

# ГРАЖДАНСТВО

КНИГА ДЛЯ УЧЕНИКА

I часть

11

Гриф присвоен Министерством образования

и науки в 2024 году



Издательство  
«СИДИ»

НИНО ТАЛАХАДЗЕ  
НИНО КАПАНАДЗЕ

ГУЛЬНАЗ ЭРКОМАИШВИЛИ

ГРАЖДАНСТВО 11, I часть  
Книга для ученика  
Тбилиси, 2024  
Первое издание

Авторы: Нино Талахадзе, Нино Капанадзе, Гульназ Эркомаишвили

Редактор: Теона Бекишвили  
Технический дизайнер: Дачи Кочаури  
Перевод: Елены Куртанидзе

© Издательство «СИДИ», 2024  
Все права защищены  
ООО «Издательство Сиди»  
Адрес: Тбилиси, пр. Нонешвили, 2/5/169  
Телефон: 599623610  
Веб-страница: [www.ceed.ge](http://www.ceed.ge)  
Эл. почта: [info@ceed.ge](mailto:info@ceed.ge)  
[ceedgeorgia@yahoo.com](mailto:ceedgeorgia@yahoo.com)  
[https://www.facebook.com / издательство Сиди](https://www.facebook.com/издательство_Сиди)

**Citizenship 11**  
**Student's Book**  
© Ceed Publishing, 2024  
all rights reserved.  
2/5/169 Noneshvili Ave., Tbilisi, Georgia, 2024

ISBN 978-9941-8- 6516-9



## Дорогие одиннадцатиклассники!

Перед вами учебник по предмету «Гражданство», в нем представлены очень важные и интересные темы: «Предпринимательство и бизнес» и «Политика и политическая культура».

Все люди стремятся к благополучию, у нас могут быть разные представления о нем, но общего обычно больше. Невозможно достичь благополучия без бизнеса и предпринимательства. Благополучие также немыслимо без правильной политики. В будущем вам придется пройти свой собственный путь через сложнейшие спирали предпринимательства, бизнеса и политики. А для этого нужны знания и навыки.

Представленные в книге информация, ситуации, истории, реальные события, моделирование, различные активности, указанные электронные ресурсы, напрямую свяжут вас с реальными жизненными ситуациями. Вам придется обсуждать и анализировать эти истории с помощью различных видов активности.

Вы можете представить себя мировыми магнатами, антрепренерами-предпринимателями, авторами инновационных бизнес-идей, потребителями, разработчиками политики и контролирующими ее. На уроке вы можете брать на себя ответственность, рисковать, и даже если вы потерпите неудачу, пережитая и проанализированная ошибка станет вашей будущей возможностью. Словом, вместе с учебником вас ждет интересный опыт, который облегчит вам продвижение по жизненным лабиринтам.

Люди сами создали эти лабиринты, когда смотрели на землю, окружающую среду только как потребители, а теперь задумались, как справиться со всеми возникшими в связи с этим проблемами. Подумайте об этом и вы!

В учебнике представлены две темы, каждая из которых содержит четыре подраздела, состоящих из 29 параграфов. Наши традиционные рубрики, много яркой инфографики, различные **наглядные материалы** помогут вам освоить материал, но главное условие — ваша активность и вовлеченность.

### Использованные в учебнике рубрики

Обсудите	Это интересно	Вспомните
Работайте в группах	Исследование	 Вопрос
Работайте в парах	Полезные ресурсы	 Словарь

**Желательно пользоваться книгой так, чтобы в последующие годы она могла служить и другим ученикам.  
Желаем удачи!**

# СОДЕРЖАНИЕ

## Тема I. Предпринимательство и бизнес

### Глава I: Личностные и общественные аспекты предпринимательства

Комплексное задание .....	8
1. Кто такой предприниматель? .....	9
2. Антрепренерство .....	21
3. Бизнес-идея .....	40

### Глава II: Государство и бизнес

Комплексное задание .....	52
4. Правовая среда бизнеса .....	53
5. Регистрация предприятия .....	68
6. Государство всегда бдительно.....	76
7. Что должно делать государство? .....	96
8. Моделирование .....	105





### Глава III. Ответственность предпринимателей

Комплексное задание .....	110
9. Социальное предпринимательство .....	111
10. Социальное предпринимательство или благотворительность? .	130
11. Корпоративная социальная ответственность .....	139
12. Расширенная ответственность предпринимателя (РОП) .....	151
13. Реклама .....	160

### Глава IV. Устойчивость бизнеса

Комплексное задание .....	168
14. Что происходит на реальном рынке? .....	169
15. Факторы, влияющие на состояние бизнеса .....	180
16. Моделирование .....	188
17. Конкуренция и рынок .....	191
18. Планирование бизнеса .....	198
19. Изучим рынок .....	206
20. Финансирование бизнеса .....	214



## Тема II. Политика и политическая культура

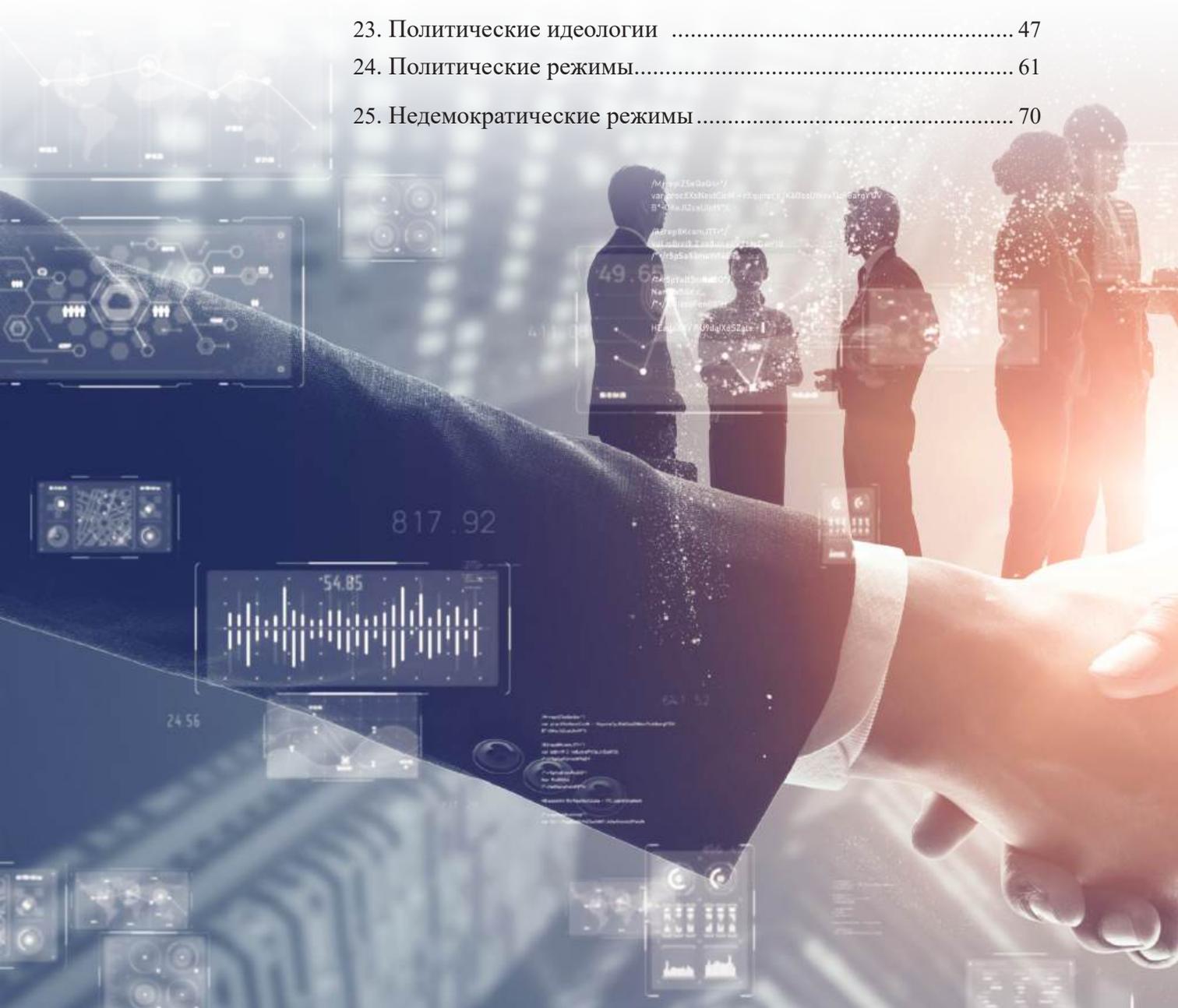
(см. Тему II в части II учебника)

### Глава I: Политический процесс

Комплексное задание .....	6
21. Политика и индивиды .....	7
22. Субъекты политического процесса .....	29

### Глава II: Политические идеологии и режимы

Комплексное задание .....	46
23. Политические идеологии .....	47
24. Политические режимы.....	61
25. Недемократические режимы .....	70



### Глава III. Устойчивая политика

Комплексное задание .....	86
26. Сотрудничество ради общих целей .....	87
27. Правила безопасного поведения во время чрезвычайных ситуаций .....	105

### Глава IV. Гражданское участие

Комплексное задание .....	118
28. Гражданское участие в политике .....	119
29. Участие граждан в самоуправлении .....	144



### Комплексное задание

#### Условие комплексного задания

Ознакомьтесь с двумя ситуациями, представленными в учебнике, «Антрепренерство – тип мышления» (стр. 21-25) и «14-летний предприниматель» (стр. 27), одна из которых касается предпринимательского опыта всемирно известных антрепренеров, а другая - предпринимательского опыта 14-летнего подростка. Представьте себя на месте Георгия в 50 лет и подготовьте **текст-обращение** (250-300 слов) для детей/молодежи, в котором автор будет говорить, опираясь на собственный опыт и опыт других.

#### В работе/презентации работы выделите:

- ▶ Почему предпринимательство стало возможностью для личного развития антрепренеров и развития общества в целом? Какие препятствия могут сопровождать этот процесс в разных условиях?
- ▶ Какие факторы и как влияют на решения предпринимателей и их последующий успех? Расскажите на конкретных примерах.
- ▶ Какие качества и навыки необходимо поддерживать и развивать предпринимателю для гармоничного сотрудничества с обществом?

## 1. КТО ТАКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?

### ОБСУДИТЕ

Прочитайте нижеприведенный текст выступления **Шимона Переса** и ответьте на вопросы:

- ▶ Вспомните, что такое Холокост? Где и когда он действовал?
- ▶ Каково было влияние Холокоста на людей, социальные группы, страны, человечество? Какие последствия это принесло еврейскому народу?
- ▶ Как Шимон Перес описывает государство Израиль в период его формирования? Что хочет сказать автор?
- ▶ Что спасло бедную на ресурсы страну и как она стала успешным государством?
- ▶ Что автор считает главным фактором успеха?
- ▶ Почему человек – это главное богатство страны?
- ▶ К чему Шимон Перес призывает молодежь?
- ▶ Как вы понимаете значение слова предприниматель? Кто такой предприниматель и чем он занимается?
- ▶ Насколько, на ваш взгляд, для предпринимателя важно правильное понимание потребностей и желаний членов общества, их интересов при выборе сферы деятельности? Объясните, почему?
- ▶ По вашему мнению, какое государственное правление (демократическое или недемократическое) способствует развитию предпринимательства и бизнеса? Обоснуйте ответ.
- ▶ Разделяете ли вы мнение, что развитие предпринимательства может спасти бедную страну? Каким образом (обсудите на известных вам примерах)?
- ▶ В какой степени для достижения успеха, наряду с личной мотивацией, предпринимателю необходимо сотрудничество с другими общественными группами и институтами? Какие навыки ему для этого нужны?
- ▶ Как вы думаете, какая связь между развитием предпринимательства или бизнеса и благосостоянием общества (обсудите на примере нашей страны)?
- ▶ Мечтали ли вы стать предпринимателем или бизнесменом?
- ▶ В какой среде вы хотели бы начать и развивать свой бизнес или предпринимательство?



**Шимон Перес** - дважды становился премьер-министром Израиля, в 2007-2014 гг. - президент страны. В 1994 году он был удостоен Нобелевской премии за мирные переговоры с палестинцами.



### Как еврейский народ превратил пустыню в могущественное государство?\*

«Мы мечтали о своей земле, но земля, которую мы получили, не была землею мечты.

Это был небольшой клочок земли, тысячная часть Ближнего Востока. Там были болота, комары, на юге – пустыня, камни и два озера — одно мертвое, другое умирающее. Еще была знаменитая река, но в ней совсем не было воды. Не было никаких природных ресурсов – ни золота, ни нефти. В то

время существовало такое выражение: «На Ближнем Востоке есть два типа стран: нефтяные страны и святые страны», и наша страна была абсолютно святой... потому что у нее ничего не было.

Мы были одни. У нас не было ни религиозных братьев, ни одноязычных сестер, ни исторических соседей. Все это происходило после Холокоста. Мы приехали туда и не знали, что делать, мы действительно не знали.

И мы подумали: самое большое богатство природы – это человек. Люди обогащают землю, а не земля – людей.

Мы стали образованными. Каждый фермер и крестьянин начал думать, как развивать сельское хозяйство без воды и земли... и мы это сделали. Это было первое в мире сельское хозяйство, основанное на высоких технологиях. Я сам был студентом аграрного университета, и мы пытались овладеть системой ирригации земли. Мы поливали деревья горячей водой и думали, что так они будут лучше расти. К нашему удивлению, оказалось, что сельское хозяйство, основанное не только на почве, но и на высоких технологиях, работает. Сегодня у нас достаточно воды. Воду обычно находят, а не добывают, но мы начали ее добывать и продвинулись вперед. Мы также научились опреснять воду.

Мы стали искать овощи, которым нужно мало воды, и приступили к селекции. Вот настоящий секрет: для будущего важно не то, что вы открываете, а то, что вы производите.

У нас не было ни людей, ни оружия. Мы никогда не воевали. Нас было всего 450 тысяч человек, у нас не было ни генералов, ни боевого опыта. ООН приняла решение о создании государства Израиль, но на самом деле шла война...

\*Источник - <https://bit.ly/3JJzicl>



**Ирригация** – система мероприятий по искусственному поливу земель.



**Селекция** – наука о методах создания новых сортов, видов, штаммов микроорганизмов, животных, растений.

Что нам нужно было делать? Две вещи:

I. Люди должны были стать смелыми и бесстрашными. Они должны были понять, что у нас нет выбора. Мы просто обязаны победить. Даже если мы проиграем один раз, это будет конец!

II. Мы начали производить оружие, потому что его у нас не было. Мы приступили к совершенствованию армии, и нам пришлось разработать информационные технологии, которые работали бы на армию, потому что мы были одни во враждебном окружении.

Зачем мы вам все это рассказываем?

По сей день я говорю молодым девушкам и юношам: Друзья, у вас есть намного больше, чем вы думаете. Не ленитесь! У вас есть гораздо больше, чем то, что вам может предложить земля. Вы можете делать то, что никогда раньше сделать не удавалось. Это урок для всех.

У людей большой потенциал, но они немного ленивы. Если хочешь чего-то добиться, надо работать. Ничего не падает с неба. Мы очень много работали в Израиле, что ж в этом плохого?! Я не знаю. Люди едут в отпуск. Это пустая трата времени. Мне за 90, и я никогда не был в отпуске. Мне говорят: «Ты что... ты ненормальный? Как ты отдыхаешь?» Я предпочитаю работать и получаю от работы радость. Не будьте пессимистами! Это тоже пустая трата времени, особенно когда времена меняются.

...Меня иногда спрашивают: оглядываясь назад, скажите, какими были ваши самые большие ошибки? Я отвечаю: Мы думали, что у нас большие мечты. И теперь мы понимаем, что эти мечты были не такими уж большими. Мечтайте о многом! Чем больше ваша мечта, тем большего вы достигнете.



### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Посмотрите еще раз на текст выступления Шимона Переса, сопоставьте его с пирамидой Маслоу и определите:

- ▶ Какие потребности и желания двигали гражданами Израиля, когда они начинали предпринимательскую деятельность в своей стране?
- ▶ Поделитесь результатом с классом.

Ступени пирамиды Маслоу	Описание проблемы	Примеры в поддержку аргументов	Примеры из грузинской среды для сравнения
Еда, кров			
Безопасность			
Чувство принадлежности			
Уважение, признание			



**Предприниматель** – хозяйственный субъект, осуществляющий рыночно-ориентированную, легальную, инициативную, связанную с риском самостоятельную деятельность, с целью получения прибыли (дохода). Эту прибыль он использует для удовлетворения своих личных потребностей, а также для обновления и расширения производства.

### ЭТО ИНТЕРЕСНО

- ▶ В развитых странах индивидуальные и семейные фирмы составляют около 80% от общего числа предприятий.
- ▶ В США около 15 млн индивидуальных предпринимателей, в руках которых находится примерно 14% средств, задействованных в бизнесе.
- ▶ 96% фирм в Англии небольшие. Здесь трудоустроено более трети работников частного сектора. Количество малых предприятий здесь ежегодно растет примерно на 10%. В большинстве из них работает 20 сотрудников. Доходы этой группы с каждым годом увеличиваются.
- ▶ По данным Еврокомиссии, малый и средний бизнес в Европе создает 2/3 рабочих мест и 90% европейского бизнеса.
- ▶ На сегодняшний день Кремниевая долина – это крупнейший центр высоких технологий США. В этой сфере создано 225 300 рабочих мест со средней зарплатой \$144,800.

Кремниевую долину часто считают местом для начинающих **предпринимателей** и тех, кто может воплотить в жизнь американскую мечту и в одночасье стать «миллионерами». В этом регионе Калифорнии проживает наибольшее количество миллионеров и миллиардеров.

На сегодняшний день размещение бизнеса в Кремниевой долине стало стратегической целью для высокотехнологичных компаний. Здесь сосредоточены такие компании, как **Facebook, Google, Cisco, Yahoo, Oracle, Apple, Adobe Systems, eBay, Intel, Twitter** и другие.

Слова предпринимательство и бизнес хорошо известны. Более того, мы совершенно справедливо считаем их синонимами и можем удивиться, увидев в названии темы повторение слов одного и того же содержания. Однако они помогут нам понять суть самого распространенного социально-экономического явления и увидеть его отличительные черты. Предприниматель должен обладать способностью проявлять инициативу, творческий поиск, коммерческую хватку и ориентацию в рыночных условиях. Движимым мотивом предпринимателя является получение высокой прибыли. В острой конкурентной борьбе невозможно получить прибыль, ничего не меняя в производстве. Предприниматель, продукция которого конкурентоспособна и производится с относительно низкими затратами, прочно закрепится на своем месте и добьется больших успехов.



**Предпринимательство** – особая форма экономической деятельности, основанная на инновационном, самостоятельном подходе к производству и поставке товаров на рынок, приносящая предпринимателю доход.



## 1. КТО ТАКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?

Термин «предпринимательство» впервые употребил французский экономист Р. Кантильон во второй половине XVIII века в своей работе «Эссе о природе торговли в общем плане».

Он приравнивал предпринимательство к торговле и отличал ее от финансовой деятельности.

Слово «бизнес» впервые было использовано во второй половине XVIII века в Англии, а затем распространилось и в США. Бизнес приравнивался к торговле и рассматривался как источник личного обогащения. Слово "бизнес" распространено во всем мире, его используют во всех странах. Бизнес – это зарабатывание денег на деньгах, но включает в себя и полезные виды деятельности, такие как создание продуктов и предоставление услуг.

Владелец магазина, стилист, владелец пекарни и любого другого вида бизнеса, ориентированного на прибыль, является предпринимателем.

Каждый из нас связан с бизнесом, ведь каждый человек как минимум является потребителем какой-то услуги или товара. Среди них и ученик является пользователем услуги, которую школа предлагает ему и его родителям или опекунам.



**Бизнес, предпринимательство** – деятельность с целью получения прибыли.



**В чем, по вашему мнению, заключается суть этой формулы?**

**Целеустремленность + Бизнес = Предпринимательство**



**Антрепренер** – тот, кто создает экономическую, социальную или культурную ценность на основе новых идей и возможностей.

Заниматься бизнесом легко, когда у человека есть цель и желание к ней стремиться, а целеустремленность проявляется через бизнес. Целеустремленность – это особый талант, а бизнес как дело – это составная часть предпринимательства. Бизнес успешен, когда человек обладает предпринимательскими способностями, а предпринимательство проявляется только через бизнес. Сегодня широкое распространение получил термин **антрепренер** (entreprendre-франц.), он подразумевает

определенное действие, начало бизнеса. Грузинский аналог этого слова – предприниматель или бизнесмен, деятельность которого связана с риском, инициативностью, действием, настойчивостью. Успешных примеров антрепренеров немало – начиная с небольшой пекарни, заканчивая многими другими видами деятельности, которые сегодня превратились в крупный, успешный и прибыльный бизнес.



**?** Каково значение предпринимательской деятельности для общества, для страны?

- ▶ Предпринимательство способствует привлечению крупных денежных средств в различные сферы экономики, что способствует развитию экономики страны;
- ▶ Способствует созданию многочисленных рабочих мест;
- ▶ Предприниматели являются налогоплательщиками, поэтому от успешного развития коммерческих организаций напрямую зависит благосостояние государства.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

### Первый этап

Создайте четыре группы, две из которых будут предпринимателями, а две - обществом.

- ▶ 2 группы предпринимателей подготовят презентацию «Предпринимательство – это возможность для развития общества, потому что...»
- ▶ Две общественные группы подготовят презентацию «Предпринимательство – это возможность личного развития предпринимателя, потому что...»
- ▶ Все презентации должны быть подготовлены с использованием конкретных примеров.

### Второй этап

После презентаций всем классом обсудите вопросы:

- ▶ Каких благ не получает общество в условиях слабого или совсем неразвитого предпринимательства? Почему?
- ▶ Какие противоречия, дилеммы могут возникнуть между предпринимателями и обществом (обсудите на известных вам примерах)?
- ▶ Каковы перспективы успеха человека с предпринимательскими способностями в недемократическом обществе? Почему?

### Сферы бизнеса

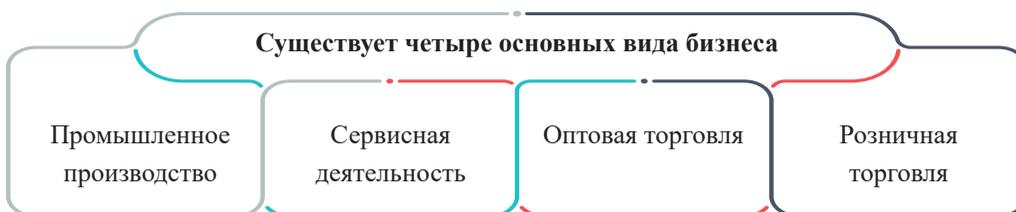




Ваши способности, история семьи, опыт, увлечения или интересы часто вдохновляют вас на развитие определенной сферы бизнеса. Ваше решение заняться определенной сферой бизнеса также должно соответствовать вашим знаниям, навыкам и ситуации.

## Виды бизнеса

Вид бизнеса определяет, как вы будете участвовать в выбранной сфере бизнеса. Ваши личные характеристики и доступные связи часто определяют, какой тип бизнеса вам подходит.



## ЭТО ИНТЕРЕСНО

Из исторических источников мы знаем, что предпринимательство в Грузии берет свое начало из рабовладельческого строя и, как и в других странах, началось также с торговли. Первая серебряная монета (Колхури) была отчеканена во времена правления первого царя Грузии Парнавази. Лен, произведенный в Колхети, продавался за границу. В период феодального строя в феодальных поместьях создавалось дополнительное сельскохозяйственное производство, что, наряду с развитием торговли, способствовало развитию ремесел. Первой и древнейшей формой ремесленного производства была семейная промышленность.

Ремесленные изделия, ткани и одежда изготавливались трудом крепостных в помещичьих семьях, сырье для которых - шерсть, хлопок, лен, пенька, шелк - поставлялось крепостными крестьянами. Было развито кузнечное дело по железу, меди, серебру, золоту. Долгое время семейная промышленность существовала преимущественно в горах. Ремесло и торговля были более широко развиты в Тбилиси. Распространено было и ростовщичество, которым занимались в основном представители других народов.

Гильдия в Грузии представляла собой торговое объединение, возникшее в раннем средневековье для защиты профессиональных интересов и ранговых привилегий. Гильдия воевала против феодалов. Гильдии способствовали распаду феодальной системы и развитию капитализма. После XVI века роль купечества постепенно снижалась, но за лавочниками сохранялись социальные привилегии. В XIII веке в Тбилиси существовал аналогичный гильдии торговый союз «Ортаги» (Уртаги). Его члены участвовали в международных торговых и кредитных операциях. Позже, в XVII-XVIII веках, главой Союза грузинских купцов, занимавшихся внешней торговлей, стал Караванбаши. С 1875 г. создавались купеческие корпорации и гильдии. В 1880 году в Тбилиси было зарегистрировано 49 купцов 1-й гильдии и 1003 купца 2-й гильдии.

Появление еженедельных и ежегодных ярмарок в Грузии было связано с производством дополнительной продукции. В указанный период Грузия имела торговые отношения с Ираном, Ираком и Сирией. Длительные войны, продолжавшиеся до начала XIX века, резко сократили индивидуальное производство. К началу XIX века в экономической жизни страны по-прежнему преобладали сельское хозяйство и патриархальная семейная промышленность.

*Источник: Гугушвили, П. Энциклопедия «Грузия», Тб, 1997, т. I, стр. 617.*

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Распределите между собой приведенные ниже ситуации и ответьте на вопросы:

- ▶ Определите, к какой сфере и виду бизнеса принадлежит каждая ситуация?
- ▶ Насколько правильным, по вашему мнению, является решение героев ситуации? Каковы их сильные стороны и в чем заключаются риски?
- ▶ Какой вид или сфера бизнеса является приоритетной для вашей группы? Почему?



#### СИТУАЦИЯ 1

Леван работал в курьерской компании на протяжении многих лет. Он научился вести курьерский бизнес и строить нужные деловые отношения. Он думает об открытии нового курьерского бизнеса, охватывающего его страну и весь Кавказский регион.



#### СИТУАЦИЯ 2

Мариам выросла в семье фермеров. Ее родители выращивали сезонные овощи для продажи местным розничным торговцам. Мариам окончила сельскохозяйственный колледж. Она решила выращивать органические овощи на ферме своих родителей и продавать их в уже существующую розничную сеть.



#### СИТУАЦИЯ 3

Гия одержим модой. Будучи студентом, он ездил за покупками в столицу и нашел место продажи дешевой импортной одежды и аксессуаров. Гия сейчас возвратился в свой город. Он решил покупать модные товары в этом месте и продавать их магазинам своего муниципалитета.



#### СИТУАЦИЯ 4

Тико несколько лет работала в компании строительных материалов. В прошлом году, делая ремонт в своем доме, она обнаружила, что поблизости нет магазина строительных материалов, где можно было бы купить все необходимое. Тико решила открыть такой магазин рядом с домом и продавать там всевозможные строительные материалы.

## ОБСУДИТЕ

«Богатый папа, бедный папа» — так называется книга Роберта Кийосаки. Сопоставляя две метафоры («бедный папа» и «богатый папа»), автор пытается дать вам увидеть разницу между ними, чтобы вы могли сделать действенный выбор. Бездейственный выбор - это вообще не выбор.

Как объясняет Кийосаки, его метафоры связаны с реальными личностями бедных и богатых отцов. В «бедном отце» он имеет в виду собственного отца, доктора философии и учителя на государственной службе (работа эта высокооплачиваемая и слово «бедный» также метафорично), а в «богатом отце» - отца-миллионера своего друга. Взгляды первого отца - традиционные и стереотипные, а второго — всегда различные и противоположные. Сопоставив их идеи, Кийосаки предлагает себе и читателю выбор.

Прочитайте отрывок и ответьте на вопросы:

- ▶ Как вы думаете, почему Кийосаки использует в книге метафору богатого и бедного отца?
- ▶ Почему автор называет своего высокооплачиваемого отца «бедным»?
- ▶ Что хочет сказать автор, классифицируя отцов?
- ▶ Как Кийосаки показывает, что его так называемый «бедный» отец помешает ему стать богатым?
- ▶ Какие способы используют отцы для достижения своих целей? Кто из них чувствует себя удовлетворенным достигнутым, а кто - нет?
- ▶ Согласны ли вы с метафорой Роберта Кийосаки о богатом и бедном отце? Обоснуйте ответ;
- ▶ На ваш взгляд, о чем авторы учебника хотят, чтобы вы подумали, предлагая этот отрывок?
- ▶ Какую параллель вы бы провели между цитатами Шота Руставели и Роберта Кийосаки?
- ▶ «Я не могу!» – к чему побуждает человека эта мысль?
- ▶ «Я смогу!» — к чему нас побуждает этот настрой?

### Отрывок из книги «Богатый папа, бедный папа»

Роберт задает один и тот же вопрос бедному папе и богатому папе, например:

- Что является самой большой **инвестицией**?

Нет, я не знаю, что такое знание, мудрость философов.

*Шота Руставели*

Действие всегда побеждает бездействие.

*Роберт Кийосаки*



**Инвестиция** –

вложение капитала в производство.

