUTO-TECH LEASING» ООО</b>	Индекс: 100207 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Сергелийский ул. ЯНГИ СЕРГЕЛИ ЙУЛИ, 23/8	Тел.: 2151438; (+99898) 3634488 Факс: 2151438
<b>«PARTNER BUSINESS LEASING» ООО</b>	Индекс: 171401 Страна: Узбекистан Город: САМАРКАНД ул. КОШГАРИЙ, 49	Тел.: (+99891) 5488566; 2400701; 2400700
<b>«PAKHTA-LIZING» ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ</b>	Индекс: 100081 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский ул. КИЧИК ХАЛКА ЙУЛИ (МАЛАЯ КОЛЬЦЕВАЯ), 52	Тел.: 1501056; (+99895) 1770216; (+99895) 1771056 Факс: 1501056 <a href="http://www.mail.paxtalizing.uz">www.mail.paxtalizing.uz</a>
<b>«PERFECT HAPPINES» ООО</b>	Индекс: 100000 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ ул. АСАКА, 15	Тел.: (+99895) 1946612; (+99895) 1946984 Факс: 2524191 <a href="http://www.uzlizing.uz">www.uzlizing.uz</a>
<b>«PREMIUM LEASING»</b>	Индекс: 100029 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. БУХАРА, 26	Тел.: 2360055; (+99893) 5909999 Факс: 2360055
<b>«QURILISH-LIZING» ООО</b>	Индекс: 100044 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ	Тел.: 2505104; 2508591 Факс: 2507314

	Район: Сергелийский ул. ОЛТИН ВОДИЙ, 29А	<a href="http://www.qurilish-lizing.com">www.qurilish-lizing.com</a>
<b>«QURILISHMASHLIZING»</b>	Индекс: 100170 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирзо — Улугбекский проспект МУСТАКИЛЛИК, 105	Тел.: 2681010 Факс: 2680840 <a href="http://www.qml.uz">www.qml.uz</a>
<b>«SAB LIZING»</b>	Индекс: 100135 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский проспект БУНЁДКОР, 52	Тел.: (+99897) 7111515; (+99895) 1448383 <a href="http://www.sableasing.uz">www.sableasing.uz</a>
<b>«SHOSH INVEST CROUP» ООО</b>	Индекс: 100185 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский ул. СУГАЛЛИ-ОТА, 3	Тел.: (+99890) 9733986; 2984659 Факс: 2984659 <a href="http://www.shoshinvest.uz">www.shoshinvest.uz</a>
<b>«SKY LEASING»</b>	Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Юнусабадский ул. ЗАРАФШАН, 17/309	Тел.: (+99890) 1680526; 2331066 Факс: 2331066 <a href="http://www.skyleasing.gl.uz">www.skyleasing.gl.uz</a>
<b>«TAIBA LEASING» ИП ООО</b>	Индекс: 100084 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Юнусабадский проспект АМИРА ТЕМУРА, 107Б	Тел.: 1404448; 1404449 Факс: 1404448 <a href="http://www.taibaleasing.com">www.taibaleasing.com</a>
<b>«TEXNO LEASING» ООО</b>	Индекс: 100043 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ	Тел.: (+99895) 1453133; (+99890)

	Район: Чиланзарский массив ЧИЛАНЗАР-Е, 8/2	9703133 <a href="http://www.texnoleasing.uz">www.texnoleasing.uz</a>
<b>«TOSHKENT AVTO AGENT» OOO</b>	Индекс: 100085 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Сергелийский ул. ЯНГИ СЕРГЕЛИ ЙУЛИ, 1	Тел.: 2000018; 2317500 <a href="http://www.uzlizing.uz">www.uzlizing.uz</a>
<b>«TRAST LEASING» OOO</b>	Индекс: 100015 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирабадский ул. АЙБЕКА, 38/303	Тел.: 1405522; 1405533 Факс: 1405522 <a href="http://www.trastleasing.uz">www.trastleasing.uz</a>
<b>«UZBEK LEASING INTERNATIONAL A.O.»AO</b>	Индекс: 100066 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Чиланзарский ул. БЕШАГАЧ, 1	Тел.: 1200202; 1407743; 2444107 Факс: 1403774 <a href="http://www.uzbekleasing.uz">www.uzbekleasing.uz</a>
<b>«UZMASHLIZING» ДП OOO</b>	Индекс: 100011 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Шайхонтохурский ул. АБАЯ, 4А	Тел.: 2445503; 2445884; 2446134 Факс: 2445515 <a href="http://www.uzmashlizing.uz">www.uzmashlizing.uz</a>
<b>«UZMED-LIZING» AO</b>	Индекс: 100000 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Мирзо — Улугбекский пл. Х.АЛИМДЖАНА, восточная сторона, 11А	Тел.: (+99898) 3637794; 1503311 <a href="http://www.uml.uz">www.uml.uz</a>
<b>«WEST CONSULT» OOO</b>	Индекс: 100025 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Яккасарайский	Тел.: (+99890) 9980990; (+99897) 7330990;