## 1. КТО ТАКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?



Роберт Кийосаки

**Бедный папа:** – Самое большое богатство – это твой дом;

**Богатый папа:** — Если ты думаешь, что твой дом — твоя самая большая инвестиция, то у тебя серьезные проблемы.

- Отец, давай это купим!

**Бедный отец:** - Я не могу себе этого позволить.

**Богатый отец:** - Давай подумаем, как это сделать.

- Папа, я хочу стать миллионером.

**Бедный отец:** - Ты никогда не станешь миллионером.

**Богатый папа:** - Никогда не говори, что ты не можешь чего-то сделать, спроси себя: Как я могу это сделать?

— Я любил обоих отцов, — говорит Кийосаки, - они оба хотели, чтобы я был счастлив, но по-разному. Именно поэтому я много думал о выборе пути и рекомендую то же самое и другим.

Никогда не говорите слова «Я не могу» — это не просто слова, это мысль, которая влияет на реальность и заставляет ваш мозг остановиться и не искать решения.

### ЗАДАНИЕ

К следующему уроку ознакомьтесь с последней ссылкой, предложенной в разделе «Полезные ресурсы».

### ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Экономика Израиля: <https://bit.ly/3D6Xgub>
- ▶ 10 стран, которые меньше Грузии, но более успешны: <https://bit.ly/3Dbr5K2>
- ▶ 7 навыков высокоэффективных людей – Стивен Кови: <https://bit.ly/3DdsPm1>
- ▶ Жизнь по принципу 80/20 – Ричард Кох: <https://bit.ly/3wp0OEg>
- ▶ Невидимая рука: предпринимательство: <https://bit.ly/3JbzS2z>
- ▶ Георгий Шешаберидзе – Дора: <https://bit.ly/3JcUyr0>

## 2. АНТРЕПРЕНЕРСТВО

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Прочитайте нижеприведенный текст «Антрепренерство – тип мышления» и обсудите:

- ▶ Каковы стремления антрепренеров?
- ▶ В какой среде (уважение человеческого достоинства, системы управления, законы, институции, общество...) антрепренеры, о которых идет речь, смогли добиться больших успехов?
- ▶ На ваш взгляд, какое сопротивление они могли бы встретить в недемократическом государстве? Можете ли вы назвать известные вам примеры?
- ▶ Как вы думаете, что имеет в виду автор, когда говорит о необходимости уметь строить самолет в воздухе?
- ▶ Какие качества и навыки необходимы антрепренеру?
- ▶ Какая фраза, запомнившаяся вам, указывает на ответственность предпринимателя перед другими общественными группами?
- ▶ К какому выводу привели исследования доктора Кэрл Дуэк и что вы думаете об этом подходе?
- ▶ Каким опытом относительно непрерывного развития мышления автор делится с читателем?
- ▶ Помните ли вы случай, когда вы или ваши друзья превратили неудачу, ошибку в возможность двигаться вперед?
- ▶ С кем взаимодействует антрепренер в ходе своей деятельности и как эти отношения способствуют его личностному развитию?
- ▶ Какие социально-эмоциональные качества необходимы предпринимателю для построения гармоничных отношений с окружающими его людьми?

#### «Антрепренерство» — тип мышления

Я соучредитель LinkedIn. Поверьте мне, если вы хотите добиться успеха в антрепренерстве, вам нужно начать с размышления.

Я часто говорю, что основать компанию — это все равно, что прыгнуть со скалы и попутно строить самолет. Это очень яркая метафора, в которой скрыта великая истина. Прежде всего, вам нужны смелость и оптимизм. Вы должны верить, что сможете все. Потом приходит озарение — оно вам тоже обязательно понадобится. Строительство самолета даже в нормальных условиях требует таланта и навыков.



*Антрепренеры смотрят на мир по-другому. Обычно они оптимистичны и принимают меры в ответ на вызовы. Они жизнеспособны, и их умы сосредоточены на созидании.*

*Рид Хоффман,  
сооснователь Virgin,  
LinkedIn*

## 2. АНТРЕПРЕНЕРСТВО



Сэр Ричард Брэнсон, английский бизнесмен, инвестор и филантроп, основатель всемирно известной корпорации Virgin Group



**Филантропия** – благотворительность, милосердие, человеколюбие.



**Билл Гейтс** — американский бизнесмен, филантроп, инвестор и программист, основатель компании Microsoft. Билл Гейтс считается вторым богатейшим человеком в мире

Расслабление чрезвычайно опасно, поэтому необходимы бдительность и быстрая реакция. Вы должны сохранять спокойствие даже находясь под давлением.

К тому же, этот прыжок должен стать для вас увлекательным путешествием. Кроме того, вам придется делать ставки. Если вовремя не починить самолет, он разобьется. В реальной жизни вы будете тратить деньги. Вот почему скорость имеет решающее значение, когда вы очень быстро спрыгиваете со скалы и приземляетесь. Именно поэтому медленно растущий стартап почти всегда обречен. Это только одна из причин, почему предпринимательство так утомительно. Потому что, если ты не сможешь построить самолет, смерть неизбежна. Не только ваша, но и всех, кого вы убедили прыгнуть вместе с вами.

Так что же нужно, чтобы добиться успеха в этих, основанных на вере, антрепренерских начинаниях?

Ответ одновременно прост и чрезвычайно сложен: он требует предпринимательского мышления.

Да, такое мышление можно развить. Это универсальная вещь, которую я усвоил, будучи соучредителем LinkedIn и одним из первых инвесторов и сотрудников PayPal. А также за четыре года проведенных интервью для подкаста Masters of Scale. Все эти годы опыта убедили меня, что не бывает двух одинаковых основателей.

В Кремниевой долине нет ни одной фабрики, где антрепренерам раздавали бы толстовки и супергеройские способности, а также присуждали бы им степени бакалавра в области компьютерных наук в Стэнфордском университете, где вас даже не поощряют «искать и находить». Не все основатели молоды, и не все основатели имеют опыт работы в сфере технологий; не все основатели заканчивают ведущие университеты (а некоторые, например, **сэр Ричард Брэнсон и Билл Гейтс**, вообще не заканчивают их). Кроме того, не все основатели обладают одинаковыми навыками, опытом или талантами.

А как насчет мышления? Оно действительно объединяет самых успешных антрепренеров мира. Антрепренеры видят мир по-другому, они обычно оптимистичны и принимают меры в ответ на вызовы. Они живы, и их умы сосредоточены на созидании. Все это зачастую является полной противоположностью тому, чему нас учат в школе.

На самом деле антрепренерское мышление включает в себя весь

пакет: мышление действия, нахождение комфорта даже в хаосе, умение быстро принимать решения, упорство, оптимизм, целый ряд запасных планов и так далее.

Нужно ли вам быть таким же и осваивать все это? Нет, это невозможно. Эти различные качества сочетаются в мышлении антрепренеров в разных комбинациях и пропорциях. И кроме того, некоторые вещи для них совершенно не требуют усилий. Также можно развивать и другие качества. Главное — осознать свои сильные стороны, чему вам нужно научиться или к чему вам нужно адаптироваться. Например, возможно, вы с рождения оптимист и чувствуете себя комфортно в хаосе, но вам сложно быстро принимать решения, вы менее уверены в себе.

Вы, возможно, можете отлично выбирать время и иметь ненасытное желание действовать, но вы не можете предсказать сильные стороны других людей. Возможно, у вас есть природный инстинкт оставаться вне конкуренции, но вы мало что узнали из книг и курсов о том, как взаимодействовать с другими основателями или коллегами.

Технологии и здесь играют важную роль в формировании повседневных привычек и, в конечном итоге, помогают нам развивать антрепренерское мышление (скажу честно, прямо сейчас я предлагаю эту услугу себе). Недавно я запустил приложение вместе с командой Masters of Scale. Это ежедневная 10-минутная практика,

которая поможет вам развить антрепренерское мышление. Она называется «Магистерские курсы», и, естественно, я хочу, чтобы вы почувствовали, насколько она эффективна.

По моему опыту, антрепренерам непременно следует напоминать о необходимости уделять время всему тому, что они делают, и что, на первый взгляд, похоже на эгоцентризм. Вы основатель и лидер, и всю свою энергию вы посвящаете не своим собственным, а другим проблемам: вашему продукту, вашему рынку, вашей команде и вашим финансам. Но я не могу сказать, что у вас есть столько времени для развития собственного мышления. На данный момент — это самый важный инструмент, который вы можете использовать для построения и развития своего бизнеса.



Возможности для бизнеса подобны автобусу: когда один автобус проходит мимо, всегда приезжает другой.

*Сэр Ричард  
Брэнсон*



**Сара Блейкли**

Американская бизнесвумен и филантроп, основатель Spanx, компании по производству интимной одежды. В 2012 году по версии журнала «Time» Блейкли вошла в список 100 самых влиятельных людей мира, а в 2014 году по версии «Forbes» - в список 93-х самых влиятельных женщин мира.

Не каждый рождается с навыками сэра Ричарда Брэнсона его неутолимым стремлением к действию, или способностью убеждать Стива Джобса, или удивительным упорством **Сары Блейкли**. Но у каждого антрепренера есть разум, возможности которого поистине безграничны. Чтобы добиться успеха, они могут натренировать свое мышление, а затем работать над его совершенствованием так же неустанно, как они работают над совершенствованием своего бизнеса.

Считайте постоянное личностное развитие жизненно важной инвестицией, поскольку от вашего мышления полностью зависит, добьетесь ли вы успеха или потерпите неудачу на этом пути. В частности, как создать успешную компанию. Это все хорошее начало, но не останавливайтесь на достигнутом! Только благодаря ежедневным целенаправленным тренировкам вы сможете выработать необходимый угол мышления.

Фундаментальное исследование мышления роста, проведенное доктором Кэрл Дуэк, также подтвердило это. Она преподает психологию в Стэнфордском университете, и ее исследования привлекли внимание нескольких поколений преподавателей в Америке. Главный вывод Дуэк следующий: Если вы ориентированы на рост, это позволит вам рассматривать каждую неудачу как возможность учиться и расти. К трудностям следует относиться как к вызову, и в этом случае неудачи начального этапа станут для вас временными явлениями.

Сейчас мышление преподают в начальных школах во всех штатах США, и благодаря этому дети получают более высокие результаты на экзаменах. Но работа над развитием мышления важна не только для детей. Интересно, а как вы заботитесь о развитии своего предпринимательского мышления? В этом случае важно следующее:

### **1. Вам нужно чему-то научиться и в то же время что-то забыть!**

Мышление предпринимательского типа – например, быстрое принятие решений или позволить огню все уничтожить — часто является полной противоположностью тому, чему нас учат.

### **2. Учитесь не только на теории, но и на реальных историях!**

Лучшим уроком для большинства людей является жизнь антрепренера. Так что это тот случай, когда теория лучше всего подтверждается историями.

### 3. Позаботьтесь о том, чтобы укреплять привычку каждый день!

Самое главное – мыслить по-новому. А для этого придется слушать других, спрашивать и даже записывать. Но этого недостаточно.

Чтобы продолжать жить с новым образом мышления, вы должны действовать согласно тому, чему научились. На самом деле существует множество способов развить предпринимательское мышление.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- ▶ Разделитесь на три группы;
- ▶ Распределите три рекомендации из предыдущего упражнения:
  1. Вам нужно чему-то научиться и в то же время вам нужно что-то забыть!
  2. Учитесь не только на теории, но и на реальных историях!
  3. Позаботьтесь о том, чтобы укреплять привычку каждый день!
- ▶ Обсудите эти рекомендации в группе и на основе обсуждения заполните таблицу и представьте ее классу.

### Рекомендация

Известный вам жизненный пример, подтверждающий данную рекомендацию	В чем заключалось преимущество такого подхода в конкретной ситуации?	Какие риски были связаны с его реализацией?	Каков был результат для предпринимателя? Для общества?	Каково принятие этого подхода нашим обществом, вами или вашей группой? Почему?

### ВСПОМНИТЕ

Используя первый текст этого же параграфа – «Антрепренерство – тип мышления» (см. стр. 21-25), ответьте на вопросы:

- ▶ Назовите три вещи, которые вы считаете важными и которые вы запомнили.
- ▶ Назовите мнение, которое вы не разделяете. Почему?
- ▶ Какой вывод или мнение вам пригодится в жизни?

### ОБСУДИТЕ

Прочитайте нижеприведенную историю о 14-летнем антрепренере, получившему от «Шаркс» инвестиции в размере 150 000 лари – Георгии Шешаберидзе – основателе «Доры».

- ▶ Какие чувства вызывает у вас эта история?
- ▶ Что, по вашему мнению, послужило толчком к инициативе 9-летнего Георгия?
- ▶ Какие личные качества Георгия способствовали его решению и успеху?
- ▶ Какие параллели вы можете провести с героями рассказа «Антрепренерство – образ мышления»?
- ▶ Как деловой опыт Георгия повлиял на его личностное развитие (обсудите по видеосюжету)?
- ▶ Как предпринимательская деятельность Георгия влияет на общество? В чем сила его примера?
- ▶ Что бы произошло, если бы Георгий не проявил настойчивости и послушал бы свою маму?
- ▶ Что было бы, если бы в магазине с Георгием обошлись нечестно и вообще не дали бы денег?
- ▶ Вы смогли бы, как Георгий, принять решение в 9 лет? Почему? Как бы отреагировали ваши родители, если бы вы начали что-то подобное?
- ▶ Представляете ли вы себя на его месте? Что могло бы помочь или помешать вам сделать что-то подобное? Почему?
- ▶ Каково отношение общества к уже успешному Георгию? Считает ли кто-нибудь его работу постыдной? Почему?



«Шаркс» - группа инвесторов под названием «Шаркс» (акулы) оценивает предпринимателей, участвующих в шоу, на основе подготовленных ими презентаций. Предприниматели, участвующие в шоу, представляют свой бизнес с помощью презентаций. Цель презентации – убедить «Шаркс» в том, что в представленный бизнес стоит инвестировать. Дальше «Шаркс» сами решают, хотят они финансировать идеи предпринимателей или нет, и если хотят, то в какой форме желают финансировать их идеи. В обмен на деньги они обычно просят долю в бизнесе.

- ▶ Каким, на ваш взгляд, будет продолжение истории Георгия?
- ▶ Что должен сделать Георгий, чтобы его успех постоянно продолжался?

### 14-летний антрепренер

Изменения в жизни 14-летнего антрепренера Георгия Шешаберидзе начались в 2017 году. В то время 9-летний Георгий жил в Гори, ходил в школу и играл со своими друзьями.

«Однажды вечером мне захотелось сладкого, но дома ничего не оказалось. Мы нашли старые формы для «Петушков» и приготовили леденцы. Мне они очень понравились, и я подумал, почему бы такие вкусные конфеты не продавать в магазинах», - вспоминает Георгий.

На следующий день он тайком от родителей сдал оставшиеся леденцы в соседний магазин и вскоре все они были проданы. Ему отдали заработанные 7 лари и сказали принести еще. Хотя родители не были в восторге: «Мама со мной ссорится, зачем ты нас позоришь...», он дал обещание магазину, поискал рецепт в Интернете, и выполнил свое обещание. Так начался бизнес Георгия, который за несколько лет стал прибыльным.

Из Гори он сначала расширил свои продажи в Боржоми и Бакуриани, затем семья переехала в Тбилиси и теперь реализует свою продукцию, ставшую разнообразной, примерно в 700 объектах.

«Дора» (так называется предприятие Георгия в честь его младшей сестры Теодоры) получила и другие инвестиции для дальнейшего развития. Его работа заслуживает доверие. Георгий уже может использовать язык бизнеса, чтобы убедить инвесторов в перспективах своего предприятия.

На предприятии вместе с членами семьи работают 9 человек. Годовая прибыль «Доры» в 2021 году составила более 40 000 лари, Георгий обосновал расчеты по увеличению прибыли и числа сотрудников за счет новых инвестиций.



**РАБОТАЙТЕ В ПАРАХ**

- Создайте группы, представьте себя на месте Георгия и подготовьте «Советы начинающему предпринимателю» в двух версиях:
  - ▶ Советы для детей 9-10 лет;
  - ▶ Советы для взрослых.
- (По вашему усмотрению в соответствующем месте используйте термины «бизнес-идея», «возможности и риски», «забота о развитии мышления», «быстрые решения», «потребности целевой группы»).

**РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ**

- Учитывая рассказ Георгия, заполните второй и третий столбцы данной таблицы, а в четвертом столбце укажите другие известные вам истории.

Ступени пирамиды Маслоу	Описание проблемы	Примеры, подтверждающие ваши аргументы	Примеры из ситуации в Грузии для сравнения
Еда, кров			
Безопасность			
Чувство принадлежности			
Уважение/признание			

Бизнес и предпринимательство являются составными элементами современной экономики, они имеются повсюду и являются частью нашей жизни. Именно поэтому актуальность и важность данной темы очевидна. Для многих из вас этот бизнес станет главным делом жизни. Те, кто сидел до вас за партой несколько лет назад, уже открыли собственный магазин, строительную компанию, юридическую контору, салон красоты, офис курьерской службы, семейную гостиницу и многое другое. Вы находитесь в лучшем положении, чем они, потому что к такому важному делу вы можете подготовиться прямо со школьной скамьи.

**Предпринимательство в рыночной экономике предполагает инициативу и независимость. Без предпринимательства невозможно развивать экономику, поэтому элементы предпринимательства следует учитывать во всех сферах.**

Например, основным средством производства для фермера является земля. Поэтому фермер должен хорошо знать характеристики земли. Он должен систематически заботиться о повышении и поддержании плодородия земли. Поскольку предпринимательство в сельском хозяйстве связано с климатическими условиями: количеством осадков, периодами вегетации, солнечной радиацией и среднегодовой температурой, изучение природных факторов и использование экономических знаний дают возможность правильно организовать предпринимательство в сельском хозяйстве и получать доход.



Большинство предпринимателей мотивированы прибылью, но это не мешает им оказывать положительное влияние на общество. Как объяснил Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), «Причина, по которой мы обедаем, заключается не в том, что мясник, пивовар или булочник благосклонны к нам, а в том, что они учитывают свои собственные интересы». Смит считал, что, когда люди руководствуются личными интересами, они принимают решения, которые приносят пользу другим. Например, пекарю приходится содержать свою семью. Для этого он производит продукт – хлеб, которым питаются сотни людей.



## РАБОТАТЬ В ГРУППАХ

### 1-й этап

Разделитесь на четыре группы и раздайте каждой из них по одной карточке (стр. 30), внимательно прочитайте, обсудите и заполните таблицу.

Название бизнес-идеи	Автор решения и его характеристики	Наступивший результат	Личные и общественные выгоды	Основа успеха (случайность, правильный расчет, сотрудничество с другими группами)	Что могло помешать реализации этой идеи?

### 2-й этап

Разместите таблицы на доске и после презентации всех групп на основе сравнения информации обсудите в классе:

- ▶ Что общего у предпринимателей, представленных на первых трех карточках?
- ▶ Чем предпринимательство, представленное на четвертой карточке, отличается от остальных?



Генри Форд



Магазин Маршалла в Чикаго. Сегодня крупнейшая сеть магазинов «Маршалл» является самой популярной в США.

### Карта 1

«Мысль – это собственность» и в то же время это мощнейшее оружие, если у человека есть решимость, стойкое желание превратить ее в деньги или любую другую материальную ценность. Человек добьется успеха, если поставит перед собой конкретную цель и вложит в нее всю свою энергию и усилия. Я хочу – значит будет. Когда Генри Форд решил выпустить на рынок свой знаменитый автомобиль марки «V-8», он хотел построить двигатель с 8 цилиндрами в одном блоке. Все инженеры сошлись во мнении, что это невозможно. «Работайте до тех пор, пока не будет результата, сколько бы времени на это не было потрачено», - приказал Форд. Инженеры работали, у них не было выбора, потому что они хотели остаться с Фордом. Через 6 месяцев работы сообщили: «Ничего не выходит, это невозможно».

«Продолжайте работать, — сказал Форд, — я хочу этого, а значит все получится». Они продолжали работать, и наконец в один прекрасный день им удалось расколоть этот «крепкий орешек». Настойчивость Форда одержала победу.

### Карта 2

...На следующее утро после величайшего пожара в Чикаго группа торговцев стояла на Стейт-стрит среди тлеющих остатков своего бывшего богатства, решая, восстановить то, что было уничтожено пожаром, или уехать из Чикаго в какое-нибудь другое, более счастливое место. Все, кроме одного, решили уйти. Маршалл Филд, торговец, решивший остаться в Чикаго, сказал: «Господа! Именно в этом месте я построю самый большой магазин в мире, и мне плевать, сколько раз он будет гореть». Это произошло около ста лет назад. Магазин был построен. Он и по сей день стоит как памятник тому состоянию души, которое называется волей к победе.

Маршаллу Филду было проще уехать, но от остальных торговцев его отличало то, что практически всегда отличает успешных от обреченных на неудачу.

### Карта 3

...50 лет назад в город приехал старый сельский врач. Он привязал лошадь и тихо вошел в аптеку с черного входа. Доктор и служащий аптеки о чем-то спорили больше часа. Затем врач вышел и вернулся в аптеку с большой старой кастрюлей и деревянной мешалкой. Попробовав жидкость в кастрюле, аптекарь вручил доктору пачку банкнот, а точнее 50 долларов. Получив деньги, старик дал ему листок бумаги с секретной формулой. Ни врач, ни молодой аптекарь не знали, какое баснословное богатство можно получить из содержимого этой кастрюли.

Служащий аптеки купил эту идею! Но чудеса кастрюли начались после того, как новый владелец добавил к секретной инструкции кое-что, о чем врач ничего не знал. Гигантская империя «Кока-Кола» выросла из одной идеи. Секретным ингредиентом, который добавил в рецепт напитка служащий аптеки Эйза Кэндлер, был результатом его фантазии (он вспенил напиток), что и принесло ему невероятное богатство.

Грузинские предприниматели хотели, чтобы мировые бренды «Кока-Кола», «Макдональдс», «Вендис», «KFC» (кей эф си), появились также и в Грузии. Они могли бы начать другой бизнес на деньги, потраченные на эти структуры, но решили сделать указанные бренды доступными и для грузинских потребителей.

Перечисленные выше бизнес-компании являются мировыми гигантами **франчайзинга**. Первыми в Грузии были запущены «Кока-Кола» и «Макдоналдс» (они работают в стране с 1997 года). Это был один из первых примеров использования системы франчайзинга. Сегодня «Кока-Кола» и «Макдоналдс» успешно работают практически во всех странах мира. Рестораны «KFC» работают в 130 странах мира («KFC» функционирует в Грузии с 2014 года). Сеть «Wendy's» включает в себя лицензированные рестораны в 29 странах («Wendy's» начала работать в Грузии в 2015 году). Бренд «Данкин» работает в 45 странах мира (в Грузии «Данкин» функционирует с 2020 года).

Согласно франчайзингу, основное внимание уделяется созданию долгосрочного бизнеса в Грузии. В Грузии также соблюдаются все условия, необходимые для получения франшизы.



**Франчайзинг** – форма договорных отношений, в ходе которых известная заказчику компания (франчайзер) предоставляет право использования своего названия малому предприятию (франчайзи), оснащает его оборудованием и технологией, помогает в привлечении средств, обучении рабочей силы. В свою очередь, франчайзи обязан выплатить материнской компании (франчайзеру) первоначальный депозит и процент от прибыли (который определяется в результате переговоров). Франчайзи также обязан соблюдать все условия, установленные франчайзером (процесс производства, качество продукции, соответствующий уровень сервиса).

### ОБСУДИТЕ

Рассмотрите характеристики в нижеприведённых столбцах и ответьте на вопросы:

- ▶ Что, на ваш взгляд, нужно фермеру, чтобы стать предпринимателем: врожденные качества или приобретенные знания и навыки? Обоснуйте ответ.
- ▶ Что бы вы добавили, убрали или изменили в схеме? Почему вы так думаете?
- ▶ Оцените себя согласно этой схеме: Какое качество у вас есть? Какое из них вы бы хотели иметь? Почему?

**Для того чтобы фермеру стать предпринимателем, ему необходимо:**

#### **Обладать врожденными качествами, унаследованными от семьи:**

- ▶ Интерес к сельскому хозяйству;
- ▶ Практическое мышление;
- ▶ Умение рисковать;
- ▶ Способность вести основную сельскохозяйственную деятельность;
- ▶ Смелость;
- ▶ Целеустремленность;
- ▶ Независимость;
- ▶ Вера в способность решать сложные задачи;
- ▶ Любить село и землю, не бояться так называемой «грязной работы».

#### **Знания и навыки, приобретенные в ходе обучения и практики:**

- ▶ Знание основ экономики;
- ▶ Бухгалтерский учет, анализ финансовой деятельности, азбука менеджмента и маркетинга;
- ▶ Возможность найти информацию о клиентах, конкурентах, поставщиках товаров;
- ▶ Знание ситуации на рынке;
- ▶ Знание техники и технологий производства;
- ▶ Умение планировать краткосрочную и долгосрочную деятельность;
- ▶ Возможность получать новую информацию.

Одним из главных условий предпринимательства является личность самого предпринимателя. Отправной точкой, с которой начинается каждое новое предприятие, является идея. Идея может быть как оригинальной (собственной), так и заимствованной (продолжением чужой разработки).

Основным звеном предпринимательства является фирма, компания. Каждая фирма имеет торговое наименование, под которым она зарегистрирована в государственном реестре. Фирма может быть как крупным концерном, так и небольшой компанией.

По видам деятельности и характеру выполняемых операций различают следующие фирмы: промышленные, торговые, транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, инжиниринговые, туристические, туроператорские, прокатные, рекламные фирмы и агентства.



**Фирма** – это организация, которая владеет одним или несколькими предприятиями и использует ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.



**Что может породить новую идею? Новую бизнес-инициативу?**

Источником идеи могут быть отзывы клиентов, изменения государственных приоритетов, например:

- ▶ Государство признало экологическую продукцию приоритетом;
- ▶ Снизило какой-либо налог;
- ▶ Ввело барьер на импорт;
- ▶ Также опрос знакомых;
- ▶ Оценка продукции конкурентов;
- ▶ Результаты научных исследований;
- ▶ Прогрессивный опыт других стран и др.

## 2. АНТРЕПРЕНЕРСТВО

Реальность показывает, что чем больше в стране предпринимательства, тем она более развита. Экономическое развитие страны напрямую связано с развитием предпринимательства. Именно бизнес-активность определяет экономический рост страны, и она непосредственно связана с тем, какие правила игры правительство устанавливает для бизнеса. Предпринимательство и богатство тесно связаны с тем, как и насколько долго живут люди.

Правила игры в каждой стране разные. Сравните Северную и Южную Корею.

### Северная Корея



Существование частной собственности запрещено;

Соответственно, предпринимательская деятельность запрещена.

Северная Корея считается одной из беднейших стран мира.

### Южная Корея



Правительство пытается создать свободную среду для бизнеса, это одна из самых развитых стран мира.

Рост благосостояния привел к повышению качества здравоохранения, и сегодня средний южнокореец живет на 10 лет дольше, чем средний северокореец.

Желание разбогатеть, планирование конкретных путей и средств достижения этого, реализация такого плана с упорством, не признающим неудач, однажды сделают вас богатым.

**Активное предпринимательство немислимо без веры, уверенности в себе и доверия.**



**Вера в успех, большое желание и незаурядное воображение, настойчивость в достижении поставленной цели – это составляющие успеха.**

Достижение успеха в предпринимательской деятельности, накопление богатства вместе с большими затратами энергии требует хорошо организованной и разумно используемой системы специальных знаний. Однако совсем необязательно, чтобы ими обладал именно тот человек, который хочет накопить богатство.

Очень часто люди испытывают комплекс неполноценности именно из-за отсутствия образования, но человек может справиться с силами и управлять сотрудниками, обладающими такими знаниями.

Генри Форд окончил всего шесть классов, но с помощью своих сотрудников он всегда имел под рукой специальные знания, которые позволяли ему быть самым богатым человеком в Америке.

Успешные люди в любой сфере всегда интересуются специальной литературой, связанной с их работой и профессией. Распространенной ошибкой большинства людей является мнение, что они уже получили образование. По сути, система образования показывает лишь путь, с помощью которого человек может получить необходимые знания, в том числе и практические.

Знание – это только потенциальная сила. Человек должен организовать знания таким образом, чтобы получить четкий план действий, направленный к определенной цели. Необходимо учитывать знания, полученные на основе личного опыта или взаимодействия с другими образованными людьми.

Ключевым фактором успеха является воображение. Воображение — это мастерская, в которой производятся желания и планы. Говорят, что человек может создать все, что только способен вообразить. Выдающиеся бизнесмены, промышленники и финансисты, великие художники, музыканты, поэты и писатели добились успеха благодаря своему высокообразованному воображению.

Богатство начинается с идеи. Идеи формируются воображением.

Чем длиннее путь к успеху, тем он ближе. Слишком многие сдаются за шаг до победы. Помните, этот шаг сделают другие!

*Наполеон Хилл*

### РАБОТАЙТЕ В ПАРАХ

- Представьте, что у вас есть **волшебный карандаш**, который превращает вашу новую идею в реальность. Задействуйте свою фантазию и создайте продукт, услугу, которая быстро завоюет рынок.
- ▶ Нарисуйте эскиз вашего продукта или услуги;
- ▶ Устно опишите свой продукт, услугу;
- ▶ На какую категорию клиентов рассчитан ваш продукт/услуга?
- ▶ Какие ресурсы вам нужно будет использовать?
- ▶ Что дает вам уверенность в том, что к продукту будет высокий интерес?
- ▶ С кем вам нужно будет сотрудничать, чтобы реализовать идею?
- ▶ Какие преимущества вы получите?
- ▶ Какую пользу получит общество?
- ▶ Презентуйте продукт и обоснуйте его оригинальность и привлекательность.

Быть предпринимателем – это выбор многих людей, это также право каждого человека. В нашей стране было время, когда предпринимательство считалось преступлением, а предпринимателя часто могли признать виновным и посадить на длительный срок за предпринимательскую деятельность.

### ОБСУДИТЕ

- Прочтите нижеприведенный текст - «Преступная деятельность», в котором дается описание так называемой **теневой экономики**, сформировавшейся в советской системе, и обсудите:
- ▶ Каково было влияние советской системы на развитие предпринимательства? Почему?
- ▶ Помните ли вы исторические процессы, которые нанесли огромный ущерб частной собственности и инициативным предпринимателям, фермерам в начале советской власти? Что вы знаете о «раскулачивании»?
- ▶ Для чего была использована большая доля возможностей инициативных людей в советской системе?
- ▶ Как ярлык, присвоенный системой, повлиял на людей, называемых «комбинаторами», и их семьи?
- ▶ Какие эмоции были у людей, которые испытывали чувство вины



#### Теневая экономика

– та часть экономики, которая осуществляется с нарушением закона, не зарегистрирована органами государственного управления и не платит государственные налоги.

- за то, что нарушили закон, и боялись, что их за это накажут?
- ▶ Как эти эмоции повлияли на их здоровье и отношения?
  - ▶ Видите ли вы влияние советских стереотипов на сегодняшнее общественное мнение, когда значительная часть нашего общества проявляет агрессию по отношению к богатым и благополучным людям?
  - ▶ Почему финансово успешный человек до сих пор ассоциируется с преступностью и нечестностью?
  - ▶ Как вы думаете, богатство – это хорошо или плохо? Почему?
  - ▶ Возможно ли в современных условиях накопить богатство честным путем?
  - ▶ Есть ли элемент нечестности в работе и мышлении Георгия Шешаберидзе и его коллег? Обоснуйте.
  - ▶ Что выиграет общество в целом, если в нем будет много богатых и успешных людей?
  - ▶ Насколько возможны в тоталитарной среде свобода труда, принятие решений и развитие человека? Почему?

### Преступная деятельность

В советский период частная собственность и предпринимательство считались преступлениями. В Уголовном кодексе, «предпринимательство», «бизнес», «коммерция» считались в обществе оскорбительными словами и употреблялись только в негативном смысле. Такой несправедливый подход к инициативным, находчивым хозяйственникам вынудил людей, имевших предпринимательский дух, действовать нелегально. Из-за этого талант и энергия грузинского предпринимателя были направлены не на то, чтобы улучшить свою работу и получить повышенную прибыль, а на то, чтобы избежать бюрократических барьеров и искусственно созданных препятствий. Они были теневыми, как тогда говорили, «черными», но участниками свободного рынка. Рядом с ними находились так называемые «комбинаторы», которые в основном представляли руководителей материально-технического снабжения государственных предприятий.

В период перехода к рыночной экономике (начало 90-х годов XX века) предпринимательство и частный сектор формировались как дополнение к государственному сектору. Большинство кооперативов, созданных в этот период (75-80%), были образованы на базе государственных предприятий. Начинающие предприниматели еще





**Дефицит** – отсутствие какого-либо товара на рынке.



**Аренда** – временное взятие недвижимости в наем.



**Приватизация** – приобретение прав собственности на государственное имущество физическими и юридическими лицами или их объединениями, в результате чего государство теряет право владеть, пользоваться и распоряжаться приватизированным имуществом.

психологически не были готовы работать самостоятельно, и степень зависимости от государственных институтов была достаточно высока.

Для кооперативов проводилась относительно либеральная ценовая политика, а на продукцию (услуги, работы), производимую государственными предприятиями, устанавливалась фиксированная цена, что создавало хорошую основу для выполнения заказов от имени кооператива, и, как следствие, разница между ценой кооператива и ценой государственного предприятия давала возможность получать значительный доход. На рынке был острый **дефицит** товаров. Простейших торговых операций было достаточно, чтобы получить большую прибыль. Доходы населения были ограничены и направлены в основном на удовлетворение текущих потребностей, потребитель не мог влиять на поставщика из-за отсутствия альтернатив.

Наиболее сложные условия создались в сфере **приватизации** государственных предприятий. После приватизации предприятий ситуация качественно не изменилась, значительная часть из них простаивала, а 40-45% работали с незначительной нагрузкой. При этом активно складываются арендные отношения (**аренда** с правом выкупа), что способствовало процессу практически бесконтрольного перехода собственности из государственного сектора в частный. Недвижимость, купленная частным сектором, часто использовалась не по назначению. Наиболее видимым результатом экономической трансформации является появление нового слоя - «предпринимателей», которые своей деятельностью создают независимое от государства пространство.

Сегодня в Грузии уже много предпринимателей, успешно работающих в различных сферах экономики. Однако следует также отметить, что людям, воспитанным в советский период, было очень сложно усвоить рыночные ценности, многие из них начинали свою деятельность спонтанно, не изучая ту сферу, в которой собирались начать предпринимательскую деятельность, и не исследуя потребительский рынок. Именно поэтому деятельность многих из них закончилась крахом.

Сегодня права предпринимателей защищены Конституцией Грузии и другими законодательными актами.

1. Гарантируется свобода труда. Каждый имеет право свободно выбирать работу. Право на безопасные условия труда и другие трудовые права защищены органическим законом.

2. Гарантируется свобода предпринимательства.

**Монополистическая деятельность** запрещается, за исключением случаев, разрешенных законом. Права потребителей защищены законом.

*Конституция Грузии, статья 26.*



**Монополистическая деятельность**

– деятельность экономического агента, государственного органа, позволяющая ему оказывать существенное влияние на рынок и ограничивать конкуренцию.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ «Грузия в поисках функции»: <https://bit.ly/3j0farx>
- ▶ «Джон Рокфеллер – первый американский миллиардер даст вам советы, как разбогатеть и добиться успеха»: <https://bit.ly/3XTyBkJ>
- ▶ «Мотивация Наполеона Хилла – «Осознайте это, и ваша жизнь изменится»»: <https://bit.ly/3XzR99X>
- ▶ «Мотивация Стива Джобса – вдохновляющие цитаты американского бизнесмена и изобретателя»: <https://bit.ly/3DbFkyo>
- ▶ «Менталитет миллионера | Как получить от жизни максимум»: <https://bit.ly/31-NBB4w>
- ▶ «Кто такие предприниматели?»: <https://bit.ly/3Wxqp9>
- ▶ «Ани Гиган – Подушка»: <https://bit.ly/3XWNBhR>

## 3. БИЗНЕС-ИДЕЯ



**Стартапер** — это человек, который создает компанию на основе инновационной идеи и начинает быстро растущий бизнес. Разница между стартапером и антрепренером заключается в опыте. Антрепренер, возможно, уже основал несколько стартапов или стал руководителем стартапа, который уже превратился в успешную компанию. Стартапер — это человек, который недавно включился в инновационное пространство. Антрепренерство можно считать следующим шагом.



### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Изучите приведенную ниже ситуацию и ответьте на вопросы:

- ▶ Какие ошибки допустили девушки?
- ▶ Какую информацию они имели или не имели, чтобы начать свой бизнес?
- ▶ Насколько умело девушки могли печь пирожные?
- ▶ Согласны ли вы с мнением большинства относительно важности опыта?
- ▶ Что бы вы посоветовали тем, кто впервые хочет начать бизнес (**стартапер**)?
- ▶ Считаете ли вы необходимым ввести подобные ограничения для производителей продуктов питания? Почему?
- ▶ Считаете ли вы необходимыми подобные ограничения для производителей непродовольственных товаров? Почему?
- ▶ Какую правовую форму бизнеса выбрали девушки?
- ▶ Почему государство борется с уличной торговлей едой?
- ▶ Придумайте схему, по которой должны действовать друзья, чтобы добиться успеха;
- ▶ Как вы понимаете суть бизнес-идеи?
- ▶ Каждая группа должна привести несколько примеров различных типов бизнес-идей;
- ▶ Какие из представленных вами идей являются наиболее выгодными в современных условиях?
- ▶ Какие условия, на ваш взгляд, необходимы, чтобы интересная и привлекательная идея превратилась в прибыльный бизнес?

### СИТУАЦИЯ 1

#### «Белочки» Нино

Нино очень любит пирожное «Белочка», но в семье его пекут нечасто. Девушка научилась печь это пирожное сама и с первой же попытки добилась очень хороших результатов. Многим друзьям оно понравилось, и они сказали, что были бы рады, если такое пирожное продавалось бы в школьном буфете. Именно тогда у Нино возникла идея начать бизнес.

Воодушевленная, она не спала всю ночь, представляя, как разбогатеет и проведет лето в путешествиях. Она даже придумала очень красивую,

оригинальную упаковку и рано утром побежала к своей подруге Теоне, которая сразу согласилась нарисовать торговую марку.

Девушки приступили к делу: чтобы купить все нужные продукты по рецепту пирожного, а также бумагу и фломастеры, необходимые для упаковки и оформления, Теона одолжила деньги у тети, которая была в восторге от этой бизнес-идеи и верила, что таких трудолюбивых девушек ждет успех.

Следующий день девушки провели за работой: Нино пекла пирожные, Теона их упаковывала и наклеивала торговые марки, которые сама нарисовала. Закончив работу, они с тяжелыми сумками пошли в школьную столовую.

- В школе запрещено торговать пирожными с кремом! Кроме этого, продавать продукты в школе всем, кому захочется – нельзя, необходимо пройти целый ряд процедур, - холодно ответил продавец.

Девушки были удивлены. Их просьбы не увенчались успехом, поэтому они побежали в продуктовый магазин.

- У вас есть лицензия? - спросил продавец, а когда понял, что девушки не знали этого слова, повторил: - У вас есть разрешение на производство пирожных? Поскольку разрешения не было, то пирожные не взяли ни в этом, ни в другом магазине, но «предприниматели» не сдались. Они на скорую руку соорудили прилавок и начали там продавать свои пирожные.

Несмотря на «специальную» рекламу, покупатель так и не появился.

- Неужели никто, кроме нас, не любит это пирожное? - спросили удивленные девушки. — Отчасти это так, и кроме того, сейчас пост, и даже те, кто любит это пирожное, тоже его не покупают, — объяснил им прохожий.

Поскольку другого выхода не было, девушки решили пригласить друзей на пирожные. Поклонников этого десерта оказалось не так много, некоторые не были уверены в качестве того, что испекли девушки, но самый большой удар ждал впереди: в спешке девушки паковали пирожные еще горячими и они все склеились.

- Еще хорошо, что никто не купил у нас пирожные, а то не избежать бы нам серьезных проблем, - признались девушки.

Неприятности все же ждали их: маму расстроил невероятный беспорядок на кухне, тётя напоминала о возвращении долга. Никто не понимал чувств уставших девушек, все лишь указывали на допущенные ими ошибки. Мечтать о путешествии сейчас стало невозможно.





#### Что такое бизнес-идея?

Бизнес-идея — это краткое и точное описание идеи, которую вы собираетесь реализовать. Прежде чем начать бизнес, вам необходимо иметь четкое представление о том, каким бизнесом вы хотите заниматься.

Любая деятельность начинается с идеи. Сегодня любой успешный и прибыльный бизнес начинается с идеи.

Бизнесмены говорят, что «Своевременное начало необходимой деятельности в нужное время является важным фактором успеха в бизнесе». Единственная сложность — вовремя придумать «нужное занятие», то есть идею прибыльного бизнеса. Идея может быть новой (инновационной) или откуда-то взятой, но она должна быть своевременной и принести успех и богатство.



Люди, которые хотят начать бизнес, часто мечтают о многом: они считают свою идею уникальной, хотят многого добиться и получить сразу много денег. Все заканчивается тем, что они ставят перед собой цели, которых они неспособны достичь или это вообще невозможно. Все мы знаем историю баночки топленого масла, поэтому к идеям следует относиться с осторожностью. Умение быть предпринимателем — это не только способность вовремя увидеть благоприятную возможность, но и целенаправленно на нее отреагировать.

## ОБСУДИТЕ

Изучите нижеприведенные ситуации и ответьте на вопросы.

### СИТУАЦИЯ 1

Как вы думаете, что Лука сделал неправильно? Отметьте все правильные ответы и приведите аргументы:

- ▶ Он не имел представления о рынке подсолнечного масла;
- ▶ У него не было опыта производства подсолнечного масла;
- ▶ Он не планировал, каким образом будет продавать свою продукцию;
- ▶ Он не знал о вреде химических веществ, которые использовал;
- ▶ Он не знал, кто будет его конечным пользователем.

### Ферма Луки

У Луки есть небольшая ферма в одном из кахетинских сел, его жена тоже работает, но денег на образование детей у них не хватает.

Лука решил попробовать начать новый бизнес: выращивать и продавать цыплят. Однако, прежде чем он купил цыплят, родственник из города сообщил ему, что сейчас большим спросом пользуется подсолнечное масло, а на рынке его не хватает. Лука поменял свою бизнес-идею и начал производить подсолнечное масло.

Лука никогда не выращивал много подсолнечника. Весь кредит он потратил на покупку семян, удобрений и пресса для масла. Для выращивания подсолнечника он использовал сельскохозяйственные земли своей семьи. Поскольку больше земли было отведено под подсолнечник, то у семьи осталось меньше земли для выращивания кукурузы и овощей. Из-за использования химических удобрений дети Луки заболели.

Так как процесс производства масла требует много времени и сил, Лука нанял помощника. Многие другие фермеры также начали выращивать подсолнечник. Поэтому к моменту, когда произведенное им масло было готово к продаже, у Луки не было много покупателей.

Луке пришлось продать масло в местный магазин по очень низкой цене. В результате он заработал очень мало денег и не смог погасить кредит.



#### СИТУАЦИЯ 2

Ознакомьтесь с нижеприведенной историей. Как вы думаете, что Лилэ сделала правильно? Пожалуйста, выберите все правильные ответы.

- ▶ Она изучила рынок;
- ▶ У нее был опыт пошива одежды;
- ▶ Прежде чем начать свой бизнес, она протестировала рынок;
- ▶ Она консультировалась с финансовыми учреждениями;
- ▶ Она имела четкое представление о том, кем будут ее конечные пользователи.

#### История Лилэ

Лилэ проработала на швейной фабрике пять лет. Подруга пожаловалась ей, что не может найти качественную модную одежду для своей 12-летней дочери. Лилэ посетила почти все магазины одежды в городе. Она пришла к выводу, что девочки-подростки покупали одежду в магазине, но заметила, что количество и разнообразие одежды для их возрастной группы было действительно ограничено.

Лилэ уже подумывает о том, чтобы оставить работу на фабрике и начать новый бизнес. Она решила сделать несколько красивых эскизов одежды и платьев для девочек-подростков, нарисовала эскизы одежды, которая понравится девочкам этого возраста, и отнесла свои рисунки в местные магазины одежды. Владелец магазинов Лилэ спросила:

- ▶ Купили бы они платья, которые были на эскизах?
- ▶ Сколько бы они за них заплатили?
- ▶ Сколько примерно моделей они бы купили?

Владельцам магазинов эскизы понравились, и они с радостью согласились с идеей продавать одежду в своих магазинах.

С тех пор платья Лилэ продаются очень хорошо. При доставке одежды магазины сразу же платят ей наличными.

Когда Лилэ увидит реальный доход, она решит, стоит ли бросать работу на фабрике и полностью посвятить себя собственному бизнесу. Уже 6 месяцев Лилэ регулярно получает заказы из этих магазинов. Она планирует купить еще одну швейную машинку и нанять для этой работы еще одну швею.



## Ознакомьтесь с идеей Матэ

### Идея Матэ

При переезде в новый дом тётя Матэ обратилась в службу по перевозке грузов для новоселов. Арендовать грузовик не представляет труда, но никто не предлагает таких услуг по переезду, как: освобождение дома от вещей, упаковка вещей, загрузка и разгрузка машины, безопасная транспортировка вещей в новый дом. Матэ обратился за помощью к друзьям и вместе с ними убедился, насколько трудоемкая эта работа. Ребятам понадобилось 2 недели, чтобы упаковать и погрузить все вещи в машину, затем разобрать объемные вещи, упаковать и перенести их из машины в новый дом, распаковать все и заново собрать.

Матэ поинтересовался, есть ли в его муниципалитете транспортная компания, которая могла бы заняться этим делом, поскольку понял, что это может оказаться хорошей бизнес-идеей. Парень провел небольшое исследование и затем описал свою бизнес-идею следующим образом:

#### — Каким требованиям соответствует мой бизнес?

Все, с кем я разговаривал, сходятся во мнении, что переезд из одного дома в другой – дело сложное и отнимает много времени. Нет ни одной компании, которая упакует вещи и перевезет их в новый дом. Поэтому я думаю, что если я предложу эту услугу, то на мой бизнес будет устойчивый спрос.

#### — Какие услуги я могу предложить?

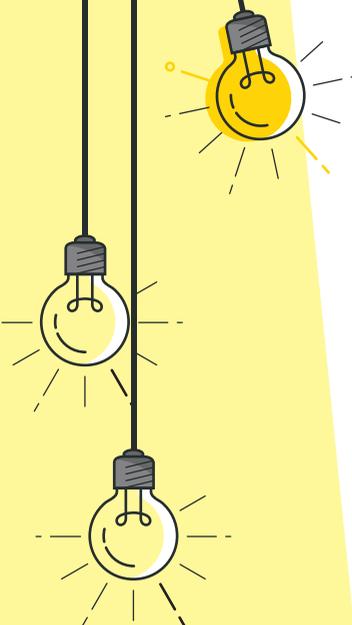
Я намерен предложить полный комплекс услуг по сортировке, упаковке и доставке товаров для дома и офиса. У меня нет опыта в этом бизнесе, но есть опыт в перевозках. Этот опыт я получил в компании, занимающейся импортом газовых плит. Я могу попросить брата спланировать и организовать рабочий процесс, а также связаться с транспортной компанией, которая обслуживает бизнес моей тети.

#### — Кто будет моим потребителем?

Поначалу моими клиентами будут друзья, клиенты моей тети, родственники, соседи и просто знакомые. Затем я буду расширять бизнес и рекламировать его по всему муниципалитету.

#### — Как я буду продавать свои услуги?

Вначале я могу предложить свои услуги вышеуказанным людям.



### 3. БИЗНЕС-ИДЕЯ



А затем я расширю свой бизнес на потребительском рынке, буду развешивать плакаты в разных местах, где сдаются много магазинов, офисов, квартир и домов.

— **Насколько мой бизнес будет зависеть от окружающей среды и как он на нее повлияет?**

В моем бизнесе будут использоваться картонные коробки и упаковочные материалы. Я обязательно постараюсь сделать их многоразовыми. Тем самым мне удастся избежать отходов. Я также позабочусь об исправности автомобиля для перевозок, чтобы выхлопные газы не загрязняли окружающую среду.

Хорошая бизнес-идея должна соответствовать принципам устойчивого использования природных ресурсов и учитывать социальную и природную среду, от которой она зависит.



#### Форма анализа бизнес-идеи

Ваша бизнес-идея предусматривает:

Моя бизнес-идея

Какие потребности удовлетворит мой бизнес?

Какие товары, услуги я предложу?

Кому я их буду продавать?

Каким образом я буду продавать свои товары и услуги?

Насколько мой бизнес будет зависеть от окружающей среды и как это повлияет на нее?

#### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

##### Рынок ждет вас

Ниже приведены 2 бизнес-идеи Кесо. Работа состоит из 3-х частей, для их выполнения воспользуйтесь формой анализа бизнес-идеи, приведенной выше.

1. Опишите бизнес-идеи Кесо;
2. Опишите бизнес-идеи с учетом вашей общинной среды;
3. Подумайте о своей бизнес-идее или идеях и подготовьте презентацию.

## Бизнес-идеи Кесо

Прежде чем принять решение начать собственный бизнес, Кесо имела пятилетний опыт работы в компании-импортере кухонных плит. Финансирование стартапа ей предложила ее тетя, владеющая крупным рынком и пунктом аренды праздничного инвентаря. Тетя хотела только поделиться прибылью, а не участвовать в управлении бизнесом.

Девушке пришлось делать всю работу самой. Что лучше этого можно предложить молодой девушке? Кесо начала думать о возможных бизнес-идеях.

### Идея 1

**Изготовление сумочек ручной работы и плетеных настенных украшений.**

Друзья Кесо в восторге от этих вещей. Девушка думает, что туристы с удовольствием будут их покупать в качестве сувениров. Однако, поговорив с несколькими владельцами местных магазинов, она узнала, что в этом районе недостаточно туристов для того, чтобы сделать этот бизнес прибыльным.

### Идея 2

**Открытие магазина газовых плит.**

Кесо имеет опыт и знает, как снабдить магазин импортными плитами, знает функции и качество каждого бренда. Девушка исследует рынок и выясняет, что в ее районе довольно много магазинов газовых плит, а объем продаж у них невелик. Эти магазины предлагают различные схемы скидок и поощрений, но рекламные меры не привели к значительному увеличению количества продаж. Кесо решает не выходить на такой сложный рынок.

Существует множество способов разработать новую бизнес-идею, например, изучить местные предприятия или задать вопросы их нынешним владельцам.





## Как составить список бизнес-идей?

### Список ваших бизнес-идей

#### Изучите локации местного бизнеса

Еще один способ найти бизнес-идеи — это изучить местное сообщество. Узнайте, какие виды бизнеса уже функционируют в вашем районе, и посмотрите, есть ли такие, у которых еще нет рынка. Посетите ближайшие промышленные объекты, рынки и торговые центры в вашем районе.

Есть много способов найти новую бизнес-идею. Не забывайте читать публикации и искать информацию в Интернете, чтобы узнать, чем занимаются предприниматели в других частях мира. Возможно, у вас даже появится возможность посетить выставку!



#### Доверьтесь своему опыту

Вы можете почерпнуть бизнес-идеи из собственного опыта или опыта других людей. Вы когда-нибудь проводили целый день в поисках товаров, которых не удалось найти ни в одном магазине вашего района? Подумайте о товарах и услугах, которые вы хотели получить, но испытывали трудности с их поиском.



#### Учитесь у успешных владельцев бизнеса

Вы можете многому научиться у людей, которые прошли через процесс открытия бизнеса в вашем регионе.



#### Мозговой штурм (генерация идей)

Генерация идей предполагает обдумывание множества разных идей. Мозговой штурм наиболее эффективен в группе. Соберите свою семью или друзей и попросите их помочь вам, записав их идеи. Во время мозгового штурма все идеи принимаются и ни одна идея не отклоняется. Выбор идей – это следующий этап.



## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Назовите три предприятия в вашем регионе, которые, по вашему мнению, успешны. Постарайтесь выбрать компании, которые существуют не менее трех лет. Поговорите с владельцами этих предприятий. Воспользуйтесь «Формой анализа бизнес-идеи» (страница 46).

- ▶ Как потребитель обдумайте, каких товаров и услуг нет на рынке?
- ▶ Послушайте других людей. Какие продукты или услуги они не могут найти на рынке?
- ▶ Какие комментарии они оставляют по поводу существующих продуктов и услуг?
- ▶ Осмотритесь в своей общине. Какого типа бизнесы уже функционируют в ней и какие их недостатки вы обнаружили?
- ▶ Понаблюдайте за проблемами в вашей общине, например, за экологическими проблемами. Возможно, ваш бизнес решит эти проблемы;
- ▶ Составьте список различных видов бизнеса, которых нет в вашем районе;
- ▶ Подумайте о своем собственном опыте, прислушайтесь к опыту других людей (как потребителей) и изучите свое окружение. Используйте форму «На основе вашего опыта», приведенную ниже.

### На основе опыта

- ▶ Начертите на листе бумаги приведенную ниже таблицу, основываясь на своем личном опыте.
- ▶ Запишите, что другие люди говорят о своем опыте работы с потребителями.
- ▶ Затем запишите актуальную бизнес-идею, реализация которой обеспечит клиента необходимыми ему товарами или услугами.

Личный опыт	Бизнес-идея
Потребительский опыт других людей.	
Комментарии о плохом обслуживании.	
Трудности, с которыми люди сталкиваются в своих начинаниях.	
Экологические проблемы.	



5. Свяжите знания, полученные в процессе работы над комплексным заданием, с понятиями и подпонятиями, данными в таблице. Обоснуйте ответ. Начертите таблицу на листе бумаги и сделайте запись в первом столбце таблицы.

Общество	
Подпонятия	
	Основные требования (голод, кров)
?	Безопасность (физическая, моральная)
	Чувство принадлежности
	Уважение
	Признание
	Самоактуализация (мораль, творчество)
	Коммуникация
*	Коллаборация
	Этика
	Ответственность
?	Эмпатия
	Характер / воля
	Управление конфликтами
	Эмоционально-социальные навыки

**Человеческие нужды и потребности**

**Эмоционально-социальные навыки**



**КОМПЛЕКСНОЕ ЗАДАНИЕ**

**Условие комплексного задания**

Представьте себе, что в редакции вам передали папку: «Введение предельных цен на лекарства» (с. 76-80).

В папке:

- ▶ 2 полученных редакцией письма;
- ▶ Выдержки из «Всеобщей декларации прав человека»;
- ▶ Официальная информация;
- ▶ Комментарии экспертов;
- ▶ Ссылка на изменения в законе.

Эти документы касаются одного и того же процесса, - установления предельных цен на лекарства, - рассматриваемого с разных точек зрения. Ваша задача - изучить вопрос, проанализировать обоснованность вмешательства государства в дела бизнеса и изложить свою позицию читателю в виде аргументированной статьи (250-300 слов).

**В работе/презентации работы подчеркните:**

- ▶ Как повышение цен на лекарства и сокращение доступности повлияют на права человека? В частности, защита какого права ставится под сомнение? (обсудите на примере письма пожилых людей, других известных вам историй);
- ▶ В какой степени введение верхнего предела цен на лекарства нарушает принцип экономической свободы, и какие риски это несет для фармацевтического бизнеса? (сопоставьте с письмами, поступающими в редакцию);

Какая дилемма стоит перед государством и насколько правильны шаги, предпринимаемые государством с точки зрения защиты прав человека и демократических принципов?

### ОБСУДИТЕ

Ознакомьтесь с предложенным ниже текстом о **цехе** и ответьте на вопросы:

- ▶ На ваш взгляд, был ли мастер аналогом предпринимателя?
- ▶ По какому признаку объединялись мастера, ремесленники?
- ▶ Какими свойствами обладали цехи?
- ▶ Какие правила сегодняшнего предпринимателя или предпринимательства устанавливали и соблюдали цехи?
- ▶ Кто придумывал правила цеха, этапы и формы роста подмастерья?
- ▶ Какие признаки демократического подхода вы бы назвали из правил цеха?
- ▶ Почему родители приводили своих детей в цех? Насколько ценилась в обществе профессия мастера?
- ▶ Помимо предпринимательской деятельности, какие функции выполнял цех?
- ▶ Какова была роль благотворительности в цехах? Как вы думаете, почему?
- ▶ Почему царизм воспротивился развитию цехов?
- ▶ Насколько была развита конкуренция в цехе?
- ▶ Какие были отношения между цехами и государством в тяжелые времена?
- ▶ Какие сегодня отношения между предпринимателями и государством? Какую роль на сегодняшний день играют предприниматели в жизни общества и государства?

### Цех\*

В каждой отрасли ремесла был свой цех. Вступить в эту организацию могли все местные ремесленники, независимо от звания и национальности. У цеха было свое правление, им управлял Устабаши (глава мастеров – председатель), который избирался голосованием. Каждый цех имел свой флаг, на котором изображалась лента (герб, эмблема). Эта лента представляла собой символ цеха.

У цеха был свой устав, где строго соблюдался принцип коллегиальности. Например, никто из членов цеха не брался за дело, начатое их товарищем.



**Цех** — профессиональная организация ремесленников в древние времена.

\* Гогичаишвили Ф., Ремесла в Грузии. Тбилиси, ТГУ, 1976 г.



1911, Тбилиси. Аджиева картина 1903.

Цех ремесленников в Тбилиси.

Первое обращение родителей к мастеру начиналось так: «Кость моя, плоть ваша – воспитайте моего сына, Мастер».



**Подмастерье** - второй этап обучения, который должен был пройти «воспитанник» перед получением степени мастера.

### I ступень - ученик

Бедное население города придавало большое значение ремеслам. Поэтому они отдавали своих малолетних детей в ученики к какому-либо мастеру. Возраст ученика не был четко определен, но обычно ученичество начиналось в возрасте от 8 до 10 лет и заканчивалось в 13 лет.

Однако следует также отметить, что учениками становились не только дети из бедных, но и из

богатых семей. Богатые родители проявляли предусмотрительность и отдавали своего сына мастеру, чтобы в случае возможных жизненных трудностей он мог использовать полученное ремесло.