	ул. КИЧИК ХАЛКА ЙУЛИ (МАЛАЯ КОЛЬЦЕВАЯ), 9	2501523 <a href="http://www.westcom.uz">www.westcom.uz</a>
<b>«WEST LEASING» ООО</b>	Индекс: 100090 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Яккасарайский ул. КИЧИК ХАЛКА ЙУЛИ (МАЛАЯ КОЛЬЦЕВАЯ), 9	Тел.: (+99890) 9980990; (+99897) 7750990; (+99897) 7350990 Факс: 2501523 <a href="http://www.westcom.uz">www.westcom.uz</a>
<b>«УЗАГРОЛИЗИНГ» АО</b>	Индекс: 100011 Страна: Узбекистан Город: ТАШКЕНТ Район: Шайхонтохурский ул. АБАЯ, 4А	Тел.: 2446273; 2006273 <a href="http://www.uzagroleasing.uz">www.uzagroleasing.uz</a>

**Микрокредитные организации**

1.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Эхтиром плюс» Ферганская область, г. Коканд, улица Туркистанская, 6, Лицензия № 1, 2007-05-25;

2.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Сабр», Самаркандская область, г. Самарканд, улица Узбекистанская, 74, Лицензия № 3, 2007-08-24;

3.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Капитал плюс», г. Ташкент, Шайхантахурский район, улица А. Навоий 30-Б, Лицензия № 4 , 2007-09-28;

4.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Кафолатлисармоя», 200118. Бухарская область, г. Бухара, улица Самаркандская, 95, Лицензия № 5, 2007-10-17;

5.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Тадбиркоринвест», 230106, Республика Каракалпакстан, г. Нукус, улица А.Мусаева, 21, Лицензия № 7, 2007-10-17;

6.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация АлБарот», 150100 Ферганская область, г. Фергана, улица Худжанд, 7, Лицензия № 8, 2007-11-02;

7.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Баракат», 180100, Сурхандарьинская область, г. Термез, улица Б. Зокирова, 4, Лицензия № 9, 2007-11-02;

8.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация RENESANS», Ташкентская область, г. Чирчик, улица А.Навои, 192, Лицензия № 12 , 2007-11-30;

9.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Олтин Юлдуз Плюс», Ферганская область, г. Коканд, улица Уста базар, 49-а, Лицензия № 14, 2008-01-25;

10.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация GARANT-INVEST», 100011, г. Ташкент, Чиланзарский район, 16-квартал 11, Лицензия № 15, 2008-01-25;

11.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Альфа», г. Ташкент., Чиланзарский район, улица Алмазар, 15\2

Лицензия № 21, 2008-05-09;

12.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Бизнес экспресс», г. Ташкент., Чиланзарский район, Чиланзар квартал 3, 1, Лицензия № 23, 2008-09-05;

13.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация TRAST-INVEST», 160100, Наманганская область, г. Наманган, улица А. Навои, 9, Лицензия № 25, 2008-11-28;

14.Общество с ограниченной ответственностью «БВ ФИНАНС ИНВЕСТ Микрокредитная организация, 200104, Бухарская область, г. Бухара, улица Мустакиллик 12, Лицензия № 26, 2008-11-28

15.Общество с ограниченной ответственностью «YENGIL KREDIT MIKROKREDIT TASHKILOTI», 111218, Ташкентская область Кибрайский район, улица Т. Малика, Салар, Лицензия № 27, 2009-01-17

16.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация Дельта», г. Ташкент, Учтепинский район, МКАД 6-А, Лицензия № 28, 2009-05-15;