Ученикам, приписанным к мастеру, зарплату не платили. Хозяин только кормил его обедом и в большинстве случаев одевал его. Когда ученик осваивал ремесло, ему назначалась годовая зарплата. Ученик осваивал свое ремесло примерно за 5-6 лет, что зависело от его таланта и сложности ремесла.

В этом деле очень важна была честность. Чтобы проверить честность ученика, ремесленники намеренно подбрасывали в лавку деньги, а затем молча наблюдали за поведением ученика – присвоит ли он их или же сообщит мастеру о найденных деньгах.

### II ступень - подмастерье

Присвоение звания подмастерья происходило почти официально: в качестве эксперта мастер приглашал Устабаши, нескольких членов цеха, они проверяли работу ученика и делали соответствующее заключение. Если изделие было удовлетворительным, то ученику присваивали степень подмастерья. Представители ремесленников одной специальности собирались возле мастерских, брали флаг и шли под звуки зурны в какой-нибудь заранее определенный сад, где у них был накрыт праздничный стол.

Если изделие браковали, подмастерье оставался учеником до тех пор, пока не делал свою работу должным образом.

Подмастерье отличался от ученика еще и тем, что он имел право

работать с любым мастером, с которым хотел. Ученик же должен был оставаться с мастером, к которому его привели родители. Подмастерье был ограничен в одном. Он не мог работать самостоятельно без своей мастерской или принимать заказы, не посоветовавшись с ремесленником. Как только ремесленник становился полноправным мастером, он точно так же относился и к своим подчинённым - ученикам и подмастерьям.

### III ступень - мастер

На ритуал посвящения юного подмастерья в мастера приглашали священника, который перед благословением читал мастеру нравственные наставления и трижды давал ему пощечину (это было похоже на вручение сертификата ремесленнику).

После этого они садились за стол и устраивали пир. На празднике цеха закалывали жертвенного животного и готовили плов, который раздавали беднякам и заключенным.

Члены цеха всегда заботились об осиротевшей семье. Вдове каждый день посылали продукты, но отправителя никто не знал.



Цех был культом карачохели. Карачохели - степенный, искренний, честный рыцарь, внешне презентабельный человек, рослый и плечистый.

Подавляющее большинство предприятий в стране были малыми. Еще в 1850-е годы в Тбилиси было более 40 различных цеховых ремесел. Среди них стоит отметить: ювелирное дело по золоту и серебру, оружейное дело, слесарное дело, шляпное производство (азиатское и европейское), текстильное дело, прядильное дело, портняжное дело, сапожное дело, парикмахерское дело, столярное дело, сигарное производство, пекарное дело, гончарное дело, виноделие и другие.

Грузинские цари часто обращались к цеховикам как к боевой силе, особенно когда дело касалось защиты Тбилиси: «Во времена грузинских царей цех был местным гарнизоном, защищавшим Тифлис от вражеских нападений. Еще в 1803 году тифлиские цеховики вместе с грузинской армией принимали участие при взятии замка Гянджи; в 1826 году вместе с нерегулярными военными служащими цеховики охраняли госпиталь Навтлуги; а в 1854 году, во время



Карачохели

**Михаил Воронцов-** с 1844 года по 1854 год наместник царя на Кавказе. Во время своего правления он участвовал в колонизации Кавказа и работал над его полной интеграцией с империей, которую он проводил гибко, в основном посредством культурных мероприятий. Он был убежден, что отношения легче и надежнее строятся посредством культуры и образования, чем с помощью штыков.

Они нас не беспокоят, они помогают своим членам. Возможно, у цехов есть свои недостатки, но еще слишком рано вносить какие-либо изменения в этот институт, существующий уже много столетий; в их обычаях, в их устройстве так много хороших сторон, что эти преимущества перевешивают их недостатки.

*Воронцов.*

войны с османами, генералом Риадом вместе с другими гражданами были вызваны цеховики Тифлиса, которые единодушно явились во всеоружии».

Царская Россия была против института цеховиков. В них она видела угрозу исчезновения объединенной мелкой торговли, пользовавшейся своего рода монопольными правами. В 1849 году в губернаторское ведомство было подано заявление о ликвидации цехов, но Михаил Воронцов, часто выступавший блюстителем местных обычаев, не захотел сразу упразднить эту древнюю организацию.

Институт цеховиков просуществовал еще много лет, хотя, конечно, с течением времени он претерпел изменения и постепенно утратил свой первоначальный вид. Наконец, по решению правительства цехи всех отраслей, то есть все ремесленные организации были объединены в цеховой отдел города, где долгое время господствовали цеховые обычаи и традиции.

Большинство подмастерьев пытались стать независимыми производителями, т.е. открыть собственную мастерскую, но их попытки закончились неудачей. Несмотря на то, что ремесленники подготовили кадры для развития крупного производства, крупная промышленность не была развита настолько, чтобы использовать эту рабочую силу.

Таким образом, лишь небольшое количество цехов ремесленников занималось мелким предпринимательством. Цеховые корпорации постепенно распадались. С 1860-х годов в России началось движение против цеховых корпораций ремесленников. Их следовало либо преобразовать в свободное общество, либо вообще отменить.

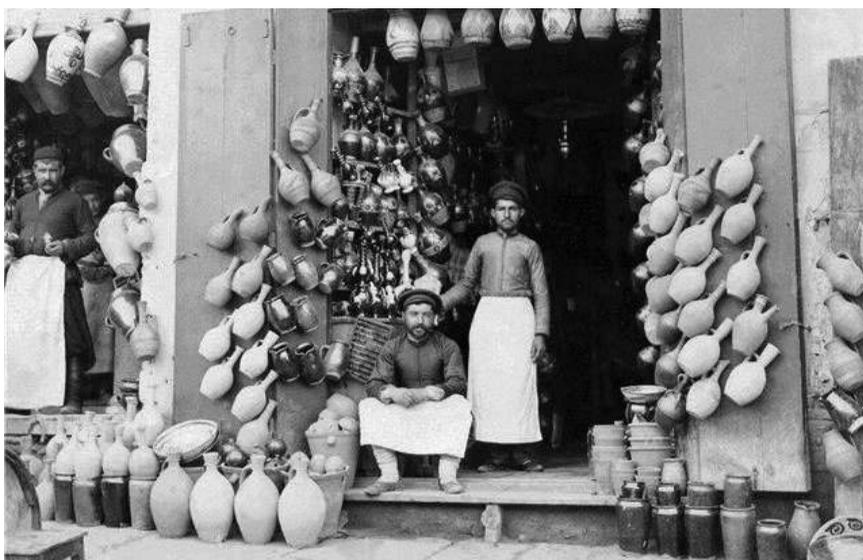
В соответствии с постановлением от 5 апреля 1867 г. в Тбилиси было создано ремесленное управление. Оно было основано на «Началах рангового управления». Управление рассматривало спорные вопросы, возникающие между ремесленниками, а также иски, предъявляемые к ремесленникам «городскими жителями» (т. е. заказчиками) за «испорченную работу и неисполнение заказа в срок». Управление штрафовало нарушителя и взыскивало компенсацию.

Общее управление ремесленников заботилось об улучшении качественных показателей ремесленного производства в целях укрепления благосостояния ремесленников. Но со временем они столкнулись с препятствиями, которые было все труднее преодолеть.

Глава ремесленников Тбилиси писал в отчете 1913 года, что необходимое населению Тбилиси «наибольшее количество ремесленных изделий привозят в Тбилиси из других городов России

и зарубежья» [Гугушвили П, 1961, с. 35].

Это привело к уменьшению объемов продукции тбилисских мастеров, что отрицательно сказалось на их экономическом благосостоянии. Столь печальное событие следует объяснить тем, что мастера совсем не заботились о повышении своего уровня знаний и навыков.



*Мастерские Старого Тбилиси - цех*

Бизнес-среда создается государственными, частными и общественными организациями. Начало любой формы бизнеса определяется национальным законодательством.

### Правовая база предпринимательства



- Конституция Грузии
- Закон «О предпринимателях»
- Налоговый кодекс

### Закон «О предпринимателях».

Регистрация бизнеса является одним из обязательных условий для открытия бизнеса. Правовые формы субъектов предпринимательской деятельности в Грузии регулируются законом «О предпринимателях». Предприниматель должен адаптироваться к одной из правовых форм, предусмотренных Законом Грузии «О предпринимателях». Иметь органы управления, установленные законодательством и, самое главное, быть зарегистрированными в соответствующем реестре.



#### Физическое лицо

- отдельное лицо как субъект гражданского права.



#### Юридическое лицо

- организованное образование, имеющее собственное имущество, созданное для достижения определенной цели, которое отвечает своим имуществом и приобретает права и обязанности от своего имени, заключает сделки и может выступать в суде в качестве истца или ответчика. Юридическое лицо частного права может осуществлять любую деятельность, не запрещенную законом.

Предпринимательская деятельность, которая осуществляется с целью получения прибыли самостоятельно и организованно, считается **правомерной и не одноразовой.**

*Закон Грузии  
«О предпринимателях»*

**Правомерность** означает, что гражданин имеет право осуществлять любую деятельность на собственные средства и на собственный риск, если это не запрещено законом.

**Неодноразовость**, означает, что действия выполняются систематически.

Как **физические**, так и **юридические** лица имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность.



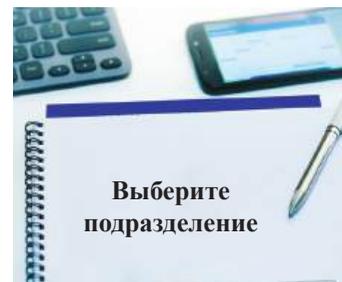
#### Чем отличается физическое лицо от юридического?

Понятие физического и юридического лица стало актуальным еще в Римском праве. Развитие экономической деятельности сразу же создало в этом необходимость. Проще говоря, физическое лицо – это всегда одно лицо, имеющее возможность самостоятельно принять решение и вступить в правоотношения с другим лицом, как с физическим, так и с юридическим. Примерами физических лиц являются:

профессиональный водитель такси, учитель, врач или владелец магазина.

Для существования юридического лица, согласно законодательству Грузии, необходимо зарегистрировать его в Национальном агентстве публичного реестра, после чего ему присваивается соответствующий идентификационный код и название, которое является его идентифицирующей информацией. Примерами юридических лиц являются коммерческая компания, неправительственная организация или инвестиционная компания.

Фирмы отличаются друг от друга. Они производят разные товары и услуги и выбирают разные формы организации бизнеса.



Представьте, что у вас есть хорошая идея и вы хотите начать свой собственный бизнес. Вам стоит подумать, будете ли вы управлять бизнесом в одиночку или вам понадобится партнер. Кроме того, следует выбрать правовую форму предпринимательской деятельности.

Индивидуальный предприниматель – это физическое лицо. Во всех других правовых формах лицо является юридическим лицом.



Согласно Закону «О предпринимателях» в Грузии существуют следующие правовые формы предприятий:

**Общество с солидарной ответственностью**

Общество, в котором под единым фирменным названием несколько лиц совместно занимаются предпринимательской деятельностью и отвечают перед кредиторами по обязательствам общества как солидарные должники - всем своим имуществом прямо и непосредственно.

**Общество с ограниченной ответственностью (ООО)**

Общество, которое отвечает перед кредиторами всем своим имуществом, при этом ответственность партнера ограничивается в соответствии с его долей в уставном капитале.

**Кооператив**

Общество, основанное на трудовой деятельности членов, или созданное с целью развития хозяйства членов и увеличения доходов, задачей которого является удовлетворение интересов своих членов. Получение прибыли не является приоритетом для кооператива.

**Индивидуальный предприниматель (единоличное владение)**

Форма предпринимательства, которая принадлежит одному лицу или семье и несет личную ответственность по обязательствам фирмы всеми ее активами. Индивидуальный предприниматель участвует в деловых отношениях как физическое лицо.

**Коммандитное общество**

Общество, в котором под единым фирменным названием несколько лиц совместно занимаются предпринимательской деятельностью.

Коммандитное общество состоит из ограниченных и полных партнеров.

- ▶ Партнеры с ограниченной ответственностью несут ответственность перед кредиторами общества определенной гарантийной суммой.
- ▶ Полные партнеры несут ответственность перед кредиторами общества как солидарные должники – всем своим имуществом, прямо и непосредственно.

**Акционерное общество/ корпорация**

Юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на акции. Минимальная номинальная стоимость уставного капитала устанавливается законодательством.

## Субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность

### Предприниматель - физическое лицо

Индивидуальный предприниматель

### Предприниматель - юридическое лицо

Общество с солидарной ответственностью

Коммандитное общество

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Акционерное общество/корпорация

## Индивидуальный предприниматель

### СИТУАЦИЯ 1

Халала — этническая азербайджанка, гражданка Грузии. Она студентка. После долгих раздумий она решила открыть собственное дело, и ей пришла в голову идея – готовить азербайджанские сладости, арендовать небольшой прилавок и продавать их.

Первым делом девушка зарегистрировала свой бизнес в государственном реестре и назвала его «Халала». Когда она рассказала об этом консультанту, он посоветовал зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель. Его объяснение было таким: будут трудоустроены 1-2 человека, производство и доходы будут небольшими. Так студентка Халала стала индивидуальным предпринимателем.

Индивидуальный предприниматель несет **неограниченную ответственность**, а это значит, что он не несет ответственности своим имуществом. Например, если Халала не сможет получить прибыль и завершит свою деятельность с убытком, то другое имущество Халалы (дом, землю, рабочее место и т. д.) никто не тронет.



### Неограниченная ответственность

означает полную прямую ответственность всем своим имуществом по погашению обязательств (долга), возникших перед кредиторами (дебиторами).

### Общество с ограниченной ответственностью

#### СИТУАЦИЯ 1



Александр — владелец небольшого продуктового магазина. Он покупает товары каждый день и арендует грузовик для их транспортировки. Также он приобрел необходимое для магазина оборудование. В его магазине работают 1 рабочий и 2 продавца. Александр самостоятельно управляет магазином, сам покрывает расходы, поэтому и прибыль получает только он.

Александр открыл продуктовый магазин с помощью кредита в банке. Он надеется, что если все пойдет хорошо, то через два года он погасит долг. В противном случае он будет вынужден ответить своим личным имуществом за возврат долга.

ООО может быть учреждено одним или несколькими физическими или юридическими лицами. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен составлять не менее 200 лари.

Высшим органом общества является собрание партнеров, которое может создать наблюдательный совет. Обществом напрямую управляет директор или директора, избираемые большинством голосов. Директором может быть одно лицо, несколько партнеров или лицо, нанятое по трудовому договору.



ООО – одна из самых распространенных форм предпринимательского общества в мире, возникновение которой было обусловлено двумя причинами. Во-первых, процедура его создания была гораздо проще, чем у акционерного общества; а во-вторых, у ООО есть уставный капитал, что ограничивает его ответственность перед кредиторами общества. Главным образом

именно эта, вторая причина, стала основанием для создания общества с ограниченной ответственностью, поскольку учредители часто избегают ответственности своим личным имуществом.

## Акционерное общество

### СИТУАЦИЯ 3

В последнее время продукция компании «Элли» становится все более популярной на рынке. У многих людей уже есть желание купить акции компании, ведь прибыль все больше увеличивается.

Уставный капитал акционерного общества разделен на акции. Минимальный уставный капитал составляет 15 000 лари. Его можно увеличить путем выпуска новых акций. Акционер имеет право получать информацию о деятельности общества и предъявлять свои требования. Высшим органом управления общества является Общее собрание акционеров. Оно назначает Наблюдательный совет, который, в свою очередь, назначает Директорат.



## Общество с солидарной ответственностью

### СИТУАЦИЯ 4

Пятеро друзей решили открыть рекламную фирму. За ее создание все пятеро заплатили определенную сумму. Первый друг вложил больше всего денег, а второй друг - меньше всего.

На основании соглашения было решено, что учредители будут получать долю прибыли в соответствии с внесенной суммой.

Все партнеры уполномочены руководить обществом с солидарной ответственностью, хотя уставом могут быть учтены и другие условия. Все вопросы, кроме обычной предпринимательской деятельности, обсуждаются на общем собрании.

Если устав рассматривает одного партнера как управляющее лицо, то остальные партнеры имеют право контролировать финансовые дела общества. По итогам года подсчитывается прибыль и убытки компании и определяется доля каждого партнера.



### Коммандитное общество

#### СИТУАЦИЯ 5



Десять соседей (как физические лица) создали коммандитное общество, объединив плодородные земли кахетинского села. Общество планирует заняться бизнесом по производству подсолнечного масла. Партнером выступило юридическое лицо «Мкалави», владеющее сельскохозяйственной техникой. Коммандитная фирма получила название «Мзесумзира+».

- Ответственность физических лиц перед кредиторами ограничивается выплатой гарантийной суммы, тогда как ответственность «Мкалави» неограниченна.

Для управления коммандитным обществом применяются общие правила управления солидарной ответственности, а также прибыль и убытки распределяются по аналогичному принципу.

### Кооператив

#### СИТУАЦИЯ 6

- Манана родом из высокогорного аджарского села. Она преподает географию. Она часто выгоняла на пастбища скот и там случайно познакомилась с одним пчеловодом. Манана помогала ему в различных делах, и благодарный пчеловод подарил ей 5 ульев. Манана купила еще несколько ульев и приняла участие в одном из грантовых проектов, в которых финансировались кооперативы. Манана собрала жительниц



села, и они совместно основали пчеловодческий кооператив. Они работали вместе и помогали друг другу в реализации продукции. Пчеловодческий кооператив продолжает успешно функционировать и сегодня.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Создайте 4 группы, распределите ситуации; на основе их содержания, информации об организационных формах бизнеса (см. с. 58) и собственной фантазии подготовьте презентацию, учитывая следующие вопросы:

- ▶ Какова правовая форма предпринимательства в выбранной вами ситуации?
- ▶ Насколько, на ваш взгляд, подходит выбранная форма бизнеса для данного вида деятельности? Почему?
- ▶ Выделите сильные и слабые стороны данной формы бизнеса;
- ▶ Какой совет вы дадите учредителям, чтобы снизить риски?
- ▶ Что должны делать учредители, чтобы четко выполнять правовые нормы, установленные для них государством?

### СИТУАЦИЯ 1

Анна с детства умеет вязать. Она вязала шапки, перчатки, скатерти и т. д. Однако делала она это только по просьбе друзей и родственников. Она работала в научно-исследовательском институте, но через несколько лет ее сократили, и девушка осталась без средств.

Анна решила использовать вязание как бизнес. Она основала индивидуальное предприятие «Зиг-Заг» и начала вязать изделия на продажу. Анна любит свою работу, сама распоряжается собственным временем, у нее престарелая мать, за которой также нужно ухаживать.

Трикотажные изделия Анны хорошо продаются и пользуются таким большим спросом, что возникла необходимость нанять несколько вязальщиц. Но в этом случае нужно будет взять дополнительный кредит, под который надо заложить дом. Это связано с большим риском, ведь трикотажные изделия все-таки являются сезонными.





**Дивиденд** – доход акционера, который он получает от прибыли корпорации.

В связи с этим Анна пока не думает о расширении производства и ограничивается небольшим объемом продукции.

### СИТУАЦИЯ 2

Трое друзей – Георгий, Нино и Теона решили открыть интернет-кафе. Все трое внесли определенную сумму денег в создание компании. Георгий дал денег больше всех, а Нино – меньше всех. На основании соглашения было решено, что учредители будут получать долю прибыли в соответствии с вложенной суммой.



Теоне было поручено наблюдать за клиентами и взаимодействовать с ними, Нино – принимать поступающие средства и оформлять бухгалтерскую документацию к концу дня, а Георгию – администрировать (управлять) сетью.

Друзья тесно сотрудничают, хотя иногда им приходится спорить по тому или иному вопросу. По сути, все начинает Георгий. Вчера он заявил, что выполняет очень серьезную и ответственную работу, за которую в другом месте он получал бы более высокую оплату. А здесь, фактически, работает бесплатно и теряет возможность получать высокий доход. Он предложил

друзьям нанять нового сотрудника.

### СИТУАЦИЯ 3

Компания «Экопродукты» демонстрирует новые возможности. Ее продукция становится все более популярной на рынке. В последнее время у многих людей возникло желание купить акции компании, так как прибыль компании все больше увеличивается.



### СИТУАЦИЯ 4

Кооператив «Дека» основали 5 человек. В нем объединились в основном родственники. Они занялись тепличным делом, сначала выращивали овощи, травы и цветы, потом развели клубнику. Члены кооператива решили расширить производство клубники. Для этого они воспользовались грантовой возможностью и представили бизнес-план по устройству теплицы на дополнительной площади: с современной технологией орошения и отопления, вентиляционным

оборудованием и холодильным складом.

Основное преимущество кооператива заключается в том, что члены кооператива принимают совместные решения, все в равной степени вовлечены в его работу как физически, так и в плане оформления документов, обработки растений и решения других вопросов.



## ОБСУДИТЕ

Как вы думаете, используется ли подобная форма организации бизнеса в фармацевтическом бизнесе? Вспомните пример.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Что такое ООО и ИП? <https://bit.ly/3Y9pWuu>
- ▶ Кто производит больше всех? <https://bit.ly/3RpGJaC>
- ▶ ООО или индивидуальный предприниматель? <https://bit.ly/3DTZtJZ>
- ▶ Источник дохода – предпринимательская деятельность: <https://bit.ly/3DxdpJy>

## 5. РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

### ОБСУДИТЕ

Прочитайте нижеприведенный рассказ «Чизкейкер» и ответьте на вопросы:

- ▶ Когда герой рассказа начал задумываться о предпринимательстве, бизнесе?
- ▶ Какие идеи были у девушки вначале?
- ▶ В чем ей помогло юридическое образование?
- ▶ Какую роль сыграла привычка делать сбережения в формировании ее как предпринимателя?
- ▶ Какую бизнес-идею девушка придумала и запланировала первой?
- ▶ Что помешало осуществить первую мечту?
- ▶ Как такая идея стала популярной в нашей стране?
- ▶ На ваш взгляд, была бы успешно развита первая бизнес-идея героя рассказа, если бы ее поддержали?
- ▶ Что было первым шагом девушки на пути к реализации идеи своей мечты?
- ▶ Как у Веко появились деньги на открытие бизнеса?
- ▶ Какую роль сыграла критика родственников в принятии бизнес-риска на себя?
- ▶ Каким образом Веко осуществила свою детскую мечту о создании кондитерской чизкейков?
- ▶ Какую форму для регистрации бизнеса выбрали партнеры? Как вы думаете, почему?
- ▶ Какие исследования они проводили? Какого партнера нашли для реализации идеи?
- ▶ Кто сначала исполнял роль курьера? Почему?
- ▶ Почему партнеры решили работать по онлайн-концепции?
- ▶ Какая была основная задача предпринимателей?
- ▶ Как пандемия Covid-19 повлияла на бизнес Веко? На бизнес в целом?
- ▶ Где девушки начали готовить чизкейки?
- ▶ Как друзья увеличили свои продажи (какие сегменты освоили)?

- ▶ Какие задачи стоят перед «Чизкейкером» сейчас?
- ▶ Как бы вы охарактеризовали предпринимательские качества Веко? Свойства ее партнеров?
- ▶ На ваш взгляд, какие факторы обеспечили успех «Чизкейкера» до пандемии, во время пандемии и после пандемии?

### «Чизкейкер»

Я Веко. Предпринимательство как слово, я слышал от мамы в своей семье с детства. Отец тоже занимался бизнесом. Они оба часто говорили мне, что мои навыки и характер мне очень пригодятся и помогут стать успешным предпринимателем.

В 5 лет у меня уже был свой блокнот в клеточку для записей под названием «Банк», и я собирала деньги, подаренные мне членами семьи на дни рождения и Новый год. Позже мы с сестрой совместно «инвестировали» свои «банковские» сбережения в желанные вещи. Это привило мне привычку экономить и дало мне возможность почувствовать комфорт от владения собственными деньгами.

Позже у меня начали рождаться разные идеи. В 2006 году, когда еще не было так называемого кофе и десерта «takeaway» (на вынос), я создала на своем не очень навороченном компьютере логотип компании, придумала название, нарисовала чашки с дизайном и обдумала место, где мне следует открыть первый магазин, однако, никто не верил, что это дело увенчается успехом. У меня не было слишком большого капитала (мне тогда было 15 лет). Спустя годы подобный бизнес успешно начал существовать в Грузии, и теперь грузинские бренды можно найти за пределами страны, что меня очень радует.

Несмотря на получение юридического образования, процесс формирования бизнес-идей у меня никогда не останавливался. Наоборот, эта профессия помогла мне развить свои идеи в соответствии с законом и правилами. Одна идея следовала за другой, но главным препятствием на пути реализации идей оказалось отсутствие собственного капитала. В то же время я очень внимательно слушала людей, которые критически относились к моим бизнес-идеям, и эта критика уменьшала мое желание рисковать при принятии решений.



## 5. РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Однако в моей жизни наступил момент (мне тогда было 24 года), когда я поняла, что если есть перспектива продаж, надежный партнер и ты веришь в свою идею, то надо рисковать.

Постепенно я стала больше верить в свои собственные идеи. Я также поняла, что умею общаться с людьми, убеждать их, организовывать процессы, управлять и целесообразно распределять доходы.

Тогда я решила реализовать еще одну идею.



Впервые настоящий чизкейк, то есть сырное пирожное, я попробовала в 13 лет. Это было в аэропорту Лондона. С того дня чизкейк стал моим любимым десертом.

В Тбилиси я повсюду искала подобный вкус, но тщетно. С годами попробовать чизкейк стало возможным в 1-2 заведениях общепита, но из Интернета я узнала, что в мире существует много видов чизкейков. Меня чрезвычайно интересовал их вкус, и я верила, что у качественного и вкусного десерта в Грузии будет много покупателей.

Позже я встретила Нино (свою партнершу), которая, по моему мнению, является лучшим кондитером в

Грузии. После знакомства мы подружились, и я поделилась с ней мечтой иметь собственное производство и магазин чизкейков. Нино поддержала меня в реализации этих идей, и начался активный исследовательский процесс:

- ▶ Что мы хотели производить, где, как, в какой форме?
- ▶ Кем были наши потенциальные конкуренты?
- ▶ Где мы будем продавать нашу продукцию и по какой цене?
- ▶ Кто будет нашей целевой аудиторией? Какова будет наша бизнес-стратегия и т. д.

У нас не было капитала, и мы решили внести по 50 лари, зарегистрировать компанию в форме общества с ограниченной ответственностью и таким образом сделать первый шаг. Так в ноябре 2019 года родилось ООО «Чизкейкер».

Главное, о чем мы договорились и, как оказалось, все принятые нами решения были правильными – это выбор онлайн-концепции. Мы решили, что будем продавать нашу продукцию онлайн и арендовать только производственные площади, а не увеличивать операционные

расходы за счет аренды.

Следующим шагом оказалась дегустация 5 выбранных чизкейков людьми с разными вкусами и, окончательно доработав рецепты, мы сами и с помощью наших друзей сделали первые фотографии у меня дома. Мы открыли социальные страницы и начали продавать продукцию с помощью наших друзей.

Курьерами были мы сами и члены нашей семьи.

Мы пообещали друг другу, что будем сохранять качество и только улучшать его, а если оно будет ухудшаться, то лучше закрыть бизнес.

Вскоре после старта бизнеса началась пандемия. Именно в это время наша онлайн-концепция оправдала себя больше всего, поскольку мы были единственной кондитерской, у которой была налажена доставка, имелось соответствующее разрешение на доставку продукции покупателям независимо от комендантского часа и т. д. Этот комфорт и качество нашей продукции, а также высокий уровень обслуживания клиентов вскоре принесли нам признание.

Затем мы начали корпоративные продажи и увеличили их, первыми предложили потребителям линию десертов без сахара и муки, разработали инновационные продукты совместно с другими предприятиями, и вскоре команда из двух человек расширилась.

У нас всегда были и есть вызовы как с точки зрения кадров и сырья, так и с точки зрения потребности в капитале, однако без преодоления вызовов ни человек, ни бизнес не смогут развиваться.

Думаю, «Чизкейкер» убедил меня, что если ты веришь в идею, у тебя есть компетентный партнер в технологической реализации этой идеи (в моем случае – Нино, кондитер), ты организован и не боишься риска, то тебе обязательно стоит попробовать! Идея может не сработать, но важен анализ того, почему она не работает. Успех не приходит без усилий.

Наконец, сегодня «Чизкейкер» — это бренд, который ассоциируется с производством качественных кондитерских изделий, который всегда стремится нести правильные социальные ценности, включая, помимо прочего, поддержку расширения прав и возможностей женщин, заботу о бездомных животных, уважает желания своих клиентов и, конечно же, будет расти и развиваться.



**Бренд** – сочетание названия, слова, символа и дизайна, характеризующее определенный товар и отличающее его от других товаров.

## 5. РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Правила и условия регистрации субъектов предпринимателей регулируются «Законом о предпринимателях» Грузии. Его целью является учет субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Государственную и налоговую регистрацию предприятия осуществляет государственное учреждение, уполномоченное на регистрацию.

В момент регистрации соответствующие данные будут внесены в реестр предприятий. Данные, внесенные в реестр предприятий, являются общедоступными.



### Как создается юридическое лицо?

Для создания юридического лица вам необходимо:

- ▶ Название предприятия
- ▶ Перечень учредительных документов
- ▶ Основные виды деятельности
- ▶ Личности учредителей
- ▶ Правовая форма предприятия
- ▶ Источники первоначального формирования капитала

Предприятие принимает на себя определенные законом права и обязанности только после внесения его в **реестр предприятий**.

Для того чтобы зарегистрировать предприятие, необходимо создать устав, в котором будут указаны все требуемые законом параметры, все детали, необходимые для регулирования отношений. Устав общества подписывается партнерами-учредителями.



### Как зарегистрировать предпринимательскую организацию?

Согласно Закону Грузии «О предпринимателях», для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или регистрации изменения физическое лицо представляет в регистрирующий орган заявление и удостоверение личности. В заявлении необходимо указать:

- ▶ Имя заявителя;
- ▶ Информацию о местонахождении (юридический адрес) предприятия;
- ▶ Личный номер заявителя;



**Реестр предприятий** – перечень, имеющий правовое значение в экономических отношениях.

- ▶ Дату заполнения заявки;
- ▶ Подпись заявителя.

Для заполнения заявления о регистрации лицо вправе использовать бланк заявления о регистрации или его копию, выданную регистрирующим органом.

**Регистрация субъекта предпринимательской деятельности состоит из следующих этапов:**

- ▶ Подача заявления и прилагаемых к нему документов в Национальное агентство публичного реестра;
- ▶ Заявление и прилагаемые документы соответствуют установленным требованиям;
- ▶ Регистрация фирмы;
- ▶ Регистрирующий орган присваивает зарегистрированной фирме идентификационный код.

**Регистрация предприятия отменяется** регистрирующим органом на основании заявления уполномоченного лица об отмене регистрации предприятия и представления уполномоченным лицом или органом решения о завершении процедуры банкротства или ликвидации предприятия.

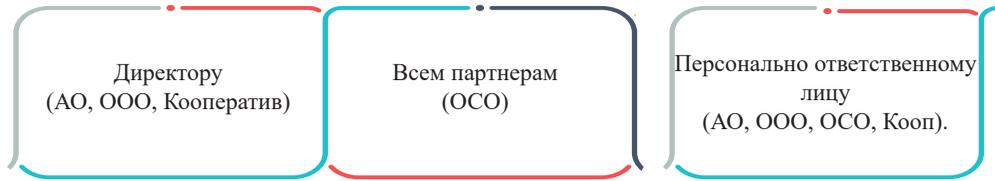
## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- Разделитесь на группы, каждая группа должна составить проект предприятия по алгоритму. После выполнения работы сделайте презентацию.



## 5. РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

### Полномочия руководителя предоставляются



Общество может создать подведомственную единицу - филиал, не являющуюся юридическим лицом.

Каждая форма организации бизнеса имеет свои преимущества и недостатки.

Правовые формы предпринимательства		
	Преимущества	Недостатки
<b>Индивидуальное предприятие</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Простота контроля</li> <li>• Средство свободного действия</li> <li>• Не подвергается существенному регулированию со стороны государства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Трудно получить денежные средства (капитал) для расширения</li> <li>• Недостаточная стабильность</li> <li>• Это предприятие с неограниченной ответственностью</li> <li>• Собственник вынужден выполнять все управленческие функции</li> </ul>
<b>Партнерство (товарищество)</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Простота организации</li> <li>• Возможность управленческой специализации</li> <li>• Возможность получения большего объема финансовых ресурсов, чем в случае с отдельным предприятием (объединение фондов)</li> <li>• Субъект ограниченного регулирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Склонность к разногласиям при разделе имущества</li> <li>• Автоматически прекращает свое существование, если один из партнеров покидает бизнес или умирает</li> <li>• Субъект неограниченной ответственности</li> <li>• Ограниченное</li> </ul>
<b>Корпорация (акционерное общество)</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность привлечь большие суммы капитала путем продажи акций и облигаций</li> <li>• Ограниченная ответственность акционеров</li> <li>• Стабильность и постоянство</li> <li>• Юридическое лицо</li> <li>• Специализированный руководитель, возможность нанять персонал</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Значительное регулирование со стороны государства</li> <li>• Тяжелое налоговое бремя и организационные затраты</li> <li>• Двойное налогообложение: на корпоративные доходы и дивиденды</li> <li>• Разделенная собственность и контроль (проблема-«Руководитель-исполнитель»)</li> </ul>

## ОБСУДИТЕ

- ▶ Перечислите пять корпораций, продукцией которых пользуется ваша семья;
- ▶ Если бы у вас была возможность, какую правовую форму предпринимательства вы бы предпочли и почему?
- ▶ Какие существенные различия вы можете найти между теми фирмами, которые работают в сфере услуг (например, салон красоты) и теми фирмами, которые работают в сфере производства (например, фармацевтическое предприятие)?
- ▶ Определите, для какого типа фирмы характерны следующие свойства?
  - ✓ Способность действовать свободно;
  - ✓ Способность привлекать к себе много людей;
  - ✓ Сильный экономический стимул;
  - ✓ Большие капитальные затраты;
  - ✓ Риск во время борьбы с конкурентами.
- ▶ Перечислите известные торговые марки в Грузии (специальное изображение или символ, по которому можно идентифицировать компанию-производителя);
- ▶ Вспомните всемирно известных бизнесменов. Чем обусловлена их популярность?

## ЗАДАНИЕ

Изучите фирмы, находящиеся рядом с вашей школой (с домом, в деревне, в городе, в общине) в соответствии с правовой формой. Заполните таблицу и ответьте, какая форма встречается чаще всего?

Название фирм	Индивид. предпр.(ИП)	Общес. солид. ответс. (ОСО)	Командит. общес. (КО)	Общес. с огранич. ответс. (ООО)	Акционерное общество (АО)	Кооператив
---------------	----------------------	-----------------------------	-----------------------	---------------------------------	---------------------------	------------

## 6. ГОСУДАРСТВО ВСЕГДА БДИТЕЛЬНО

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Ознакомьтесь с информацией, данной в папке: «Введение предельных цен на лекарственные средства»;

Папка содержит:

- ✓ 2 письма, полученных редакцией;
- ✓ Выдержки из «Всеобщей декларации прав человека»;
- ✓ Официальную информацию;
- ✓ Комментарии экспертов;
- ✓ Ссылку на изменения, внесенные в закон.

Ответьте на следующие вопросы:

- ▶ По вашему мнению, какую статью или статьи обязано защищать государство в условиях роста цен и недоступности лекарств? Уточните ответ в соответствии с кейсом.
- ▶ Вспомните известные вам примеры нарушения этой статьи или статей Декларации прав человека (см. стр. 78) (из жизни, СМИ, кино, литературного произведения). Обоснуйте ответ.
- ▶ По вашему мнению, какую статью или статьи государство обязано защищать с учетом позиции предпринимателей. Обсудите в соответствии с кейсом.
- ▶ Вспомните другие подобные примеры нарушения данной статьи (из фильма, литературного произведения). Обоснуйте ответ.

#### Письмо 1

Дорогая редакция,

Два пожилых человека пишут вам это письмо, чтобы с вашей помощью мы могли как-то донести свой голос до правительства.

Мы с женой живем в деревне далеко от столицы и райцентра. Нам больше 80 лет. Так получилось, что нам самим приходится заботиться о себе, у наших детей собственные проблемы со здоровьем, им нужно доставать свои лекарства, и они даже не могут к нам приехать. Моя жена считает, что они не приезжают, потому что не могут нам помочь.

Мы оба страдаем хроническими заболеваниями (сердечно-сосудистыми, сахарным диабетом), возрастными проблемами и вынуждены постоянно принимать медикаменты. Сельский врач прописал нам более дешевые лекарства, и некоторые из них мы

получаем бесплатно по специальной программе. Но, несмотря на это, на покупку лекарств нам нужно до 400 лари в месяц. Если мы покупаем медикаменты, нам не хватает пенсии на оплату счетов и еду, если мы их не покупаем, нам становится хуже и приходится часто беспокоить службу неотложной помощи, что им не очень-то нравится.

Сейчас мы услышали по телевизору, что правительство снизило цены на некоторые лекарства в аптеках, и очень обрадовались, я и моя жена хоть и старики, но тоже имеем право заботиться о своем здоровье, и что бы мы делали без лекарств.

Спасибо правительству, хорошо, что вспомнили о проблемах народа и снизили цены. Попросите их проверить, везде ли соблюдается этот закон, сколько таких, как мы, и беднее нас. Было бы хорошо, если бы и цены на продукты также снизили.

*С уважением, Лиза и Гоги Хихрикадзе*

## Письмо 2

Дорогая редакция,

Обращаемся к вам от имени профессионального союза фармацевтов.

Нас всех взволновал радикальный шаг государства по введению ограничений на частный бизнес.

Члены нашей ассоциации являются честными налогоплательщиками, и наши доходы приносят немалые деньги в государственный бюджет. Мы живем в демократической стране и считаем, что государство обязано действовать в соответствии с принципом экономической свободы. Что касается социально уязвимого населения, то государство может **субсидировать** лекарства и таким образом позаботиться о защите прав социально незащищенного населения.

Многие предприниматели утверждают, что на некоторые лекарства невозможно сделать скидку и они будут вынуждены прекратить их импорт, что снова создаст проблемы для здоровья людей. Мы особенно обеспокоены санкциями, которые могут оказаться разрушительными для многих малых предприятий. Применение подобных санкций без суда напрямую ограничивает свободу предпринимателя, принцип справедливости.

Просим вас вынести эту тему на общественное обсуждение, выслушать мнения и предположения экспертов. У нас тоже есть свои права, и мы также являемся гражданами этой страны. Поэтому просим сделать так, чтобы наш голос был услышан правительством.

*Подписано 60 членами объединения*



**Субсидия** – денежная или материальная помощь, предоставляемая государством или специальными фондами местным органам власти, фирмам, частным лицам или другим государствам.

### **Выдержки из Всеобщей декларации прав человека**

#### **Статья 1**

Каждый человек должен обладать всеми правами и всеми свободами, провозглашенными настоящей Декларацией, без какого бы то ни было различия, как-то в отношении расы, цвета кожи, пола, языка, религии, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, имущественного, сословного или иного положения. Кроме того, не должно проводиться никакого различия на основе политического, правового или международного статуса страны или территории, к которой человек принадлежит, независимо от того, является ли эта территория независимой, подопечной, самоуправляющейся или как-либо иначе ограниченной в своем суверенитете.

#### **Статья 11.1.**

Каждый человек, обвиняемый в совершении преступления, имеет право считаться невиновным до тех пор, пока его виновность не будет установлена законным порядком путем гласного судебного разбирательства, при котором ему обеспечиваются все возможности для защиты.

#### **Статья 25.1.**

Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам.

#### **Статья 29. 1.**

Каждый человек имеет обязанности перед обществом, в котором только и возможно свободное и полное развитие его личности.

#### **Статья 29.2.**

При осуществлении своих прав и свобод каждый человек должен подвергаться только таким ограничениям, какие установлены законом исключительно с целью обеспечения должного признания и уважения прав и свобод других и удовлетворения справедливых требований морали, общественного порядка и общего благосостояния в демократическом обществе.

## Официальная информация\*

15 февраля 2023 г.

Референтная цена вступила в силу на более чем 800 хронических и онкологических препаратов.

«С сегодняшнего дня введена референтная цена на лекарства. Я очень рад, что несколько компаний учли это и уже снизили цены на конкретные лекарства. Это первый этап, и в последующий период мы продолжим устанавливать референтные цены на другие группы лекарств», - отметил министр здравоохранения после завершения заседания правительства.

По его словам, референтная цена введена более чем на 800 хронических и онкологических препаратов. В общей сложности реформа позволит снизить стоимость медикаментов в стране на 40%.

Министр также обратил внимание на порядок установления и введения референтной цены и заявил, что изменение будет реализовано с 15 марта в отношении лекарств, цена на которые обжалована фармацевтическим сектором.

«Цены на некоторые медикаменты из более чем 1200 лекарств обжалованы. Именно поэтому сегодня вступила в силу референтная цена на более чем 800 препаратов. Цены на остальные лекарства (это чуть больше, чем 400 препаратов), были пересмотрены. В целом с 15 марта референтная цена будет введена на все 1200 лекарств», - сказал министр, добавив, что указанная методика расчета цены лекарств является проверенной практикой в Европе и других странах мира.

«Оптовая референтная цена, а также наценка, которую мы определили для аптек, получены из цен на аналогичные лекарства в других странах. В целом это справедливая маржа, которую должен иметь этот сегмент и эта отрасль. Если эти цены приемлемы во многих гораздо более высокодоходных странах, где GDP (валовой внутренний продукт) на душу населения намного выше и они экономически нас опережают, то, тем более, в нашей стране проблем быть не должно. Сектору мы оставляем

\* Что изменят референтные цены на рынке – видеосюжет: <https://bit.ly/3WUkVVJ>  
<https://bit.ly/3Hoe8he>



### Оптовая торговля

- покупка и продажа товаров большими партиями, по оптовым ценам – небольшим, по сравнению с розничными ценами.



### Референтная цена

— верхний предел продажной или экспортной цены лекарственного средства, устанавливаемый государством



необходимую и справедливую маржу, которая нужна и необходима для функционирования как оптовых, так и розничных компаний», - сказал министр.

Напоминаем, что в целях повышения доступности лекарств для населения государством установлен максимальный предел цен на хронические и онкологические лекарства, дороже которой их продажа запрещена.

### Комментарий эксперта

**Эксперт 1:** «Суть новшества заключается в том, что изменилась государственная политика в сфере оборота фармацевтической продукции, и если сегодня государственная политика в сфере оборота фармацевтической продукции учитывает наличие эффективных, безопасных и качественных фармацевтических продуктов на рынке Грузии, то предлагаемыми изменениями государственная фармацевтическая политика в сфере оборота продукции обеспечивает доступ к качественной, безопасной и эффективной фармацевтической продукции».

**Эксперт 2:** В некоторых странах (Молдова, Азербайджан), где на все лекарства были введены референтные цены, возникли проблемы. Компаний больше не устраивало продавать лекарства по низким ценам.

Если государство закупит (субсидирует) лекарства для части людей с хроническими заболеваниями, а остальным, не включенным в программу, предложит референтную цену на лекарство, у компании снова будет мотивация импортировать лекарство.

Видеоресурс: «Как изменятся референтные цены на рынке»: <https://shorturl.at/iDJNR>



## РАБОТАЙТЕ В ПАРАХ

Проанализируйте, какой принцип демократии нарушается:

- а) в случае недоступных цен на лекарства;
- б) в случае отсутствия доступа к медицинской помощи;
- в) в случае введения государством предельных цен на лекарственные средства;
- г) в случае введения санкций к предпринимателям за нарушения цен.

Начертите данную таблицу в тетради или на листе бумаги и заполните ее индивидуально, затем поделитесь ею друг с другом и аргументированно обсудите.

Принцип демократии	Лекарства по недоступным ценам	С отсутствием доступа к медицинской помощи	Путем введения предельных цен на лекарства	Путем введения внесудебных санкций за ценовые нарушения
Равенство				
Верховенство закона				
Гражданское участие, инклюзивность				
Прозрачность и подотчетность				
Честные выборы				
Действия ненасильственными методами				
Толерантность				
Многopартийность				
Экономическая свобода				
Разделение власти				



### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Создайте 4 группы:

- I. Законодателей;
- II. Исполнительной власти;
- III. Руководителей фармацевтических компаний;
- IV. Пользователей.

Пересмотрите еще раз данные документы (стр. 76-80) и на основе вопросов подготовьте презентацию, которая представляет ситуацию с позиции вашей группы.

- ▶ Чем вызвана необходимость внесения этих изменений и считаете ли вы это нововведение справедливым? Почему?
- ▶ Как вы думаете, что принесет с собой это изменение?
- ▶ Воспринимаете ли вы внесение изменений в закон как вмешательство государства в правила свободного рынка? Объясните, почему?
- ▶ Насколько демократично, на ваш взгляд, устанавливать ценовое ограничение со стороны государства? Вводить санкции? Обоснуйте свою позицию.
- ▶ Какой вред и какую пользу ожидает ваша группа от этого изменения? Какой вред или пользу получают другие группы?
- ▶ Как бы вы урегулировали существующую проблему?

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Ознакомьтесь и распределите нижеприведенные ситуации. Ответьте на вопросы, используйте предоставленную в конце этой же активности **информацию об Исполнительном органе по вопросам конкуренции Грузии**.

#### СИТУАЦИЯ 1\*

- ▶ С какой проблемой столкнулось ООО «Перевозка»?
- ▶ Можно ли считать наличие закона гарантией защиты конкуренции?
- ▶ На ваш взгляд, для каких целей существует исполнительный орган по вопросам конкуренции, какова его роль в процессе обеспечения соблюдения законодательства?
- ▶ Какую роль антимонопольный орган сыграл в конфликте двух юридических лиц?

\*Источник: Фетелава С., Гогиашвили Ш. «Практика антимонопольного регулирования», Издательство «Новая Грузия», Тб., 2013.

- ▶ Как бы происходили события, если бы этого органа не было, или если бы он не выполнял свои обязанности?
- ▶ Сравните этот конфликт с ситуацией «Введение предельных цен на лекарства» (с. 76-80). Каковы общие или различные характеристики этих конфликтов?

### «Железная дорога Грузии» и «Перевозчик»

ООО «Железная дорога Грузии», экономический агент, занимающий доминирующее положение на рынке грузовых перевозок в Грузии, создало искусственный барьер ООО «Перевозчику», арендовавшему у «Почты Грузии» 10 почтово-багажных вагонов для перевозки почты и грузов.

ООО «Перевозчик» подало жалобу в исполнительный орган по конкуренции с целью воспрепятствовать ООО «Железная дорога Грузии» ограничивать конкуренцию на рынке грузоперевозок.

Вопрос был связан со злоупотреблением своего положения (создание неблагоприятных условий путем затягивания заключения договора) ООО «Железная дорога Грузии», как экономическим агентом, занимающим доминирующее положение на соответствующем рынке, тем самым изгоняя действовавшего на соответствующем рынке субъекта предпринимателя – ООО «Перевозчик» с рынка, что запрещено действующим законодательством.

После вмешательства исполнительного органа по конкуренции руководство ООО «Железная дорога Грузии» урегулировало ряд спорных вопросов. Однако так и остался нерешенным вопрос по оформлению договора с ООО «Железная дорога Грузии», необходимого для получения права на выполнение соответствующей деятельности. Выяснилась причина разногласий: ООО «Железная дорога Грузии» согласилось подписать договор только на почтовые перевозки, поскольку вагоны ООО «Перевозчик», с позиции экономического агента с доминирующим положением, предназначались только для почтовых перевозок.

На основании документов, затребованных исполнительным органом по конкуренции, и оценок, полученных от экспертов, в том числе заключения Тбилисского электровагоноремонтного завода, было установлено, что вагоны ООО «Перевозчик» являлись вагонами «почтово-багажного» класса, и они полностью отвечали нормам, предъявляемым к грузовым вагонам.



*Запрещены соглашения между предприятиями, которые могут повлиять на торговлю между государствами-членами и целью/результатом которых является предотвращение, ограничение или искажение конкуренции.*

*Закон Евросоюза о конкуренции, статья 101.*



Наконец, исполнительный орган по конкуренции урегулировал спорный вопрос между субъектами предпринимательства в соответствии с законодательством.

## СИТУАЦИЯ 2

Ознакомьтесь с историей «Трех теноров», приведенной ниже. Представим, что данное соглашение в текущей ситуации будут расследовать в соответствии со статьей 101 Закона Евросоюза о конкуренции.

- ▶ Будет ли пропаганда продаж альбомов «1» и «2» считаться незаконной по **статье 101**?
- ▶ Целью соглашения является ограничение конкуренции или ограничение является следствием действия соглашения?
- ▶ Если запрашивается проверка, какие показатели результатов должен предоставить заявитель в отношении ограничения конкуренции?
- ▶ Какие положения требуют дальнейшего обоснования и какие, по вашему мнению, подтверждающие документы должны предоставить стороны?
- ▶ Стоит ли рассматривать ограничение в отношении совместного проекта «3», если оно препятствовало «свободному плаванию» каждой компании на совместном рынке?
- ▶ Как вы думаете, выиграет ли от этого потребитель, ведь он, скорее всего, купит большое количество альбомов с концертной записью «3».

## Три тенора

Три всемирно известных тенора – Хосе Каррерас, Пласидо Доминго и Лучано Паваротти – приняли участие в серии концертов, приуроченных к финалам чемпионатов мира по футболу 1990, 1994 и 1998 годов.

Компания «PolyGram» выпустила запись «1» концерта 1990 года, которая оказалась одной из самых успешных когда-либо выпущенных классических записей.

Компания «PolyGram» подготовила и продала запись «2» концерта 1994 года. Она также имела успех, но по сравнению с первой записью, было продано меньше. Одной из причин менее успешной реализации второй записи по сравнению с первой

могло стать частичное совпадение репертуара.

С приближением концерта 1998 года компании «PolyGram» и «Warner» договорились о совместном производстве нового альбома «3». Из-за различных эксклюзивных прав ни одна из этих компаний не смогла самостоятельно записать альбом «3». Обе стороны согласились совместно приобрести права на запись у организаторов концерта и разделить между собой затраты и прибыль. Альбомы «1» и «2» были специально исключены из сферы действия соглашения, однако каждая сторона сохранила за собой право продавать предыдущие альбомы.

Незадолго до концерта обе стороны узнали, что в репертуар третьего концерта войдет немалое количество уже исполненных произведений. В дополнительном соглашении стороны договорились, что в течение 10 недель до и после выхода альбома «3» каждая сторона будет воздерживаться от всех видов маркетинговой деятельности, стимулирования продаж (например, специальных скидок) и рекламы касательно альбомов «1» и «2».

Компании утверждали, что соглашение не ограничивает конкуренцию на рынке музыкальных компакт-дисков.

### **СИТУАЦИЯ 3**

- ▶ С какими антиконкурентными действиями мы имеем дело?
- ▶ Что вы слышали о недобросовестной конкуренции?
- ▶ Чьи права были нарушены?
- ▶ Как вы думаете, почему не удалось определить экономического агента импортера тетрадей?
- ▶ Имел ли право государственный исполнительный орган по вопросам конкуренции обязать второй государственный орган (таможню) предпринять какие-либо действия?

#### **Незаконное использование чужого названия в предпринимательской деятельности**

Фирма-студия «Сихарули» обратилась в исполнительный орган по конкуренции с жалобой на то, что в розничной торговой сети страны появились 48- и 90-страничные тетради, на обложках которых были напечатаны фотографии ведущих программ фирмы-студии «Сихарули», без согласия и разрешения ведущего программы или

руководителей студии.

В ходе рассмотрения жалобы было установлено, что указанные тетради были ввезены из Турции. К сожалению, не удалось точно указать, кем и когда был произведен этот продукт за пределами Грузии.

Поэтому необходимо было согласовать действия с Государственным таможенным управлением и его региональными службами. Несмотря на вышеизложенное, поскольку данный вид товаров был включен в декларацию под единым кодом (4902, 4903 – различные виды печатной продукции, без выделения тетрадей), определить конкретных импортеров не удалось.

- ▶ Исполнительный орган по конкуренции представил в Государственную таможенную службу обязательное письмо для осуществления запрета ввоза в страну тетрадей с изображениями (фотографиями) ведущих программ фирмы-студии «Сихарули» и особо строгого контроля в этом направлении.
- ▶ Региональным филиалам исполнительного органа по конкуренции были даны указания о недопустимости реализации данного вида продукции на региональных рынках и в случае невыполнения данных поручений совместно с соответствующими государственными органами изъять продукцию из оборота.

По истечении установленных сроков исполнительный орган по конкуренции не смог выявить повторных фактов нарушения.

### **Информация об Исполнительном органе по конкуренции Грузии**

- ▶ Национальное агентство по конкуренции Грузии создано на основании Закона Грузии «О конкуренции» и в соответствии с положениями, утвержденными постановлением правительства Грузии от 14 апреля 2014 года.
- ▶ Агентство является независимым юридическим лицом публичного права, подотчетным Парламенту Грузии, Премьер-министру Грузии и общественности.
- ▶ Основной задачей агентства является реализация политики конкуренции, создание и защита условий, способствующих развитию конкуренции в Грузии, и с этой целью предотвращение, выявление и искоренение всех видов антиконкурентных соглашений и действий.

Первым органом по обеспечению соблюдения конкуренции в Грузии стала «Государственная антимонопольная служба Грузии», которая существовала с 14 марта 1997 года по 19 августа 2005 года; затем – «Агентство свободной торговли и конкуренции Грузии», 2005-2011 гг.; затем – ЮЛПП «Агентство государственных закупок и конкуренции» с января 2012 года по 14 апреля 2014 года.

### Целью агентства является:

Обеспечение соответствующих условий для свободного допуска экономических агентов на рынок, выявление и устранение административных, правовых и дискриминационных барьеров входа на рынок.

Соблюдение принципа равенства в деятельности экономических агентов и недопущение несправедливого ограничения конкуренции.

Обеспечение соблюдения принципов гласности, объективности, прозрачности и отсутствие дискриминации при принятии решения уполномоченным органом.

## ОБСУДИТЕ

Изучите приведенную ниже ситуацию и ответьте на вопросы:

- ▶ Насколько обоснованы претензии предпринимателя?
- ▶ Какие результаты принесет предпринимателю введение ограничения на ввоз шерсти?
- ▶ Какие результаты принесет введение ограничений государству, которое в данном случае выступает в роли потребителя?
- ▶ Какая аргументация будет обоснована в случае отклонения государством просьбы предпринимателя?
- ▶ Как вы думаете, исчезнет ли конкуренция, если государство обречет рынок на саморегулирование?
- ▶ Насколько, на ваш взгляд, конкурентоспособна экономика Грузии?

### СИТУАЦИЯ 1

Он единственный местный предприниматель на рынке шерстяных тканей. Он изготавливает ткань для формы национальной армии.

Чтобы защитить себя от конкуренции импортных товаров, наводнивших текстильный рынок, предприниматель требует от государства введения налога на импорт. Он считает, что, поскольку его производство важно для национальной обороны, государство обязано помочь в борьбе с конкурентами.



## 6. ГОСУДАРСТВО ВСЕГДА БДИТЕЛЬНО

Вы уже знаете, сколько проблем создают предпринимателю конкуренты. Если предприниматель не будет постоянно думать о сохранении качества, снижении цен и инновациях, конкурирующие фирмы переманят к себе клиентов и ему придется уйти с рынка. Когда на рынке присутствует несколько крупных продавцов, спрос на продукцию каждого из них зависит от ценовой политики конкурентов.



Кто знает, сколько предпринимателей задумывались о том, как легко было бы получать прибыль, если бы у них вообще не было конкурентов. Каждое предприятие установило бы высокие цены в угоду своим интересам, создало бы дефицит на рынке и заставило бы потребителя платить высокую цену, не заботясь о качестве, рекламе, инновациях, упаковке... Однако конкуренция неизбежна. Продавцы не смогут доминировать на рынке и заключать соглашение о его взаимном разделе, поскольку для увеличения дохода один из участников соглашения обязательно снизит цену.

Рынки не устанавливают правила конкурентной «игры» добровольно. Чтобы защитить правила конкуренции, как во время любого соревнования, необходимо вмешательство нейтральной стороны. Такой стороной является государство, оно всегда бдительно, наблюдает издалека и защищает рынок, чтобы ни одно предприятие или группа предприятий не ограничивала конкуренцию, не захватывала рынок и не контролировала ресурсы. Не исключено установление так называемых грабительских цен.



Хищническое ценообразование означает установление цен ниже себестоимости. Когда предприятия на основе взаимного соглашения одновременно снижают цены с целью вытеснения с рынка или предотвращения появления в сфере новых конкурентов, для которых такая цена неприемлема. Вытеснив их с рынка, они снова поднимут цены и возместят все потери.

Хищническое снижение цен – это тактика крупных компаний, они обладают значительными финансовыми ресурсами, поэтому могут выдержать значительные потери. Предприятие должно покрывать краткосрочные убытки долгосрочными прибылями, иначе такая политика не может быть оправдана, поэтому грабительское снижение цен всегда сопровождается значительным ростом цен.

Управление бизнесом регулируется правовыми нормами: государственными законами, постановлениями, правилами и программами, они созданы не только для защиты интересов потребителей, но и создают гарантии для предпринимателей.

## ОБСУДИТЕ

- ▶ вспомните, насколько в Грузии защищена конкуренция?
- ▶ как защищаются права потребителей в нашей стране?
- ▶ знаете ли вы случаи, когда вмешательство государства отменяло или сокращало соглашения о контроле над ценами?

Защита конкуренции со стороны государства эффективна, она влияет на экономические решения, способствует развитию и стабилизации экономики страны.

### Защита пользователей

**Государственная лицензия** является одним из видов **монополии**, разрешенных законом. Государство также защищает потребителей другими законами и положениями. Трудно найти продукт, который не имеет каких-либо признаков государственного регулирования. Например, производители продуктов питания обязаны писать на упаковке, что находится в коробке или банке, какие ингредиенты в ней содержатся. Не допускается продажа лекарства без тщательно проведенного теста.