17.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация QamashiKapitalInvest», 180500, Кашкадаринская область г. Камаша, улица Нодир, 15, Лицензия № 33, 2010-01-22;

18.Общество с ограниченной ответственностью «SHIRCHI Q KREDIT mikrokredittashkiloti», 111722, Ташкентская область, г. Чирчик, улица 2-микрорайон, Лицензия № 34, 2010-04-16;

20.Микрокредитная организация в типе общество с ограниченной ответственностью «EVRIKA KAPITAL», 220107, Хarezмская область, г. Урганч, улица П. Махмуд, 17, Лицензия № 35, 2010-07-23;

21.Общество с ограниченной ответственностью «ISTIQBOL INVEST MIKROKREDIT TASHKILOTI», 100042, г. Ташкент, Шайхантахурский район, МКАД 7-Б, Лицензия № 36, 2010-08-23;

22.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация SIRDARYO», 120100,

Сырдарьинская область, г. Гулистан, улица Гулистан, 1, Лицензия № 37, 2013-06-07;

23.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация ISHONCH EFFECT KREDIT», 130114, Жиззахская область, г. Жиззах, ул. Ш.Рашидова, Лицензия № 38, 2013-09-20;

24.Общество с ограниченной ответственностью «Mega-investmentplusmikrokredittashkiloti», 100197, г. Ташкент, МирзоУлугбекский район, массив БуюкИпакйули, 22, Лицензия № 39, 2014-08-03;

25.Общество с ограниченной ответственностью «IMKON FINANS mikrokdittashkiloti», 170120, Андижанский область, г. Андижан, улица А.Навоий, 99, Лицензия № 40, 2015-05-15;

26.Общество с ограниченной ответственностью «ВОДИЙ ТАРАККИЁТ КРЕДИТ Микрокредитташкilotи», 151900, Ферганская область, Бувайдинский район, Янгикурганский КФЙ, улица Янгикурганская, 2, Лицензия № 41, 2015-07-24;

27.Общество с ограниченной ответственностью «Микрокредитная организация ИШОНЧЛИ МАБЛАГ», Ферганская область, г. Коканд, улица Истиклол, 18, Лицензия № 42, 2015-09-11

28.Общество с ограниченной ответственностью «KREDIT KELAJAK UMIDI mikrokdittashkiloti», Ферганская область, город Риштон, улица Рошидоний, дом 27-А, Лицензия № 43, 27.02.2016

29.Общество с ограниченной ответственностью «AZIYA BIZNES mikrokdittashkiloti» Наманганская область, город Наманган, улица Н.Қориев, улица Н.Қориев, дом 8, Лицензия № 44, 25.04.2016

30.Общество с ограниченной ответственностью «QO'RG'ONTERA BRILLIANT mikrokdittashkiloti», 170700, Андижанская область, Кургантепинский район, г. Кургантепа, улица Ат. Термизий, Лицензия № 45, 28.12.2016





**СВИДЕТЕЛЬСТВО**

О государственной регистрации юридического лица  
(субъекта предпринимательства)

Настоящим подтверждается, что в Единый государственный реестр субъектов предпринимательства внесена запись о создании:

Общество с ограниченной ответственностью "GARASHA AGRO QURUVCHI"

(Полное наименование юридического лица – субъекта предпринимательства с указанием организационно-правовой формы)

ООО "GARASHA AGRO QURUVCHI"

(Сокращенное наименование юридического лица)

03.04.2017

(число, месяц (прописью), год):

За регистрационным номером: \_\_\_\_\_

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН): \_\_\_\_\_

Организационно-правовая форма:

Общество с ограниченной ответственностью

Местонахождение:

Самаркандская область, Ақдарьинский район

Свидетельство выдано:

Самаркандская область, Ақдарьинский район, ЦЕНТР  
"ОДНО ОКНО"

(Полное наименование регистрирующего органа):



Кому \_\_\_\_\_  
(наименование регистрирующего органа)

от \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. заявителя)

**ЗАЯВЛЕНИЕ**

(заполняются необходимые разделы)

1. Прошу произвести государственную регистрацию  
(полное и сокращенное наименование юридического лица на  
узбекском языке)

Форма собственности: \_\_\_\_\_  
( публичная (государственная), частная)

Организационно-правовая форма:

(акционерное общество, общество с ограниченной или  
дополнительной  
ответственностью, полное или коммандитное товарищество,  
унитарное  
предприятие, частное предприятие, производственный кооператив,  
фермерское хозяйство, деҳканское хозяйство с образованием  
юридического лица и другие коммерческие организации)

Предполагаемая списочная численность чел.