Существует обширный список товаров, которые должны быть проверены правительством на соответствие нормам здоровья и безопасности. Например, конструкция автомобилей должна соответствовать стандартам безопасности. Наряду с этим, автомобиль должен иметь систему контроля выбросов и подушки безопасности для водителя и пассажиров на случай аварии. Безопасность конструкции также требуется в строительстве.

Важным среди требований правительства по защите прав потребителей является то, что продавец должен четко указывать цену любого товара, выставленного на продажу. Обращается внимание и на то, чтобы реклама не обманывала потребителя.

Безопасность пользователей является одним из главных вопросов защиты населения со стороны государства. Компания несет ответственность



**Монополия** - рыночная ситуация, когда на рынке один производитель и много потребителей.



**Лицензия** - право на осуществление определенной деятельности, предоставляемое лицу административным органом на основании выполнения условий, установленных законом.

Национальное агентство по конкуренции Грузии уполномочено: защищать права и законные интересы потребителей на территории Грузии, предотвращать нарушения и способствовать восстановлению нарушенных прав, выявлять факты и реагировать соответствующим образом.

## 6. ГОСУДАРСТВО ВСЕГДА БДИТЕЛЬНО

за защиту жизни и имущества пользователя во время хранения и использования своего продукта (он не взорвется, не причинит вреда, не вызовет механических повреждений и т. д.). Компании также несут ответственность за то, чтобы процесс производства продукции осуществлялся с полным соблюдением санитарных норм и химического состава.

**Торговая палата** страны уполномочена устанавливать стандарты на товары в целях защиты интересов потребителей.

Правительство должно контролировать не только честность рекламы, но и упаковку, маркировку и условия хранения продукции.

**Государство также защищает право потребителя на информацию.** Информация должна предоставляться посредством этикеток или печатных публикаций, брошюр и т. д.

**Право на информацию означает, что при покупке товаров и услуг потребитель должен знать:**



Вспомните надпись на пачке сигарет: «Минздрав предупреждает, что курение вредно для здоровья».

Информация должна быть представлена на этикетках или в печатных публикациях, брошюрах и т. д.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Известно, что государственные законы не позволяют одной фирме притеснять другую фирму. Считаете ли вы, что такая защита конкуренции приводит к ограничению свободной конкуренции?

### СИТУАЦИЯ 1

#### Защитим предпринимателей и потребителей!

Разделитесь на 2 группы: одна группа составит Кодекс защиты прав предпринимателей, другая - Кодекс защиты прав потребителей.

- ▶ Подготовьте презентацию. У вас есть 15 минут на работу.
- ▶ Разместите окончательную версию рядом на доске. После презентации выделите общие статьи обоих кодексов;
- ▶ Обсудите, почему в этих кодексах обнаружены общие вопросы?
- ▶ Сравните этот конфликт с ситуацией «Папка: «Введение предельных цен на лекарства».

### СИТУАЦИЯ 2

#### Конкуренция и предприниматели

Фирмы часто требуют законодательных ограничений конкуренции. Например, в 90-х годах прошлого века во Франции продавцы различных сегментов выдвигали интересные претензии с помощью СМИ и требовали поддержки со стороны правительства. Вот выдержки из некоторых требований.

Рассмотрим каждое требование и обсудим:

- ▶ Каковы будут результаты удовлетворения требований предпринимателей в случае поддержки со стороны государства
  - а) в краткосрочной перспективе?
  - б) в долгосрочной перспективе?

**Требование 1.** «...в течение пяти лет все сантехники должны каждый учебный семестр сдавать экзамены по общей физике и гидравлике, только после этого им будет выдано разрешение на работу».

**Требование 2.** «...Г-н Давид, владелец вновь открытого сервисного центра, заявил на пресс-конференции, что требует от государства регулирования отрасли. «Свобода дилетантов, которые называют себя садовниками и уборщицами и обслуживают население по



**Дилетант** – поверхностно образованный человек, не имеющий специальных знаний.

низким ценам, должна быть ограничена», - сказал он и попросил правительство начать расследование и наложить административное наказание на всех, кто занимается подобной деятельностью и не зарегистрирован в сервисном центре.

**Требование 3.** Некоторые экономисты утверждают, что «закон, ограничивающий конкурентов, ограничивает и конкуренцию». Какие у них основания для такого заявления?

### ОБСУДИТЕ

Защита прав потребителей и завоевание доверия выгодны самой компании, поскольку потребители делают выбор в пользу таких фирм.

- ▶ Перечислите грузинские компании и продукцию, завоевавшие особое доверие потребителей.
- ▶ Согласны ли вы со следующим мнением среди экономистов: для поддержания конкурентоспособной экономической системы нужны такие законы против действий могущественных фирм, которые запрещают продажи ниже себестоимости.

#### Как государство защищает права предпринимателей?

- ▶ Конституцией
- ▶ Политической стабильностью страны
- ▶ Законом о предпринимателях
- ▶ Налоговым кодексом
- ▶ Лицензионными требованиями
- ▶ Разными законами

#### Как государство защищает права потребителей?

- ▶ Конституцией
- ▶ Требованиями по охране окружающей среды
- ▶ Защитой конкуренции
- ▶ Введением таможенных тарифов и квот на импорт
- ▶ Инструментами финансового регулирования
- ▶ Санкциями

## ЭТО ИНТЕРЕСНО

### Закон Шермана

Конгресс США принял закон Шермана в 1890 году. Закон запрещает любые контракты, ассоциации или сговоры, направленные на ограничение торговли между штатами или монополизацию любой ее части. Любые два конкурента, которые объединились и стали партнерами, могут считаться виновными в объединении с целью затруднить торговлю для конкурентов и захватить большую часть рынка, поэтому федеральные суды выступили против них и пришли к выводу, что такие объединения должны быть запрещены (распущены) в соответствии с законом Шермана. Например, крупнейшая и наиболее процветающая в мире телекоммуникационная сеть «Т&amp;»; в 1974 году ее обвинили в попытке монополизировать телефонную отрасль, а в 1982 году по решению суда она была разделена на 22 местные действующие компании.

В 2000 году всемирно нашумевший суд признал компанию «Майкрософт» монополистом и на основании антимонопольного законодательства вынес решение о разделе ее бизнеса.



**Тариф** – таблица, каталог ставок оплаты или компенсации за что-либо.



**Квота** – сумма налога, взимаемая с каждой налогооблагаемой единицы.

## Производи в Грузии

Программа «Производи в Грузии» реализует различные механизмы, необходимые для развития предпринимательства.

Рассмотрим один из них – **программу содействия микро- и малому предпринимательству**.

Любой совершеннолетний гражданин Грузии имеет право участвовать в грантовом конкурсе, объявленном в рамках государственной программы микро- и малого предпринимательства, в качестве субъекта предпринимателя, не получившего финансирования в рамках программы или участвующего впервые, а также субъекта предпринимателя уже один раз получившего



## ПРОИЗВОДИ В ГРУЗИИ

## 6. ГОСУДАРСТВО ВСЕГДА БДИТЕЛЬНО

содействие в рамках государственной программы микро- и малого предпринимательства, за исключением бенефициаров-победителей грантового конкурса.

Субъекты предпринимательской деятельности в рамках программы будут иметь возможность получить грант для расширения уже профинансированной деятельности или нового бизнес-проекта.

Программа реализуется по всей Грузии. В рамках программы может быть профинансировано более 300 видов экономической деятельности.

Целью государственной программы «Производи в Грузии» в части микро- и малого предпринимательства является:

- ▶ Развитие микро- и малого бизнеса;
- ▶ Формирование современной предпринимательской культуры;
- ▶ Создание новых рабочих мест;
- ▶ Снижение негативного экономического воздействия, вызванного пандемией коронавируса.

Оказывая финансовую помощь в рамках программы, как действующим, так и потенциальным предпринимателям предоставляется возможность начать собственное дело, а наличие консультационной составляющей обеспечивает улучшение знаний заинтересованных лиц в вопросах ведения бизнеса.

Двумя важными компонентами программы являются необходимая финансовая поддержка и техническая помощь для открытия нового бизнеса или расширения и переоснащения уже существующего.

Подробную информацию о программе «Производи в Грузии» вы можете найти по этой ссылке: <https://bit.ly/3Eigc9H>



Техническая помощь предусматривает обучение общим вопросам предпринимательства и подготовку бизнес-планов для потенциальных бенефициаров, успешно прошедших этап бизнес-идеи программы.

## ЗАДАНИЕ

Для следующего урока посмотрите видеосюжет по последней ссылке в полезных ресурсах.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Малый бизнес: <https://bit.ly/3JA4gna>
- ▶ Микробизнес, как рассчитать соучастие на грант «Производи в Грузии» в объеме 30 тысяч лари: <https://bit.ly/40hJAqd>
- ▶ Защита прав пользователей: <https://bit.ly/3Y59V9y>
- ▶ Принципы защиты сотрудников: <https://bit.ly/3XVQ6Be>
- ▶ Защита сотрудников в Грузии <https://bit.ly/3HQQOtS>
- ▶ Видеосюжет «Какой потенциал у рыбной индустрии?»: <https://bit.ly/3Ht56Qa>



## 7. ЧТО ДОЛЖНО ДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВО?

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Ознакомьтесь с нижеприведенными материалами:

#### 1: «Рыбные фермы закрываются из-за болезней»

#### 2: Видеосюжет «Каков потенциал рыбной индустрии?»

- ▶ Напишите, какие проблемы производитель просит решить государство?
- ▶ На ваш взгляд, насколько справедливы эти требования?
- ▶ Обязано ли государство решать эти вопросы? Почему?

На основе того же материала подготовьте презентацию, используя следующие вопросы:

- ▶ Насколько создание благоприятной среды для развития бизнеса является обязанностью государства?
- ▶ Как государство контролирует качество продукции предпринимателя? Без надежной лаборатории можно ли делать выводы?
- ▶ Обязано ли государство сделать шаг по созданию квалифицированной лаборатории для развития отрасли?
- ▶ Какие проблемы предприниматели, объединив усилия, должны уметь решать своими силами? Почему?
- ▶ Что бы вы посоветовали владельцам рыбных ферм?
- ▶ Как мы можем связать эту ситуацию с ситуацией нашего комплексного задания?

#### Рыбные фермы закрываются из-за болезней\*

Основной проблемой производственного процесса рыбководческие хозяйства считают заболевания рыб. Из-за отсутствия в стране исследовательской лаборатории рыбководческим хозяйствам сложно предотвратить заболевания, что часто является причиной их закрытия.

Учредитель хозяйства по разведению форели «Софос Калмахи» говорит, что закон об аквакультуре обяжет хозяйства следить за болезнями рыб, но без лаборатории это будет невозможно.

Одна из наиболее важных частей Закона об аквакультуре

\* Источник: <https://bit.ly/3Yt349q>



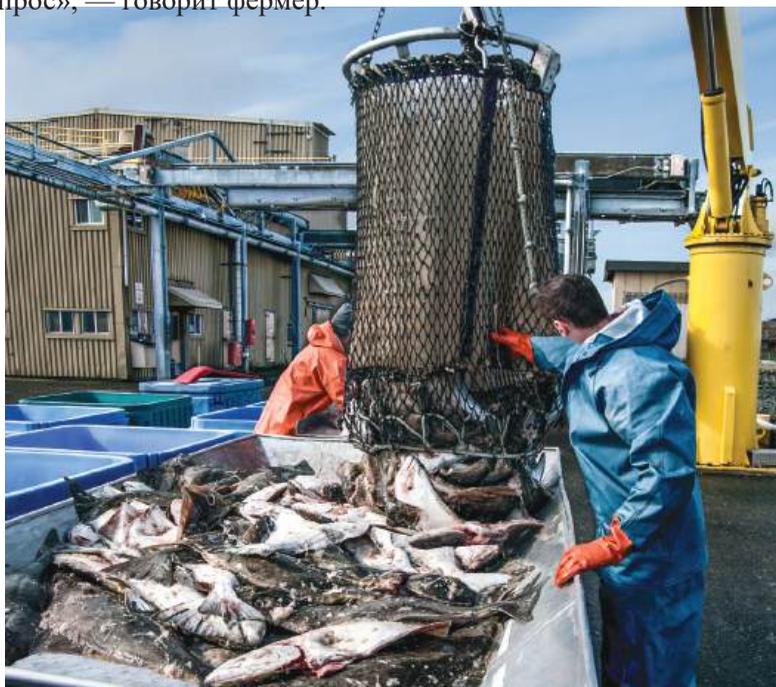
**Аквакультура** - выращивание водных живых организмов (рыб, моллюсков, ракообразных, водных растений) с использованием таких средств (культивация, выращивание, размножение), целью которых является увеличение продукции этого организма вне естественных возможностей окружающей среды.

(рыбоводстве) заключается в том, что мы должны следить за здоровьем рыбы на предприятии, но для этого нужна полноценная лаборатория, а это очень дорогое удовольствие.

Существует также серьезная нехватка квалифицированных **ихтиологов**. Если государство обязывает нас следить за болезнями в рыбоводном хозяйстве, оно также обязуется предоставить нам исследовательскую лабораторию. Я работаю в этой сфере 12 лет и постоянно говорю следующее: самая большая наша проблема – это болезни рыб. Одной из основных причин закрытия хозяйств было то, что они не могли справиться с болезнями», - говорит Софо Диасамидзе.

Еще одна проблема, которая беспокоит фермеров, – это удорожание рыбных кормов и их неправильное хранение. Софо Диасамидзе говорит, что сейчас один контейнер корма стоит 30 тысяч евро, тогда как в прошлом году он стоил 20 тысяч евро.

«Мы также зависим от импорта рыбного корма. Несмотря на то, что в нашей стране производится рыбная мука, - основной ингредиент кормов для рыб, - создание предприятий по производству кормов для рыб обходится очень дорого, а наши показатели этому не соответствуют, инвесторы иногда воздерживаются от этого. Важно не только привозить качественные продукты питания, но и правильно их хранить, ведь это скоропортящийся продукт и ему необходимы надлежащие условия. Мы, фермеры, часто сталкиваемся с недобросовестными предпринимателями, которые не учитывают этот вопрос», — говорит фермер.



**Ихтиология** – одна из отраслей зоологии, которая изучает все аспекты жизни рыб, их структуру, систематику, экологию и разрабатывает биологические основы ловли и разведения рыб.

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- ▶ Выберите один из вопросов государственной политики, который вам наиболее интересен;
- ▶ Разработайте государственную политику (закон, постановление или государственную программу) по выбранному вами вопросу, направленную на решение этой проблемы;
- ▶ Определите, какую цель(и) разработанный вами подход пытается поддержать, и объясните, как это повлияет на достижение других целей;
- ▶ Определите, как данный разработанный подход может быть реализован в экономической системе и почему? Какой тип экономической системы (командный или рыночный) больше подходит для реализации этой политики в жизни?
- ▶ Группы готовят презентацию и делятся друг с другом своими соображениями.

Вопросы государственной политики:

1. Государство должно предоставить каждому гражданину бесплатные услуги неотложной медицинской помощи;
2. Курение в общественных местах должно быть запрещено;
3. Чтобы защитить грузинских производителей яиц, необходимо повысить тариф на импортируемые яйца.

Мы, граждане Грузии, чья непоколебимая воля состоит в установлении демократического общественного порядка, экономической свободы, социального и правового государства, обеспечении общепризнанных прав и свобод человека, укреплении государственной независимости и мирных отношений с другими народами, основываясь на многовековых традициях государственности и историко-правовом наследии Конституции Грузии 1921 года, провозглашаем эту Конституцию перед Богом и страной.

*Преамбула Конституции Грузии.*

Конституция Грузии является одновременно политическим и экономическим документом. Это утверждение справедливо для конституций всех стран. Экономическая и политическая свобода необходима для процветания и роста страны. Именно поэтому в конституции различных стран включены положения, поддерживающие



**Преамбула** – вводная часть важного официального документа.

и стимулирующие функционирование рыночной экономики.

Таким образом, конституция определяет существенные черты экономики страны.

## ОБСУДИТЕ

- ▶ Объясните, как преамбулу конституции можно использовать для оправдания государственного вмешательства в рыночную экономику, например, законов о минимальной заработной плате, социальном обеспечении, пособиях по безработице, правилах безопасности;
- ▶ Каким образом защищает предпринимателей статья 9 Конституции?
- ▶ Сопоставьте выдержки из конституции с активностью – установление предельных цен на лекарства (стр. 76-80.);
- ▶ На ваш взгляд, возможно ли добиться полной экономической свободы?

1. Экономическая свобода признается и гарантируется.
2. Государство заботится о развитии свободной и открытой экономики, свободного предпринимательства и конкуренции.
3. Не допускается отмена всеобщего права частной собственности.

*Конституция Грузии, статья 6*

Иногда свободу человека приходится ограничивать ради общего благосостояния общества. Например, покупка и продажа определенных видов товаров и услуг (например, героин, голоса избирателей) является незаконной. Есть товары (например, алкоголь и табачные изделия), покупка-продажа которых нередко частично ограничена (например, возрастные ограничения).

## 7. ЧТО ДОЛЖНО ДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВО?

**Общество принимает законы, которые иногда расширяют, а иногда ограничивают экономическую свободу.**

Внезапное изменение уровня цен вредно для одной группы людей, но может быть выгодно для другой группы. Например, рост цен на продукты вредит людям с фиксированными доходами, но приносит пользу тем, кто получает выгоду от продаж. Стабильность цен способствует экономической безопасности и инвестициям.

### ОБСУДИТЕ

- ▶ Какой должна быть роль государства в нашей экономике, неограниченной или ограниченной? Обоснуйте ответ.
- ▶ Прочитайте различные личные и социальные цели, описанные на карточках.
- ▶ С какими действиями государства вы согласны, а с какими нет?
- ▶ В какой степени государственные программы помогают или приносят вред людям и всей стране, выполняя цель, описанную на вашей карточке?
- ▶ Назовите плюсы и минусы программ, описанных на вашей карточке.

### Торговые карточки

#### 1. Цель: купить джинсы.

В разных магазинах можно купить джинсы различных стилей, брендов, цен и качества.

#### 2. Цель: купить джинсы.

Можно купить только один стиль джинсов, который производится государственным предприятием. Квоты на производство были установлены государственными специалистами по планированию. Джинсы часто отсутствуют в магазинах. Их можно купить только на черном рынке по высоким ценам.

#### 3. Цель: чистый воздух.

Компании-производители должны сократить загрязнение окружающей среды или заплатить штрафы.

#### 4. Цель: чистый воздух.

Государственные чиновники обязывают промышленность производить большие объемы продукции, что приводит к загрязнению окружающей среды, но затем обсуждают сокращение производства для улучшения качества воздуха.

**5. Цель: чистая вода.**

Государство продает право на загрязнение окружающей среды и выдает на это лицензии. Фирмы покупают лицензии в том случае, если покупка лицензии обходится дешевле, чем затраты на загрязнение окружающей среды.

**6. Цель: чистая вода.**

Меры по контролю загрязнения принимаются только тогда, когда сокращение загрязнения является более важной целью для государственных чиновников и специалистов по планированию, чем производство большего количества товаров и услуг государственными предприятиями.

**7. Цель: остановить инфляцию.**

Центральный банк повышает процентную ставку, когда хочет снизить инфляцию.

**8. Цель: остановить инфляцию.**

Официальные цены на товары и услуги устанавливаются государственными специалистами по планированию и при официальном уровне цен обычно нет инфляции.

**9. Цель: поддержать конкурентоспособность компании.**

Некоторые компании увольняют работников, чтобы снизить затраты и повысить производительность для конкуренции с отечественными и иностранными фирмами.

**10. Цель: поддержать конкурентоспособность компании.**

Сокращение штатов (увольнение работников) мешает достижению цели государственных специалистов по планированию (ликвидация безработицы). Международная торговля ограничивается в целях содействия национальной самодостаточности и исключения конкуренции со стороны иностранных фирм.

**11. Цель: ездить по хорошим дорогам.**

Строятся новые дороги, и посредством выплаты налогов они поддерживаются в хорошем состоянии.

**12. Цель: ездить по хорошим дорогам.**

Государственные планировщики выделяют определенные ресурсы на строительство и ремонт дорог, а другие ресурсы - на производство товаров и услуг в государственных компаниях.

**13. Цель: переехать в дом побольше.**

Физические лица могут купить, продать или арендовать дом, землю или квартиру.

**14. Цель: переехать в дом побольше.**

Правительство строит квартиры и предлагает их семьям на основе таких критериев, как численность семьи и срок пребывания в очереди на получение квартиры. Физическим лицам не разрешается покупать или продавать дома, квартиры или землю.

## 7. ЧТО ДОЛЖНО ДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВО?

### 15. Цель: поступить в колледж и изучать геологию.

Граждане могут поступить в любой колледж или университет и сами выбрать предметы. Студенты должны платить за обучение.

### 16. Цель: поступить в колледж и изучать геологию.

Государственные специалисты по планированию определяют, кто какие предметы должен изучать. Правительство платит за обучение студентов, поступивших в учебные заведения.

### 17. Цель: начать новый бизнес.

Предприниматели могут покупать, арендовать и организовывать ресурсы для начала нового бизнеса.

### 18. Цель: начать новый бизнес.

Большую часть продукции производят крупные государственные заводы. Государственные специалисты по планированию решают, строить ли новые фабрики и создавать новые фирмы.

### 19. Цель: заботиться о бедных и пожилых людях.

Налоговые поступления используются для оказания различной помощи, медицинского и социального страхования. Многие работники имеют частные пенсии или сбережения.

### 20. Цель: заботиться о бедных и пожилых людях.

Медицинское обслуживание, пенсии и жилье всем гражданам гарантируются государством.

### 21. Цель: хорошая работа.

Свобода выбора и смены работы при желании. Хорошая работа вознаграждается высокой зарплатой и другими льготами. Некоторые люди зарабатывают больше других.

### 22. Цель: хорошая работа.

За выполнение разной работы всем выплачивают одинаковую заработную плату, установленную государственными специалистами по планированию. Без разрешения государства свобода перехода на новое место работы, жилплощадь и т.п. ограничена.

### 23. Цель: предотвратить безработицу.

Безработица в 4-5% считается полной занятостью, поскольку работники меняют работу. Экономическая политика государства направлена на искоренение безработицы.

### 24. Цель: предотвратить безработицу.

Все трудоустроены, поэтому официальной безработицы нет. Некоторые рабочие места сохраняются даже тогда, когда они почти ничего не приносят, при условии, что все трудоустроены.

## Экономические функции государства

### Производство общественных товаров и услуг

Общественные блага (национальная оборона, дороги, магистрали, площади...) и услуги характеризуются общим потреблением.

### Корректировка сопутствующих (внешних) эффектов

Правительство может использовать налоговую политику для регулирования перепроизводства или недопроизводства товаров и услуг. Например, контроль загрязнения окружающей среды: правительство облагает налогом предприятие, загрязняющее воздух, и тем самым ограничивает его деятельность.

### Сохранение конкуренции

Страны с рыночной экономикой обеспечивают конкуренцию на различных рынках. Конкуренция среди продавцов приводит к снижению цен, повышению качества продукции и улучшению обслуживания потребителей.

### Обеспечение соблюдения законов

Государство создает законы, определяющие различные права граждан. Например, закон о предпринимателях, закон о собственности и т. д. Право собственности включает право использовать, развивать и передавать частную собственность; право зарабатывать, сохранять и приумножать доходы, право менять место работы.

### Распределение доходов

Государство перераспределяет доходы посредством налогообложения и грантовых программ. Например, государство предоставляет пособия по социальной защите и компенсации по безработице.

### Снижение инфляции и безработицы

Чтобы сдержать рост общего уровня цен, то есть инфляции и безработицы, правительство проводит политику налогообложения и расходов, которая влияет на общий уровень безработицы, производства и цен. Примеры: меры, принимаемые государством для остановки **инфляции** или стимулирования занятости.



**Инфляция** – повышение общего уровня цен на товары и услуги. Проще говоря, повышение цен на продукцию. Инфляцией еще называют снижение покупательной способности денег, потому что из-за роста цен, например, вы уже не сможете купить на 100 лари столько товаров и услуг, сколько покупали месяц или год назад.

### ОБСУДИТЕ

- ▶ Воспользуйтесь инфографикой экономических функций государства (с. 103) и на ее основе обсудите «торговые» карточки, а именно: какой цели служит или не может служить экономическая функция или функции государства? Как достичь этой цели?
- ▶ Выберите одну из функций государства. Опишите, как она осуществляется в рыночной экономике.
- ▶ Как на вас повлияет реализация той или иной государственной программы?
- ▶ Обсудите экономическую роль государства в конкретных ситуациях:
  - ✓ В компетенцию государства входит оказание помощи правительству Тбилиси в строительстве аэропортов и других подобных транспортных объектов.
  - ✓ Согласны ли вы с этим предложением? Объясните свой ответ.
  - ✓ «Защита частной собственности, конкуренции и мотивации получения прибыли – это лучший способ для государства сохранить равенство, эффективность и стабильность цен».
  - ✓ Согласны ли вы с этим предложением? Обоснуйте свое мнение.
  - ✓ Городская мэрия не должна тратить деньги на строительство и эксплуатацию парков и скверов. Это вопрос частного бизнеса. Согласны ли вы с этим предложением? Объясните свой ответ.

### ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Официальная страница Национального агентства по конкуренции Грузии: <https://bit.ly/3HTffan>

## 8. МОДЕЛИРОВАНИЕ

### Сыграем в «Самайю»

Проведите 3 раунда взаимного прослушивания в небольших группах – триадах (тройка). Каждый раунд будет длиться 5 минут. Внимательно прочтите эти инструкции:

1. Разделитесь на тройки. Прикрепите карточки: **А, В, С**. Разделите роли: А – оратор; В – слушатель; С – арбитр.
2. Оратор А выбирает одну тему из нижеприведенного списка (с. 104), и рассуждает о проблеме, высказывает мнение, акцентирует внимание на важных вопросах.

Слушатель В внимательно слушает А, а затем повторяет услышанное своими словами в триаде, резюмирует рассказ оратора и делает вывод. В случае возникновения недопонимания оратор имеет право прервать слушателя В и исправить его.

Арбитр С следит за тем, чтобы слушатель ничего не упустил из рассказа оратора, не исказил его, ничего не добавил, не интерпретировал по-своему. Затем слушатель выставляет оценку за повторение по 10-балльной шкале.

В ходе игры каждый участник меняет свою роль 3 раза.

Во II раунде участник В становится оратором – выбирает тему и рассуждает о ней, участник С – слушателем, а участник А – арбитром.

**В следующем раунде роли снова меняются и все повторяется.**

Раунд	Оратор	Слушатель	Арбитр
I	А	С	В
II	В	А	С
III	С	В	А

## 8. МОДЕЛИРОВАНИЕ

### Запомните!

- ▶ В каждом раунде тему выбирает только оратор.
- ▶ Повторение уже однажды выбранной темы в триаде не допускается.
- ▶ Каждый раунд длится пять минут.
- ▶ Оратор должен рассмотреть тему широко, не допускается ограничиваться несколькими общими фразами.
- ▶ Преподаватель предупредит вас о начале и окончании раунда.

Приготовьтесь к тому, что после завершения групповой работы и обсуждения результатов класса лучшие ученики из категории слушателей должны будут в короткой презентации подвести итог темы, по которой они получили высокую оценку в группе. На этот раз баллы ставит учитель.

**Оценку получает слушатель, а также оратор и арбитр его раунда.**

Помогите друг другу получить высокий балл!

### Инструкция для ораторов:

- ▶ Прочтите список тем;
- ▶ Выберите тему по своему желанию;
- ▶ При повествовании выделяйте основные моменты интонацией;
- ▶ Обоснуйте сказанное примерами!

### Темы для обсуждения:

- ▶ Верховенство закона в экономике страны;
- ▶ Защита окружающей среды – это экономическая функция государства;
- ▶ Справедливость, законность и подотчетность в бизнесе;
- ▶ Стимулирование получения прибыли;
- ▶ Почему государство защищает конкуренцию?
- ▶ Что означает экономическая справедливость?
- ▶ Эффективные правовые формы для малого бизнеса;
- ▶ Реальная ситуация на рынке Грузии;
- ▶ Условия сосуществования фирм на рынке;
- ▶ Важность конкуренции для развития предпринимательства/бизнеса ;
- ▶ Насколько защищены права потребителей в Грузии?

**После игры обсудите:**

- ▶ Внимательно ли вы слушали?
- ▶ Что каждому из вас показалось сложным при перефразировании слов оратора?
- ▶ Был ли случай, когда у слушателя имелось больше информации по вопросу, чем у оратора? Трудно ли было в таком случае соблюдать правила игры и не выражать свое мнение?
- ▶ Какие ваши навыки продемонстрировала эта игра?
- ▶ Насколько правильные выводы сделал участник В из рассказа А?



## РУБРИКА САМООЦЕНКИ

После выполнения комплексного задания оцените, пожалуйста, свои результаты сами!

Ответьте на следующие вопросы:

1. Опишите, как проходил процесс работы над комплексным заданием;
2. Объясните, по какому вопросу вы продемонстрировали свои знания с помощью комплексного задания? Как вы думаете, почему данное задание полезно для вас или общества?
3. Как бы вы оценили процесс работы над комплексным заданием?
4. Оцените, какое описание лучше всего отражает ваши знания касательно изучаемого вопроса (обоснуйте ответ):
  - ▶ По поводу изучаемого вопроса информации не имею;
  - ▶ По изучаемому вопросу у меня только одна бессистемная ассоциация/представление;
  - ▶ По поводу изучаемого вопроса у меня есть лишь несколько несвязанных, бессистемных ассоциаций/представлений.
  - ▶ Я умею:
    - ✓ Критически и взаимосвязанно понимать и анализировать факты и события, относящиеся к изучаемому вопросу;
    - ✓ Связать информацию, относящуюся к изучаемому вопросу, с другими вопросами.
5. Свяжите знания, полученные в процессе работы над комплексным заданием, с понятиями и подпонятиями, данными в таблице. Обоснуйте ответ. Начертите таблицу на листе бумаги и сделайте запись в первом столбце таблицы.



Демократия		
Подпонятия		
	Равенство	<b>Принципы демократии</b>
	Толерантность	
	Прозрачность	
	Подотчетность	
	Верховенство закона	
	Экономическая свобода	
	Многopартийность	
	Разделение власти	
	Честные выборы	
	Инклюзивность	
	Участие	
	Действие ненасильственными методами	
	Право на жизнь	
	Свобода (защита от рабства)	
	Имущественные права	
	Право на неприкосновенность личной жизни	
	Невмешательство в личные и семейные дела (Конфиденциальность частной переписки)	
	Право на свободу слова и выражения	
	Право на отдых	
	Свобода мысли, совести и религии	
	Право на перемещение	
	Право на убежище от преследования	
	Презумпция невиновности	
	Право на справедливое судебное разбирательство	
	Право на образование	
	Трудовые права	
	Права пользователя	
	Право на медицинскую помощь	
	Право на безопасность	
	Право на создание семьи	
	Право на участие в мирных собраниях и ассоциациях	
	Право на участие в культурной жизни общества	
	Право на гражданство	

### Комплексное задание

#### Условие комплексного задания

Ознакомьтесь с историей – подсчитанные и неподсчитанные результаты социального предприятия «Пеновани» (стр. 111-114). Принимая во внимание другую информацию, эту историю и другой опыт, подготовьте **рекламный буклет: предприятие «Пеновани» - агент социальных перемен».**

#### В работе/презентации работы подчеркните:

- ▶ Решение какой социальной проблемы представляет собой миссию социального предприятия «Пеновани»? Насколько правильно определены причины возникновения этой проблемы и их важность?
- ▶ Проанализируйте правильность выбранного пути решения социальной проблемы и социальное предпринимательство как ступеньку на лестнице участия – на примере «Пеновани».
- ▶ Каким образом принципы устойчивого развития учитываются в деятельности предприятия «Пеновани»? Обсудите в соответствии с конкретными направлениями.

### РАБОТА В ГРУППАХ

#### Первый этап

Индивидуально ознакомьтесь с представленной ниже информацией - «Учтенные и неучтенные результаты социального предприятия «Пеновани» и заполните первый столбец данной таблицы: запишите, что для вас было интересным, важным, новым, какие вопросы у вас возникли?

#### Второй этап

Создайте группы, поделитесь друг с другом своими соображениями и вопросами, обсудите данный текст еще раз в группе и запишите во второй столбец интересные и важные для вас соображения, высказанные в группе, вопросы, ответы на которые вас интересуют.

#### Третий этап

Во время презентации и дискуссии группы внимательно слушайте своих одноклассников, отзывы преподавателя и вносите в третий столбец интересные для вас соображения.

Записи пары	Записи классной дискуссии	Записи после обратной связи с учителем и переосмысления
-------------	---------------------------	---

#### Подсчитанные и неподсчитанные результаты социального предприятия «Пеновани».

В социальном предприятии «Пеновани» уже работают 12 женщин. Сегодня их сблизил работа. Раньше они не были знакомы друг с другом, но их объединяло то, что все они стали жертвами домашнего насилия. Их истории разные, но все равно похожи друг на друга: брак, разбитые надежды, насилие, тщетные попытки обратиться за помощью, снова насилие, уже невыносимое... Наконец прибытие в приют для жертв насилия, процесс реабилитации и овладение профессией пекаря от





испанского шеф-повара, начало работы, собственный доход, развитие самоуверенности, возрождение надежд.

Неправительственная организация, которая уже много лет занимается проблемой насилия, хорошо осведомлена об этой социальной проблеме и ее основных причинах. В большинстве случаев (так было в их случае) жертвами домашнего насилия становятся женщины, которые из-за раннего замужества не получили образования, не имеют ни профессии, ни опыта работы, а их окружение дает «советы» - «потерпи», «не разрушай семью».

Руководители неправительственной организации еще раз все проанализировали, просчитали, начали поиск и отбор инвесторов. Ничего нового они не открыли: для большинства этих женщин основным барьером на пути к спасению от насилия было отсутствие образования, профессии, экономическая зависимость от мужа, невозможность куда-то уйти, общественные стереотипы.

Во-первых, им надо было вновь поверить в свои силы. Научиться жить по-новому. Перед запуском социального предприятия они пригласили повара, прошли обучение по нескольким конкретным направлениям, например, приготовление полуслоеного теста, начинок, кондитерских изделий... В то время владельцы социального предприятия полностью позаботились об оборудовании пекарни и соблюдении правил. Им пришлось найти несколько источников инвестиций для приобретения необходимого оборудования и инвентаря, найти источник сырья. Государство также помогло – отдало помещение в долгосрочную аренду. Некоторые торговые объекты снизили цены, другие подписали нулевую рассрочку, сырье нашли со скидкой, опять же у социальных предпринимателей. Среди многих инвесторов они столкнулись с глухой стеной, но не испугались этого и все равно начали свой бизнес.

Сегодня поступают заказы, предприятие готовит продукцию для различных мероприятий (тренинги, встречи, конференции...), а также продает ее обычным покупателям в открывшемся там же магазине. Продукция заслуживает похвалы, цены относительно доступные, да и выглядит она визуально привлекательно: хачапури, лобиани, пирожки с начинкой из курятины, говядины, грибов, картофеля, разные пирожные. Кроме этого, предприятие использует экологический упаковочный материал, удобные подносы и разделочные доски, обеспечивает комфортное обслуживание по доставке и сервировке фуршета. Короче говоря, все сложилось хорошо. Каждый день они совершенствуют свои профессиональные навыки. Работа у женщин

распределена между собой и при необходимости они заменяют друг друга.

**- Что вы можете сказать о вашей работе, она вам нравится? Вы довольны ею? (спрашиваем Эку, «шеф-повара», как ее называют коллеги).**

- Нравится? Для меня это не просто работа, это место, где я оживаю, где чувствую себя полноценным человеком. Год назад я была совершенно потерянным, несчастным человеком, если бы не дети, я бы не хотела жить, потому что не знала, что делать, не могла больше терпеть невыносимую жизнь и мне некуда было идти, я никогда не работала, у меня не было специальности, я вышла замуж в 16 лет. Потом - дети... Сегодня я знаю, что у моих детей есть жилье, правда, арендованное, но их там никто не обидит, они ходят в детский сад, я имею работу, зарплату. У меня есть адвокат и я жду решения суда по поводу раздела квартиры и алиментов. У меня есть планы на будущее... Здесь мы все обрели надежду, помогаем, подбадриваем друг друга.

Вопрос к руководителю социального предприятия, госпоже Мэри:

**- Что вы можете сказать о вашем предприятии, насколько оно оправдало себя?**

- Я не знаю, что вы подразумеваете под словом «оправдало», поэтому поясню немного подробнее. Основная миссия нашего социального предприятия – социализация женщин, пострадавших от насилия, их образование и трудоустройство. Мы, конечно, рады, что с коммерческой точки зрения дела идут хорошо, у нас есть заказы, это тоже своего рода поддержка со стороны общества, неправительственного сектора, они стараются воспользоваться нашими услугами. На большую часть прибыли мы построили теплицу и трудоустроили там наших бенефициаров. Создание нашей группой этого социального предприятия было достаточно смелым шагом, поскольку у нас был только большой опыт работы в неправительственной организации, но не было опыта предпринимательства. Все-таки мы решились, предварительно прошли множество тренингов по этому виду деятельности как в Грузии, так и в Европе. Мы решились, потому что ясно понимали, что профессия и труд жизненно необходимы этим женщинам. Главное для нас - не прибыль, главное - хоть немного облегчить положение пострадавшим от насилия, а не приносить их в жертву безработице и нищете. Женщины взглянут на жизнь новыми глазами, поверят в свои силы.

**- Как вы будете существовать без прибыли, как сможете продолжить?**

- Когда ты приходишь в социальное предпринимательство, ты должен понимать, что это не обычный бизнес и ты (я имею в виду предпринимателя) не можешь полностью следовать правилам рынка. Ты также должен быть готов к тому, что можешь потерпеть неудачу с точки зрения бизнеса, но у тебя уже должен быть план спасения – где и как найти ресурсы, чтобы встать на ноги. Ты взялся за социальную проблему, а не за получение личной прибыли. За социальной проблемой стоят эти люди со своими тяжелыми историями и едва теплившимися надеждами. Поэтому надо собраться с силами, открыть второе дыхание и начать исправлять дела с нуля. Когда ты просто предприниматель и рассчитываешь получить прибыль, то в случае возникновения каких-либо проблем тебе решать, продолжать или сдаться... Здесь, у нас, все по-другому...

**- Как вы оцените ваши результаты?**

- Результаты социального предприятия сложно подсчитать, потому что они измеряются не только деньгами или количеством, т.е. цифрами. Социальные проблемы настолько многогранны, что их трудно измерить. Ну кто может подсчитать цену каждой спокойной ночи для ребенка, который до этого каждую ночь, свернувшись в кровати, или вышвырнутый во двор, трясясь, слушал ругань родителей?! Или сколько стоят ожившие надежды в мыслях этих женщин, улыбки, в ответ на благодарность клиента?!

Сосчитать это невозможно, и в этом особенность и стимул социального предпринимательства – преодоление, уменьшение социальных проблем. Результаты бизнеса можно подсчитать, прибыль можно измерить, но иногда эти астрономические цифры теряют смысл, если задуматься и вспомнить, что где-то малыш мечтает о спокойном сне и куске хлеба... Я думаю, что будущее за социальным предпринимательством.



## ОБСУДИТЕ

Ознакомьтесь с вышеприведенной историей «Подсчитанные и неподсчитанные результаты социального предприятия «Пеновани» (стр. 111-114) и ответьте на вопросы:

- ▶ Попробуйте сформулировать определение социального предпринимательства своими словами. Сравните его с любым известным вам примером предпринимательской деятельности;
- ▶ На какую социальную проблему ориентировано социальное предприятие «Пеновани»?
- ▶ Судя по названию «социальный», какова основная миссия, цель этого предприятия?
- ▶ Вспомните, что такое социальное государство? Чья обязанность заботиться о социальных проблемах?
- ▶ Считаете ли вы социальное предпринимательство формой гражданского участия?
- ▶ Каково влияние гражданского общества на эти проблемы посредством социального предпринимательства? С кем и как сотрудничает гражданский сектор (попробуйте описать это, используя слово «партнерство»);
- ▶ Вспомните лестницу гражданского участия. С каким этапом для вас ассоциируется социальное предпринимательство? Обоснуйте почему.

### Лестница гражданского участия

Государственный контроль	Реальное гражданское участие
Делегирование полномочий	
Партнерство	
Успокаивание	Символическое участие
Консультации	
Оповещение	
Терапия	Неучастие
Манипуляция	

- ▶ Какую связь вы видите между деятельностью предприятия «Пеновани» и целями устойчивого развития? Обоснуйте ответ.



**Социальное производство** - бизнес, основная цель которого носит социальный характер и который **реинвестирует** в сообщество или бизнес для достижения социальных целей. В отличие от бизнеса, его движущей силой не является увеличение прибыли акционеров и собственников.



**Реинвестирование** – доходы/прибыль, полученные в результате первой инвестиции, инвестированные в тот же проект (бизнес).

### РАБОТАЙТЕ В ПАРАХ

Создайте группы, вспомните поговорку – «Действуй локально, думай глобально». Взгляните на данную таблицу, представляющую основные аспекты устойчивого развития:

- ▶ Какие аспекты связаны с деятельностью социального предприятия «Пеновани»?
- ▶ Назовите локальное действие и глобальную проблему, на решение которой оно направлено.
- ▶ Каким глобальным целям соответствует деятельность конкретной компании?
- ▶ Объясните, почему вы так думаете, аргументированно обоснуйте.

### Таблица основных аспектов устойчивого развития

#### Люди:

- качество образования;
- нулевой голод;
- ликвидация бедности;
- здоровый образ жизни и благополучие.

#### Природная среда:

- чистая вода и санитария;
- океанские и морские ресурсы;
- устойчивое потребление и производство;
- экосистемы Земли.

#### Общество:

- достойная работа, экономический рост;
- снижение неравенства;
- мир, справедливость, сильные институты;
- устойчивые города и поселки;
- гендерное равенство.

#### Способы:

- доступная и устойчивая энергетика;
- действия, направленные против изменения климата;
- промышленность, инновации и инфраструктура;
- партнерство для достижения целей.

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Ниже представлена информация о нескольких предприятиях, которые характеризуются специфическими особенностями.

Создайте группы, распределите между собой по одному предприятию и ответьте на вопросы:

- ▶ Какова цель и миссия предприятия, для кого оно создано, кто на нем работает?
- ▶ На ваш взгляд, насколько деятельность этого предприятия связана с целями устойчивого развития? С какой именно целью и почему вы так думаете?

- ▶ Что общего у этого предприятия с предприятием «Пеновани»?
- ▶ Каковы сходства/различия между предприятием и социальным предприятием?
- ▶ Интересы какой общественной группы защищает это предприятие?
- ▶ Свяжите его деятельность со ступенями лестницы участия, рассмотренными выше, и аспектами устойчивого развития;
- ▶ Соответствует ли вашему представлению содержание двух определений социального предпринимательства, приведенных в книге? Что бы вы добавили/изменили?

### Социальное предприятие №1: «Рассадник Кавказской пихты»

#### Миссия социального предприятия

Обеспечить зеленое, здоровое и чистое будущее в Грузии путем внедрения европейского опыта выращивания Рождественского дерева из шишек Кавказской пихты и развития сельского хозяйства.

#### Продукт/сервис социального предприятия

Рассадник предлагает своим клиентам саженцы разного возраста. Саженцы Кавказской пихты успешно продаются в предновогодний период. Предприятие активно сотрудничает с корпоративными пользователями по заказам новогодних подарков.

#### Социальные результаты

- ▶ В Грузии стало традицией встречать Рождество и Новый год с живыми саженцами. Несколько тысяч саженцев Кавказской пихты уже растут в грузинских семьях. После праздников граждане пересадили вышеупомянутые саженцы на приусадебный участок или в лесной массив. Саженцы Кавказской пихты высажены в центральном парке Боржоми;
- ▶ Рассадник приступил к выведению саженцев Кавказской пихты, а также адаптировал к грузинскому климату саженцы, привезенные из европейских рассадников, и выращенные из грузинских семян;
- ▶ Получили работу социально незащищенные молодые люди, прошли обучение группы студентов, которые научились управлять тепличным хозяйством.





### Социальное предприятие

– предприятие, осуществляющее экономическую деятельность, хотя его основная цель – не получение прибыли для владельцев или других заинтересованных лиц, а оказание социального воздействия. Оно пытается решить какую-либо социальную проблему с помощью своей бизнес-модели и имеет две цели: социальную и экономическую.

*Определение Евросоюза*



### Социальное предприятие 2: «7R»

#### Миссия и цели социального предприятия

Миссия «7R» — защитить окружающую среду в Грузии путем создания устойчивой моды и сокращения отходов текстиля в окружающей среде.

#### Целями социального предприятия являются:

- ▶ Повышение осведомленности общественности по вопросам окружающей среды;
- ▶ Внедрение принципов устойчивого развития;
- ▶ Продвижение экологической политики.

#### Продукт/сервис социального предприятия

В первом цехе социального предприятия путем восстановления и повторного использования отходов ткани создается новая функциональная одежда, украшения и аксессуары. А именно: сумки; заколки для волос; серьги и т. д.

За время своего существования социальному предприятию удалось собрать и использовать до 500 кг ткани, что напрямую и косвенно связано с экономией водных ресурсов и сокращением отходов.

#### Социальные результаты

- ▶ Сбор и использование до 500 кг ткани;
- ▶ Экономия водных ресурсов и сокращение количества отходов на свалках.

### Социальное предприятие 3: «Арт Кода»

#### Миссия социального предприятия

Интеграция переселенцев из Самачабло, обосновавшихся в селе Кода, в местную общину, способствуя активизации жизни местного сообщества, повышению уровня образования членов сообщества и их трудоустройства.

#### Продукт/сервис социального предприятия

В центре внедрены 16 видов, ориентированных на местный рынок труда и потребности местной общины, профессиональных курсов, таких как: курсы по изготовлению перегородчатой эмали, штукатурно-малярных работ, производству-реставрации мягкой мебели, управлению и дистрибуции автомобилей, ремонту мобильных телефонов, ремонту компьютеров, компьютерным услугам, ремонту обуви, кройки и шитья, вязания, по изготовлению кондитерских

изделий, офис-менеджера, стилиста, по изготовлению gobеленов, по изготовлению сувениров и др. Бенефициарам центра доступны 12 видов курсов/тренингов личностного развития, в том числе: тренинги по компьютерным офисным программам, английскому языку, компьютерному бухгалтерскому учету, основам малого бизнеса, написанию проектов, фотографированию, рисованию, исполнительскому искусству и другие.

### Социальные результаты

- ▶ До 24 000 бенефициаров приняли участие в различных курсах и мероприятиях, проводимых центром;
- ▶ На предприятии работают 13 человек.

### Социальное предприятие 4: «Лидер»

#### Миссия социального предприятия

Миссия «Лидера» заключается в расширении прав и возможностей женщин-представительниц различных уязвимых категорий, проживающих в Шида Картли (социально незащищенных, вынужденных переселенцев, лиц с ограниченными возможностями, жертв насилия и т.д.), путем обучения их новым профессиям и содействия трудоустройству.

Целью деятельности «Лидера» является содействие сокращению текстильных отходов в окружающей среде и развитию политики безотходного производства в Грузии.

#### Продукт/сервис социального предприятия

С 2019 года социальное предприятие начало производство детской одежды. Его линия «Leader Kids» создает одежду для детей 2-12 лет с интересным дизайном и приятным сочетанием цветов.

Одежда изготовлена из натуральных материалов, а вышитые на одежде изображения носят познавательный характер и способствуют развитию ребенка.

### Социальные результаты

- ▶ На предприятии работают 26 женщин, представляющих разные социальные группы, в том числе 1 лицо с ОВЗ;
- ▶ 214 женщин, представляющих уязвимую группу, проживающих в муниципалитете Гори, прошли переподготовку и освоили новые профессии, из которых 86 уже трудоустроены (часть из них на фабрике «Лидер» и других предприятиях; большинство являются самозанятыми);
- ▶ При финансовой поддержке предприятия, 3 молодым людям была профинансирована оплата обучения в университете.





### Социальное предприятие №5: «Очо Кэмп»

Сервисы, лагерные услуги в Лагодехи

#### О социальном предприятии

«Очо Кэмп» — это предприятие, оказывающее инклюзивные лагерные услуги в Лагодехи и защищающее окружающую среду. Пространство и инфраструктура лагеря адаптированы к потребностям людей с ограниченными возможностями.

#### Миссия социального предприятия

Содействовать трудоустройству людей с ограниченными возможностями и разнообразить доступные им социальные услуги.

Кроме того, лагерь служит неформальному образованию местной молодежи.

#### Продукт/сервис социального предприятия

«Очо Кэмп» предлагает пользователям комфортное место для лагеря в Лагодехском национальном парке и необходимое для кемпинга снаряжение.

«Очо Кэмп» – это идеальное место для проведения различного рода мероприятий: лагеря и отдыха, релаксации, организации различных культурных, спортивных и образовательных мероприятий.

### Социальное предприятие №6: «Кафе восемь+1»

#### Миссия и цели социального предприятия

Миссия социального кафе «Восемь+1» — создание в Озургети литературного кафе, которое будет способствовать повышению осведомленности местной молодежи о различных культурах и традициях мира, их трудоустройству и функционированию такого пространства, где можно будет отдыхать/работать в уютной и спокойной обстановке.

#### Продукт/сервис социального предприятия

Кафе «Восемь +1» предлагает клиентам:

- ▶ Адаптированное социальное кафе в Озургети;
- ▶ Адаптированное пространство для проведения мероприятий;
- ▶ Публичные лекции, выставки, кинопоказы и музыкальные мероприятия;
- ▶ Неформальные и познавательные встречи.



## Социальные результаты

- ▶ Социальное кафе в Озургети создает адаптированное пространство для людей с ограниченными возможностями;
- ▶ За время существования в кафе было проведено около 100 мероприятий;
- ▶ Кафе создает 3 рабочих места для молодежи до 25 лет;
- ▶ Кафе способствует становлению культуры волонтерства в Озургети, приглашая в пространство иностранных волонтеров и позволяя им делиться традициями и опытом своих стран с местной молодежью.

Основным звеном социального предпринимательства является социальное производство. Оно имеет определенную социальную цель и использует доход, полученный от своего бизнеса, для реализации своей миссии и социальных целей.

Компания-инвестор социальных предприятий не получает прибыли, а в случае получения прибыли она реинвестируется в предприятие. Однако в то же время социальное предпринимательство не исключает перераспределения небольшой части прибыли, что не означает стремления к росту личной прибыли.



## Чем социальный предприниматель отличается от обычного предпринимателя?

- ▶ Социальный предприниматель принимает на себя предпринимательский риск в пользу бенефициаров своей организации;
- ▶ Прибыль для него — это средство выполнения социальной миссии;
- ▶ Агентство социальных изменений — это суть его деятельности.

- ▶ Рядовой предприниматель берет на себя предпринимательский риск ради себя или владельцев бизнеса;
- ▶ Прибыль для него — это главная цель;
- ▶ Заниматься/не заниматься благотворительностью на общественную пользу зависит от воли предпринимателя.

**Социальное предпринимательство** — это бизнес-модель, в которой бизнес-идея представляет собой **способ решения определенной социальной проблемы**. Модель подходит для любой идеи: от широкой социальной проблемы до небольшого проекта развития общины – борьба с бедностью, доступ к жизненно важным ресурсам, сохранение традиционной культуры, защита окружающей среды, здравоохранение и многое другое.

Социальный предприниматель выполняет социальную миссию, аналогичную миссии гражданского сектора или государственной программы, только он ведет свой бизнес в соответствии с принципами бизнеса.



### Пробационер

- лицо, приговоренное к условному сроку заключения.

Существует много социальных проблем. Это может быть: отсутствие доступа к качественному образованию, качественным продуктам, медицинским услугам и государственным ресурсам для определенной социальной группы. Кроме того, из-за принадлежности к определенной социальной группе наблюдается низкая социальная инклюзия и мало возможностей для трудоустройства. Таким образом, бенефициарами социального предприятия являются: лица с ОВЗ, социально уязвимые лица, вынужденные переселенцы, иммигранты, политические ссыльные, заключенные, **пробационеры**, беспризорные дети, этнические/религиозные/сексуальные меньшинства, небольшие бедные общины и другие;

Социальное предприятие имеет три стандартных источника дохода:

- ▶ Донация (грант, спонсорство, пожертвование);
- ▶ Реализация продукта/услуги;
- ▶ Доходы, полученные от бенефициаров.

В отличие от обычного, ориентированного на прибыль предприятия, социальное предприятие имеет двойную цель: экономическую и социальную. Более важной из них является социальная. Экономическая цель является лишь средством достижения главной - социальной цели.

## РАБОТАЙТЕ В ПАРАХ

- На основе информации, содержащейся в книге, создайте простую схему, отображающую основных действующих лиц социального предпринимательства (гражданский сектор, бизнес, трудоустроенные лица, целевая группа, пользователи, общество...) и взаимоотношения между ними. К схеме приложите 2-3 слогана, изображающих суть общественного хозяйства.

## ЭТО ИНТЕРЕСНО

Термин «социальное предпринимательство» новый, активное развитие социального предпринимательства в мире началось в 90-е годы XX века. Однако еще в XIX веке в Германии (Билефельд) Фридрих фон Бодельшвинг создал организацию — всемирно известное социальное предприятие, действовавшее в соответствии с экономическими принципами и располагавшее собственной мастерской, обеспечивающей электро- и водоснабжение школ и учебных центров.

В США социальное предпринимательство сформировалось как прибыльный бизнес, преследующий определенные социальные цели. Причиной его создания стали проблемы социального типа, существовавшие в государственной модели социальной защиты. Однако есть общественные организации, деятельность которых направлена на решение конкретных социальных проблем.

Причиной более позднего развития социального предпринимательства в Европе стала относительно упорядоченная государственная система социального обеспечения и более низкий уровень развития общественных организаций. Первое социальное предприятие в Европе зародилось в итальянском кооперативном движении. В 1991 году итальянский парламент принял закон, вводивший новую, особую форму кооперативов — «Социальный кооператив». Социальное предпринимательство в Европе по-прежнему пользуется большой поддержкой со стороны правительства. Много социальных предприятий существует в Англии, Германии, Италии, Испании, Польше и странах Балтии.

### Социальное предпринимательство в Советской Грузии

Исторически люди с ограниченными возможностями в Грузии имели достаточно стабильное и хорошее экономическое положение. Примером тому может служить история экономического развития в советское время обществ слепых и глухих.



**Незрячий** – человек с тяжелым или значительным нарушением зрения.

#### В 20-е годы XX века

Общество слепых Грузии было основано в 20-х годах XX века одной группой незрячих. Несмотря на то, что надежды на какую-либо помощь со стороны правительства Советской Грузии в то время не было, в результате общественных пожертвований была собрана довольно существенная сумма, позволившая открыть в Тбилиси мастерскую щеток. К 1929 году в этой мастерской работало 20 слепых.

#### 60-е годы XX века

Постепенно Общество слепых Грузии переросло в мощное экономическое объединение. Только в Тбилиси функционировало 3 крупных комбината, на которых трудились в основном незрячие люди. Предприятия были созданы во всех крупных городах и поселках. Основной деятельностью и профильным направлением было производство электротехнического инвентаря, изделий из полиэтилена и различных предметов домашнего обихода.

#### 90-е годы XX века

В период экономических преобразований Общество слепых оказалось в кризисе. Большинство предприятий было остановлено, часть из них отчуждена, и сегодня некогда сильная организация, сумевшая в результате самоорганизации создать рабочие места, столкнулась с острой безработицей. Предприятия, принадлежавшие обществу незрячих и глухонемых, остановлены, многие из них являются объектом имущественных споров. Однако это общество и сейчас владеет таким количеством недвижимости, что, если его задействовать, то значительная часть его членов сможет найти работу.

#### 40-е годы XX века

Общество глухих Грузии. К этому времени советское правительство создало систему определенных льгот, которыми пользовались как слепые, так и глухонемые. Члены Общества глухих в основном были заняты на предприятиях, созданных на базе общества, которые считались весьма прибыльными предприятиями. Раньше только в Тбилиси работали три предприятия, в том числе авиационный завод, на которых работали глухонемые. Система была настолько хорошо спланирована, что глухонемых легко нанимали на работу после надлежащего обучения, адаптации и приобретения навыков. Им предоставляли не только работу, но и жилье.

#### 80-е годы XX века

На предприятиях слепых было занято около 2500 незрячих, а организация владела многомиллионным капиталом в виде недвижимости. Экономический рост был настолько впечатляющим, что на средства незрячих были построены жилые кварталы, медицинские клиники, создана культурно-просветительская сеть отдыха.

#### Начало XXI века

Социальное предпринимательство в Грузии началось около 10 лет назад, оно имеет тенденцию к росту, и сегодня существует более 100 социальных предприятий, которые уже достигли определенных результатов. Различные неправительственные организации, Евросоюз и государство поддерживают создание и развитие социальных предприятий.

**Примечание:** когда мы говорим о примерах социального предпринимательства в советской системе, нужно упомянуть мнение, что из-за льготных условий, созданных для этой сферы, в ней скрывалась так называемая теневая экономика.

Развитие социального предпринимательства предполагает достижение социальных целей посредством осуществления приносящей доход деятельности.

В приведенном выше тексте **Социальное предпринимательство в Советской Грузии** использованы неправильные термины по отношению к лицам с ОВЗ, хотя именно так в то время и назывались предприятия. Обращаться к людям сегодня, используя такие термины, по меньшей мере, бестактно. Поэтому посмотрите на принятые формы обращения к людям с ОВЗ:

### Неправильно

инвалид .....  
прикованный к коляске .....  
с ограниченными способностями .....  
слепой .....  
глухонемой .....  
калека .....  
умственно отсталый .....

### Правильно

имеющий ограниченные возможности .....  
пользующийся коляской .....  
с ограниченными возможностями .....  
незрячий .....  
слабослышащий .....  
с ограниченными возможностями .....  
с интеллектуальными ограничениями .....

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППЕ

- Исследователи социального предпринимательства выделяют существенные характеристики социального предпринимательства.
- Эти характеристики приведены в таблице 1 (стр. 127). Соотнесите с каждой из них примеры активностей из деятельности предприятия «Пеновани» и трех предприятий, указанных ниже.