Основной вид деятельности \_\_\_\_\_

Почтовый адрес: \_\_\_\_\_

Почтовый индекс: контактный телефон: \_

2. Прошу оформить разрешительные документы на  
подключение к действующим инженерным коммуникациям для:

а) реконструкции объекта, находящегося по адресу:

(район (город), адрес и назначение объекта)

в связи с (указать цель реконструкции)

б) перевода жилого помещения в категорию нежилых

(адрес жилого помещения)

(предполагаемые форма перевода и цель использования помещения)

в) строительства объекта

по адресу \_\_\_\_\_

(район (город), адрес и т. д.)

(указать наименование и предназначение объекта)

При этом прошу разработать задание на проектирование с  
расчетами объемов нагрузок инженерного обеспечения

(газоснабжение, электроснабжение, водоснабжение, теплоснабжение, канализация, телефонная связь) и оформить документы по техническим условиям на подключение к данным сетям по следующей предполагаемой расчетной емкости:

(расчетная производительность или другие предполагаемые исходные данные (количество рабочих мест, объем производимой продукции (услуг, работ), основных параметров оборудования, посадочных мест для общественного питания и бытового обслуживания, потребность в телефонной связи и т. д.) либо по следующей предполагаемой потребности в (заполняется в случае наличия соответствующих расчетов у заявителя):

1. \_\_\_\_\_ газе куб. м/час,
2. \_\_\_\_\_ электроэнергии 2-фазное кВт/час,  
3-фазное \_\_\_\_\_ кВт/  
час;
3. \_\_\_\_\_ воде куб. м./час,
4. \_\_\_\_\_ телефонной связи на телефонных  
номеров;
5. \_\_\_\_\_ теплоэнергии Гкал/час;
6. \_\_\_\_\_ канализации куб. м/час.

Дополнительно прилагаемые к заявке документы\*:

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

\*Предусмотренные в Положении о порядке государственной регистрации, постановки на учет субъектов предпринимательства и оформления разрешительных документов (приложение №<sup>о</sup>1 к постановлению Кабинета Министров от 20 августа 2003 г. № 357).

дата заполнения (подпись учредителя или  
уполномоченного лица — заявителя)

(дата приема заявления) (подпись ответственного  
работника регистрирующего органа)

*(ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 к Положению о порядке  
государственной регистрации, постановки на учет субъектов  
предпринимательства и оформления разрешительных документов)*

Кому \_\_\_\_\_  
(наименование регистрирующего  
органа)

от \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. заявителя)

**ЗАЯВЛЕНИЕ**  
(заполняются необходимые разделы)

I. \_\_\_\_\_ Прошу произвести государственную регистрацию для занятия предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве (дехканского хозяйства, индивидуального предпринимателя) для осуществления (вид деятельности) (место осуществления деятельности)

на срок \_\_\_\_\_  
(заполняется физическим лицом — индивидуальным предпринимателем) Данные о предпринимателе, главе дехканского хозяйства:

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Паспортные данные: \_\_\_\_\_

(серия, № , кем выдан)

Домашний адрес: \_\_\_\_\_

Почтовый индекс: \_\_\_\_\_ Телефон: \_\_\_\_\_

II. Прошу оформить разрешительные документы на подключение к действующим инженерным коммуникациям для:

а) реконструкции объекта, находящегося по адресу:

(район (город), адрес и назначение объекта)

в связи с (указать цель реконструкции)

б) перевода жилого помещения в категорию нежилых (адрес жилого помещения) (предполагаемые форма перевода и цель использования помещения)

в) строительства объекта

по адресу \_\_\_\_\_

(район (город), адрес и т. д.) (указать наименование и предназначение объекта)

При этом прошу разработать задание на проектирование с расчетами объемов нагрузок инженерного обеспечения (газоснабжение, электроснабжение, водоснабжение, теплоснабжение, канализация, телефонная связь) и оформить документы по техническим условиям на подключение к данным

сетям по следующей предполагаемой расчетной емкости:

(расчетная производительность или другие предполагаемые исходные

данные (количество рабочих мест, объем производимой продукции (услуг, работ), основных параметров оборудования, посадочных мест для общественного питания и бытового обслуживания, потребность в телефонной связи и т. д.) либо по следующей предполагаемой потребности в (заполняется в случае наличия соответствующих расчетов у заявителя):

1. \_\_\_\_\_ газе куб. м/час,
2. \_\_\_\_\_ электроэнергии 2- фазное кВт/час,  
3- фазное \_\_\_\_\_ кВт/  
час;
3. \_\_\_\_\_ воде куб. м./час,
4. \_\_\_\_\_ телефонной связи на телефонных  
номеров;
5. \_\_\_\_\_ теплоэнергии Г кал/час;
6. \_\_\_\_\_ канализации куб. м/час.

Дополнительно прилагаемые к заявке документы\*:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

\* Предусмотренные в Положении о порядке государственной регистрации, постановки на учет субъектов предпринимательства и оформления разрешительных документов (приложение №<sup>о</sup>1 к постановлению Кабинета Министров от 20 августа 2003 г. № 357).

(подпись учредителя или уполномоченного лица — заявителя)  
(дата приема заявления) подпись ответственного работника регистрирующего органа)

*(ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 а к Положению о порядке государственной регистрации, постановки на учет субъектов предпринимательства и оформления разрешительных документов)*

Кому \_\_\_\_\_  
(наименование регистрирующего  
органа)

От \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. заявителя)

### ЗАЯВЛЕНИЕ-УВЕДОМЛЕНИЕ

Прошу произвести государственную регистрацию (полное и сокращенное наименование юридического лица на государственном языке)

Форма собственности:  
(публичная (государственная), частная)

Организационно-правовая форма:  
(акционерное общество, общество с ограниченной или  
дополнительной  
ответственностью, полное или коммандитное товарищество,  
унитарное

предприятие, частное предприятие, производственный кооператив,  
фермерское хозяйство, дехканское хозяйство с образованием  
юридического лица и другие коммерческие организации)

Предполагаемая списочная численность чел.

Основной вид деятельности: \_\_\_\_\_

Почтовый адрес: \_\_\_\_\_

Почтовый индекс: \_\_\_\_\_ Контактный

телефон: \_\_\_\_\_

Дополнительно прилагаемые к заявлению-уведомлению  
документы\*:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

\* Предусмотренные в Положении об уведомительном порядке государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства (приложение к постановлению Президента Республики Узбекистан от 24 мая 2006 г. № ПП-357).

Мною подтверждается, что сведения, содержащиеся в учредительных документах и иных представленных для государственной регистрации документах, достоверны и

соответствуют законодательству.

(дата и время заполнения) Мною принято.

(дата и время приема) (подпись ответственного работника регистрирующего органа)

*(ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 к Положению об уведомительном порядке государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства)*

Кому \_\_\_\_\_  
(наименование регистрирующего  
органа)

От \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. заявителя)

### ЗАЯВЛЕНИЕ-УВЕДОМЛЕНИЕ

Прошу произвести государственную регистрацию для занятия  
предпринимательской деятельностью без образования  
юридического лица в качестве \_\_\_\_\_

(индивидуального предпринимателя, дехканского хозяйства  
без образования юридического лица)

для осуществления \_\_\_\_\_

(вид деятельности)

(место осуществления деятельности)

на срок \_\_\_\_\_

(заполняется физическим лицом — индивидуальным  
предпринимателем)

Данные об индивидуальном предпринимателе, главе  
дехканского хозяйства:

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Паспортные данные: \_\_\_\_\_

(серия, №, кем и когда выдан)

Домашний адрес: \_\_\_\_\_

Почтовый индекс: \_\_\_\_\_ Контактный

телефон: \_\_\_\_\_

Дополнительно прилагаемые к заявлению-уведомлению  
документы\*:

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

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

\* Предусмотренные в Положении об уведомительном порядке  
государственной регистрации и постановки на учет субъектов  
предпринимательства (приложение к постановлению Президента  
Республики Узбекистан от 24 мая 2006 г. № ПП-357).

(дата и время заполнения) (подпись гражданина — заявителя)

(дата и время приема) (подпись ответственного работника  
регистрирующего органа)

*(ПРИЛОЖЕНИЕ № 1а к Положению об уведомительном  
порядке государственной регистрации и постановки на учет  
субъектов предпринимательства)*