### СИТУАЦИЯ 1

#### Производство продукции

Молодой европеец основал социальное предприятие в Сьерра-Леоне, Африка. Организация производит сумки ручной работы и нанимает местное бедное население. На доходы от продаж он финансирует местную больницу. В качестве сырья для производства продукции он использует вторичные материалы, тем самым, помимо социальной миссии, выполняя миссию по защите окружающей среды. Эти сумки очень популярны в Европе.

### СИТУАЦИЯ 2

#### Производство сервиса: компания «Specialisterne»

Социальное предприятие предоставляет консультации по бизнесу, разработку и тестирование компьютерных программ, а также создает базы данных. Здесь работают люди с аутистическим спектром. Исследования показали, что люди с аутистическим спектром обладают

особенно высокой способностью концентрироваться на мелких деталях. Это помогает им выполнять рутинную работу лучше других. Компания использовала это, казалось бы, проблемное поведение как свое конкурентное преимущество на рынке. Прибыль полностью используется на развитие международной сети. Сегодня в компании в 14 странах мира работают более 1 миллиона человек с аутистическим спектром.

### СИТУАЦИЯ 3

#### Сервис общины: компания «NextDrop»

Это социальное предприятие, базирующееся в Бангалоре, Индия. Во многих городах Индии по-прежнему существуют проблемы с питьевой водой. Вода подается населению по определенному графику в течение 1 часа в сутки. Компания предложила населению услугу оповещения, когда и на какой срок будет подаваться вода. Источником ее дохода является налог на услугу, уплачиваемый водораспределительной компанией, с налога населения на коммунальные услуги.

Таблица 1.

Социальные предприниматели играют роль агентов перемен в общественном секторе:	Пример соответствующего действия социального предприятия			
	Предприятие «Пеновани»	Производство сумок	Компания «Specialisterne»	Компания «NextDrop»
Ставя перед собой задачу создания и поддержания социальных благ (а не получения личных выгод).	(Например: социализация и трудоустройство женщин, ставших жертвами насилия)			
Открывая и используя новые возможности для выполнения миссии				
Участвуя в непрерывном процессе прикладных инноваций, адаптации и обучения				
Не ограничивая себя имеющимися ресурсами, действуя смело				
Демонстрируя высокую ответственность по отношению к целевым группам и полученным результатам				

Источник: <https://bit.ly/3jvDMZA>

### ОБСУДИТЕ

Ознакомьтесь с нижеприведенной ситуацией и ответьте на вопросы:

- ▶ Чем занимается Лела в своей деревне?
- ▶ Какую деятельность начала Лела на доход, полученный от продажи роз?
- ▶ Чем ее деятельность отличается от стандартной деятельности предпринимателя?
- ▶ На что Лела тратит свой доход/прибыль?
- ▶ Какой цели устойчивого развития соответствует деятельность Лелы?
- ▶ Что должно мотивировать человека/людей вкладывать прибыль, полученную от одного бизнеса, в другой - неприбыльный бизнес?
- ▶ Как вы думаете, насколько продолжительна работа Лелы? Что является гарантией ее долгосрочности?
- ▶ Какая идея у вас возникла/пришла в голову в связи с социальным предприятием в вашей общине?
- ▶ Как реализация этой идеи поможет членам вашей общины?
- ▶ Если бы вы принимали государственные решения, что бы вы сделали, какие льготы предоставили бы социальным предприятиям?

Лела живет в высокогорном селе муниципалитета Хуло, выращивает и продает саженцы цветов. С каждым годом ее доходы увеличиваются. Однако Лела использует заработанные деньги не для получения прибыли, а для открытия учебного центра в своей деревне.



- Другими словами, Лела занимается экономической деятельностью для финансирования социальных целей. Она хочет помочь деревенским детям повысить уровень образования.
- Жители деревни получили работу, что является дополнительным социальным результатом. Услуги в учебном центре платные, полученные доходы Лела использует на зарплату и коммунальные услуги, а оставшаяся часть прибыли идет на нужды учебного центра: она покупает дополнительные компьютеры и все необходимое для работы центра. Из-за высокого спроса она может подумать о расширении бизнеса в ближайшем будущем. Лела старается вовлекать в свою деятельность социально незащищенных детей. Она довольна работой своего учебного центра, ведь вся прибыль снова идет на выполнение миссии социального учреждения.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Социальное предпринимательство – инновационный подход к экономическим и социальным изменениям: <https://bit.ly/3k69Fli>
- ▶ Социальное предпринимательство: <https://bit.ly/3S2xFbO>
- ▶ Что означает социальное предпринимательство: <https://bit.ly/31-НаСХW>
- ▶ Социальные предприятия Грузии: <https://bit.ly/31LFkiG>
- ▶ #Новый день «Кафе знаний» - социальное предприятие в Цнори: <https://bit.ly/3xmNKj4>
- ▶ Социальное предприятие «Мастерская колясок»: <https://bit.ly/3Kb6I-ku>
- ▶ Что такое социальное предприятие? <https://bit.ly/3Sfrh19>

Ни одного государственного дела не было начато в течение этих 30 лет без участия Давида Захарьевича, без его материальной поддержки - издание журналов, книг, воспитание любителей сцены, певцов, музыкантов и ученых, благоустройство школы, поддержка бедных и слабых, гостеприимство иностранных и отечественных деятелей и сближение их друг с другом – все это составляло предмет заботы Давида Сараджишвили.

*Ал. Хананашвили,  
1911 год, газета  
«Сообщество»*



Давид Сараджишвили

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Создайте 3 группы, распределите между собой по одной нижеприведенной истории; ознакомьтесь с информацией о Давиде Сараджишвили, братьях Зубалашвили и благотворительно-образовательном обществе «Тифлис» и ответьте на вопросы:

- ▶ В какой сфере, на ваш взгляд, работала представленная историческая личность/личности?
- ▶ Какова главная цель свободного рынка?
- ▶ Получение прибыли в социальном предпринимательстве – это цель или средство? Объясните почему?
- ▶ Помимо личного потребления и инвестиций в бизнес, какова была прибыль этих людей?
- ▶ Все ли предприниматели того времени и наши сегодняшние предприниматели занимаются благотворительностью? Объясните почему?
- ▶ Что, на ваш взгляд, мотивирует людей заниматься благотворительностью? Что побудило конкретного успешного предпринимателя заняться благотворительной деятельностью?
- ▶ По вашему мнению, является ли чувство личного удовлетворения движущей силой благотворительности?
- ▶ На что была направлена их благотворительность? Приведите конкретный пример. А затем проанализируйте, заботились ли они об устранении-уменьшении последствий упомянутых социальных проблем или об устранении причин этих проблем?
- ▶ Вспомните формы гражданского участия, ступени лестницы участия – какая из них, на ваш взгляд, связана с благотворительностью/почему?

#### История 1

##### Давид Сараджишвили

В 1885 году Давид Сараджишвили начал производить алкогольные напитки. Он родился в семье негоцианта. В 1866 году он окончил Тбилисскую гимназию и поступил на факультет естественных наук Санкт-Петербургского университета. Сараджишвили не понравилось учиться и жить в Санкт-Петербурге, и через год он отправился в Германию, в Мюнхенский университет. В Европе он постигал науки в разных университетах, учился в Гейдельбергском университете, который окончил в 1871 году и получил звание доктора химии и философии. В 1872–1878 годах изучал сельскохозяйственные науки в университетах Хоффенхайма и Галле. В 1878 году он отправился

во Францию для изучения теоретических и практических основ виноградарства и виноделия.

В 1884 году Сараджишвили занялся промышленным производством и купил водочный завод в Кавкаве. После изготовления водки сначала последовало производство ликера, а затем коньяка.

В Российской империи Давид Сараджишвили первым начал производить коньяк и проложил путь к этой новой отрасли. В 1885 году Сараджишвили построил в Тбилиси центральный коньячный склад, где выдерживал коньячный спирт.

В 1888 году в Тбилиси был основан коньячный завод Сараджишвили, работавший на основе местного сырья. В том же году по его инициативе вступил в строй ликерный завод. Фирма Сараджишвили включала в себя 5 ратификационных, 1 водочный, 1 ликероводочный и 7 коньячных заводов, а также множество складов в Тбилиси, Москве, Петербурге и других городах.

К 1900 году фирма Сараджишвили произвела 218 200 бутылок коньяка. В 1889-1913 годах коньяк Сараджишвили (особенно «Дзвелис дзвели») и ликер получили 9 золотых, 5 серебряных и множество бронзовых медалей на российских и международных дегустациях и выставках. Вскоре его продукция составила конкуренцию напиткам, импортируемым из Европы. К началу XX века более трети рынка Российской империи занимала продукция Сараджишвили. На базе завода Сараджишвили был создан Тбилисский коньячный завод.

Давид Сараджишвили также занимался благотворительностью:

- ▶ Он внес большой вклад в строительство Тбилисского государственного университета;
- ▶ Он отправлял талантливых молодых грузин учиться в Россию и за рубеж, а также назначал им стипендии. Среди них были: Закария Палиашвили, Дмитрий Аракишвили, Мелитон Баланчивадзе, Ия Каргаретели, Котэ Поцхверашвили;
- ▶ Давид Сараджишвили также оказывал финансовую помощь находившимся за границей: Акакию Шанидзе, Вахтангу Котетишвили, Геронтию Кикодзе, Тедо Сахокия, Ною Жордания и многим другим.
- ▶ Меценат помог в строительстве Общественного театра в Тбилиси; пожертвовал солидные средства на строительство Народного театра в Авлабари;
- ▶ Без колебаний согласился профинансировать бизнес **Митрофана**

Он был первым грузинским промышленником европейского типа. Соедините грузинскую доброту и гостеприимство с европейской деятельностью, и вы получите Давида Сараджишвили. В этом человеке образцово смешались похвальное грузинство и похвальное европейство. Наша европеизация должна произойти таким образом – когда каждый из нас научится европейской деятельности и не потеряет своего национального характера».

*Ной Жордания*

Наше потомство тебя не забудет и при каждом национальном деле тебя, как сочувствующего, в мечтах будут представлять рядом.

*Акакий Церетели*

**Митрофан Лагидзе (1869-1960)** – общественный деятель, филантроп, основатель производства безалкогольных напитков в Грузии, основатель вод Лагидзе.

Своим завещанием он победил смерть и облачился в сияющий ореол.

*Я. Гогешашивили*

### Лагидзе.

Давид Сараджишвили умер в 1911 году в результате тяжелой болезни. Его завещание в очередной раз взбудоражило общественность. Согласно завещанию, большая часть многомиллионного имущества должна была быть использована для развития грузинской нации.

## История 2

### Братья Зубалашвили

Семью Зубалашвили — грузинских промышленников и меценатов — можно встретить в грузинских исторических документах 80-х годов XVII века. Целью семьи Зубалашвили было сохранение и возрождение грузинской культуры и экономики, чего они и смогли добиться в результате неустанного труда.

Братья Зубалашвили (Леван, Стефан, Петр, Якоб) имели крупную торговую сеть на Северном Кавказе, в Турции и Индии. Созданная ими «Община» в Тбилиси построила первый в Закавказье сахарный завод.

В 1835 году Якоб Зубалашвили открыл первый в Имерети водочный завод и начал закупать чачу у населения Имерети. На заводе производилось около 72 тысяч литров водки в год. В 1842 году Якоб Зубалашвили построил в Тбилиси большой караван-сарай, объединивший 10 торговых лавок, винные погреба и 71 гостиничный номер.

Следует отметить, что семья Зубалашвили также являлась крупнейшим акционером Тбилисского коммерческого банка. Но самым главным делом, благодаря которому они остались в истории Грузии, была благотворительность:

- ▶ Построено пять католических церквей в Батуми, Гори, Кутаиси и



- Тбилиси;
- ▶ На строительство Тбилисского университета (корпус I) выделено 100 000 **рублей**;
  - ▶ На строительство музыкальной школы (ныне консерватории) выделено 10 000 рублей;
  - ▶ «Обществу по распространению грамотности среди грузин» – выделено 20 000 рублей, 26 000 рублей - на стипендии;
  - ▶ На благоустройство города самоуправлению выделено 10 000 рублей;
  - ▶ На строительство и благоустройство Народного дома – (сегодняшний театр имени Котэ Марджанишвили) – 350 000 рублей;
  - ▶ На строительство педиатрического корпуса на территории первой Тбилисской больницы и оснащение ее медицинским оборудованием, привезенным из Европы – 150 000 рублей;
  - ▶ Семья Зубалашвили профинансировала издание разного рода книг;
  - ▶ Семья помогала журналам: «Иверия», «Могзаури», детскому журналу «Накадули»;
  - ▶ Семья построила «Приют для обездоленных» (нынешнее здание детской больницы) на Мтацминде, на строительство которого Николай Зубалашвили пожертвовал 220 000 рублей;
  - ▶ В Сололаки, в конце нынешней улицы Амаглеба, братья-меценаты открыли для неимущих столовую «Самадло», где все нуждающиеся могли бесплатно питаться;
  - ▶ Благодаря стипендиям, учрежденным братьями Зубалашвили, многие молодые люди получили образование в России и Европе, среди них были: Геронтий Кикодзе, Лео Киачели, Павле Ингорква и другие;
  - ▶ При поддержке и финансовых пожертвованиях братьев-меценатов Илья Чавчавадзе основал общество по распространению грамотности, а также Дворянский земельный банк.

Несколько лет назад правительство Азербайджана передало Грузии дом Зубалашвили, построенный в конце XIX века, расположенный в центре Баку.



**Рубль** - до революции один рубль был эквивалентом грамма золота 980 пробы

В Грузии много богатых людей, но нет таких филантропов, как Зубалашвили.

*Нико Николадзе*



Гавриил  
Тамамшев

Письмо от 5 апреля 1905 года, которое Стефан Зубалашвили прислал из Баку вместе с «денежным билетом», хранится в Национальном архиве, в фонде «Общества по распространению грамотности среди грузин»: «Чтобы отметить 25 лет выдающейся и непрерывной работы нашего общества, я намерен по возможности помочь обществу. При этом, я посылаю вам 10 000 рублей и, пожалуйста, примите этот вклад от меня, как от одного сердобольного грузина. Стефан Зубалашвили».

В Париже, в Лувре, на мраморной доске, установленной на стене одного из залов, выгравированы имена благотворителей экспозиции, среди которых – Якоб Зубалашвили. В начале прошлого века меценат не раз помогал музею и один из залов носит его имя.

В Тбилиси есть улица, названная в честь братьев Зубалашвили. Именно здесь на средства братьев были построены дом для бездомных и бесплатная столовая. Именем братьев Зубалашвили улица была названа в 1990-х годах по инициативе Звиада Гамсахурдиа.

В знак признания их большой заслуги перед Грузией 1 мая 1913 года тбилисское земство удостоило братьев Левана, Стефана (посмертно), Петра и Якоба званием почетных граждан Тбилиси и вручило им соответствующие дипломы.

Такова была короткая история этих великих представителей семьи Зубалашвили; короткая, потому что полный список их благотворительной деятельности гораздо обширнее и показательнее.

### История 3\*

#### Члены Благотворительного и просветительского общества города Тифлиса

Этнические армяне играли важную роль в экономической и культурной жизни Грузии XIX века.

В 1851 году на Ереванской площади (ныне площадь Свободы), на средства мецената **Гавриила Тамамшева** было построено первое здание Казенного театра Тбилисской оперы. Оно просуществовало 23 года и называлось Театр и караван-сарай Тамамшева. Тамамшев финансово поддерживал художников и педагогов. Он подарил городу 41 000 книг, тем самым внеся значительный вклад в создание Национальной библиотеки Грузии.

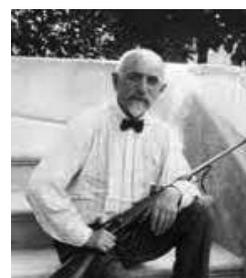
Строительство первой в Тбилиси клинической больницы связано с именем известного мецената **Микаэла Арамянца**. Арамянц привез

\* Источник: Этническое разнообразие в Грузии, Центр толерантности при Народном защитнике Грузии, Тбилиси, 2021 г.

из Европы рентгеновский аппарат. Больницу он содержал на свои средства, оплачивал счета пациентов и зарплаты сотрудников. В 1899 году на пожертвования Микаэла Арамянца была построена вторая Тбилисская мужская гимназия, нынешнее здание Министерства образования и науки.

С 1881 года Александр Мелик-Азарянц возглавлял «Кавказское армянское благотворительное общество». Фонд содержал 100 сельских школ, открывал в городах учебные курсы, поддерживал стипендиями студентов, поехавших учиться в Европу.

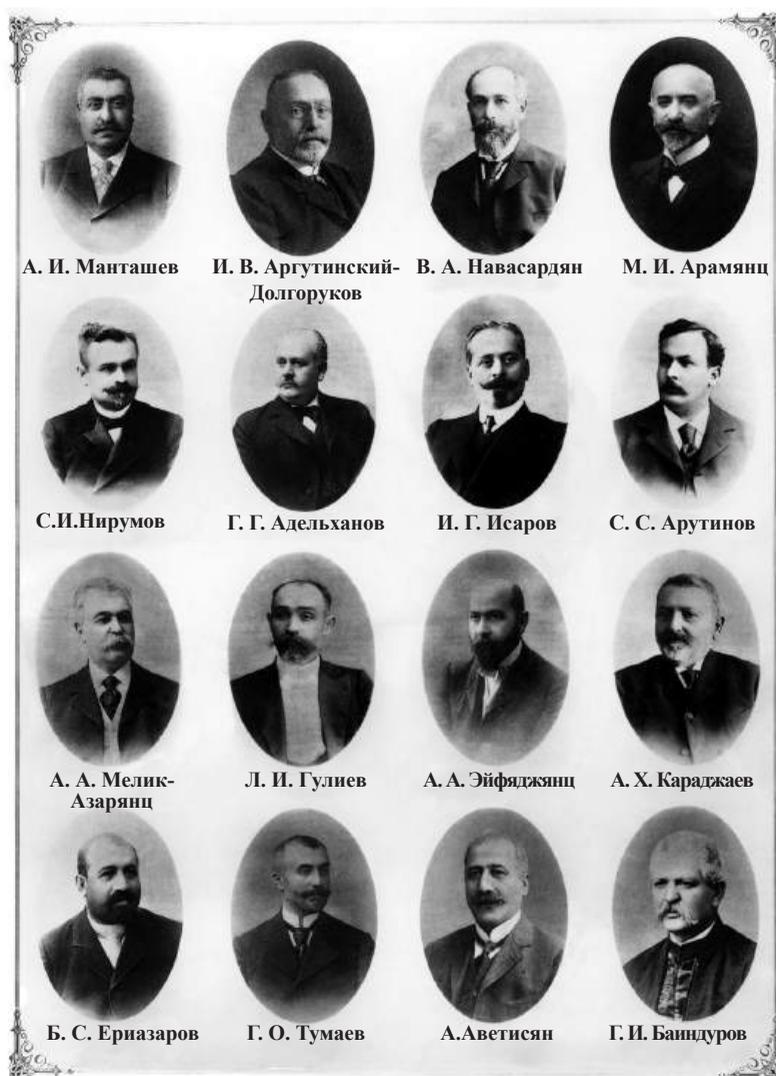
Архитектурная достопримечательность Тбилиси – дом на проспекте Руставели, построенный филантропом Мелик-Азарянцем в 1912-



Микаэл Арамянц



Мелик-Азарянц



*Члены «Благотворительного и просветительского общества города Тифлиса»: Александр Мелик-Азарянц, Александр Манташев, Микаэл Арамянц и другие.*

## 10. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИЛИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ?



Александр Манташев



Дом Мелик-Азарянца



Барельеф дома Мелик-Азарянца



Национальная галерея

1915 годах, который является выдающимся памятником тбилисского модернизма.

Это был многофункциональный комплекс, имевший собственный водопровод, центральное отопление, телефонную станцию, кинотеатр, фотосалон, детский пансион и художественную галерею.

Тбилисский предприниматель **Александр Манташев** был известным меценатом. Он финансово поддерживал школу для незрячих, приют для престарелых и детей. Он основал торговый дом, имевший представительства в странах Европы и Азии. Сегодня здесь находится 43-я школа Тбилиси. Манташев построил нефтеперерабатывающие заводы в Баку и Батуми. Большая часть его благотворительной деятельности была уничтожена во время советской оккупации. На рубеже XX века Мелик-Азарянц и Александр Манташев пожертвовали 150000 рублей на восстановление Светицховли.

Было хорошо известно торгово-промышленное акционерное общество "Табачное производство" **Бозарджиянца**.

Николай Бозарджиянц владел первой табачной фабрикой в Тбилиси и табачными киосками в городе.

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Ознакомьтесь с приведенным ниже теоретическим материалом и статистикой, вспомните предыдущие истории о благотворительности; выделите характеристики, с помощью которых вы составите «диаграмму Венна» для сравнения социального предпринимательства и филантропии, и ознакомьте ее с классом.

### ОБСУДИТЕ

Проведите дискуссию по вопросам:

- ▶ Могут ли все хорошие предприниматели стать социальными предпринимателями? Почему?
- ▶ Все ли социальные предприниматели преуспеют в бизнесе? Почему?

Социальное предпринимательство становится все более популярным во многих странах мира, в том числе и в Грузии. Неравенство в современном обществе все больше усиливает тенденцию перехода от делового предпринимательства к социальному предпринимательству. Нам нужны социальные предприниматели, которые найдут инновационные подходы к решению новых сложных проблем и будут реагировать на них соответствующим образом.

По данным 2019 года, охватывающим 161 страну, цели социального предпринимательства в процентном соотношении распределяются следующим образом (см. диаграмму 1):

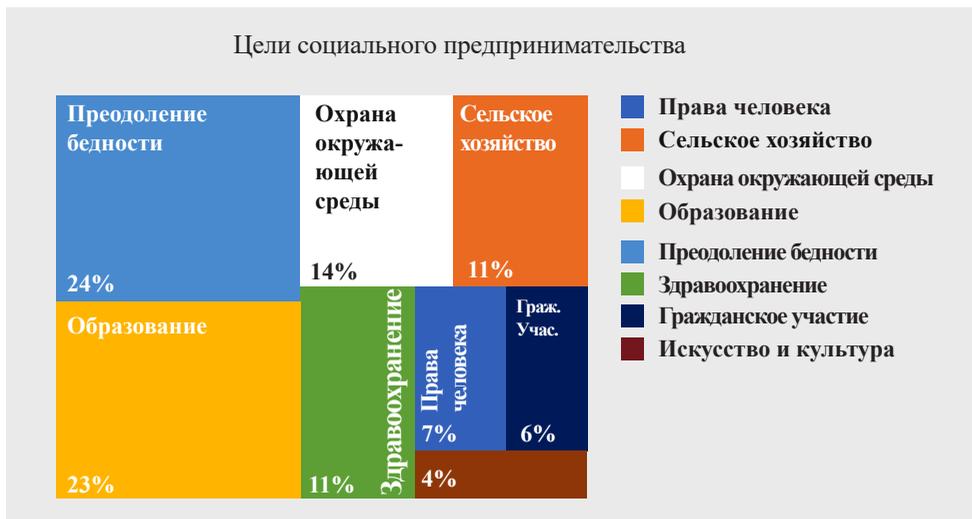


Диаграмма 1. Цели социального предпринимательства во всем мире, данные по 161 стране

По имеющимся данным можно сказать, что цели социальных предприятий в Грузии являются разнообразными, но некоторые из них можно выделить (см. диаграмму 2).



Диаграмма 2. Цели социальных предприятий, действующих в Грузии, 2020 г.

Источник: Социальное предпринимательство в Грузии, Институт гражданского общества

## 10. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИЛИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ?

В последнее время в Грузии становится все более популярным социальное предпринимательство – бизнес с социальной миссией. Все больше организаций начали предпринимательскую деятельность по созданию рабочих мест для людей с ограниченными возможностями (ЛОВЗ) и социально незащищенных групп населения.

На социальных предприятиях Грузии работают:

- ▶ Лица с ограниченными возможностями;
- ▶ Вынужденно перемещенные лица;
- ▶ Пробационеры;
- ▶ Социально незащищенные.

В развитых странах социальное предпринимательство вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие страны. Социальные предприятия в основном формируются как кооперативы (Франция, Португалия, Испания, Греция). В Грузии они не имеют специальной юридической формы. Социальное предпринимательство может осуществляться в различных правовых формах.

В целях поддержки социального предпринимательства в Грузии был создан **Центр социального предпринимательства** (<https://www.segeorgia.org/>), целью которого является утверждение концепции социального предпринимательства и продвижение практической деятельности в Грузии. Указанный центр проводит тренинги и консультации для заинтересованных лиц и организаций. В целях поддержки начинающих социальных предприятий Центр объявляет грантовые конкурсы, а для организаций-победителей в ходе их деятельности проводит периодические консультации по организационным, финансовым, маркетинговым и законодательным вопросам. Миссия Центра социального предпринимательства – способствовать положительным социальным и экологическим изменениям в обществе путем поддержки социального предпринимательства.

Согласно законодательству Грузии, термин «социальное предпринимательство» не определен, поэтому при обсуждении юридических вопросов используется термин «предпринимательство».

Основная цель экономической политики любого государства – это повышение благосостояния членов общества и предоставление людям возможности жить **достойной жизнью**. Достойная жизнь означает, что каждый человек имеет возможность учиться, работать, заботиться о своем здоровье и добиваться максимальной реализации своих способностей.

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- Создайте 4 группы, каждая из которых должна определить социальную проблему, волнующую их общину, описать причины этой проблемы и на их основе спланировать реализацию социального предприятия.
- Определить свою социальную миссию, возможности и риски, а также результаты, которых они хотят достичь.

### ОБСУДИТЕ

Прочитайте нижеприведенную статью и ответьте на вопросы:

- ▶ Насколько новая стратегия компании полезна для социального предпринимательства?
- ▶ Чем, на ваш взгляд, вызвана новая идея владельца компании изменить вектор прибыли?
- ▶ Насколько деятельность компании поможет остановить изменение климата? Обоснуйте ответ;
- ▶ Как вы думаете, почему владелец компании стеснялся своего финансового положения?
- ▶ Почему производитель размещает антирекламу собственной продукции?
- ▶ Как вы думаете, доверяет ли общественность такой стратегии? Почему?
- ▶ Каким образом основатель компании собирается спасти планету?
- ▶ Как вы думаете, после внедрения новой стратегии потребительский спрос на продукцию бренда увеличился или снизился?

#### **Чтобы спасти планету, владелец «Патагонии» отчуждает собственную компанию\***

По решению Ивона Шуинарда, основателя бренда спортивной одежды и снаряжения «Патагония», с 2022 года прибыль компании будет направлена на преодоление главного вызова века – проблемы изменения климата.

Бизнесмен заявил, что изначально он собирался продать компанию и передать деньги на благотворительные цели, однако в этом случае ему пришлось бы передать контроль над бизнесом кому-то другому, что поставило бы под сомнение ценность компании.

При окончательном решении Шуинард передал всю собственность двум вновь созданным организациям: целевому фонду «Патагония», которым управляет семья Шуинард и который был основан для сохранения ценностей компании, и некоммерческой организации

Holdfast Collective, которая работает над преодолением экологического кризиса. Обе организации были созданы для гарантии того, что

\* Источник:

Earth is now our only shareholder by Yvon Chouinard  
BBC, Patagonia: Billionaire boss gives fashion firm away to fight climate change  
NSS Magazine, Patagonia founder will give away entire company to save the planet <https://bit.ly/3RCDVXP>



Подняться на гору  
важнее, чем оказаться  
на ее вершине.

*Ивон Шуинард.*



Шуинард со снаряжением для скалолазания



**Фунт стерлингов** – национальная валюта Великобритании. По популярности она занимает 3-е место в мире, это одна из самых дорогих и в то же время стабильных валют в мире. Этот факт является основной причиной, по которой Великобритания отказалась переходить на евровалюту.

компания останется независимой, и чтобы ее годовая прибыль, равная 100 миллионам долларов США, использовалась для борьбы с изменением климата и защиты окружающей среды. Компания продолжит работать в обычном режиме, однако ее огромные активы и доходы больше не будут принадлежать семье Шуинард, более того семья не получит никаких налоговых льгот — им придется заплатить \$17,5 млн. налогов с пожертвования.

«Теперь земля — наш единственный акционер», — заявил Ивон Шуинард, который говорит, что всегда стеснялся собственного богатства и ужасно переживал из-за своего статуса миллиардера («Продажи Патагонии» в 2022 году составили 1.5, а состояние Ивона Шуинарда — 1.2 миллиардов долларов).

Ивон Шуинард создал компанию в 1973 году из-за своей страсти к спорту. Фанат скалолазания никогда не хотел быть бизнесменом, но любил свое хобби, которое привело его к созданию личного снаряжения для скалолазания, а затем и спортивной одежды. И, наконец, Ивон Шуинард в лице «Патагонии» основал очень успешный бренд спортивной одежды, имеющий своих собственных культовых последователей.

Следует отметить, что цены на продукцию «Патагонии» очень высоки, например, стоимость одной футболки может составлять 40 фунтов стерлингов, а джемпера – 200 фунтов стерлингов, хотя одежда упомянутой марки предназначена для использования на протяжении всей жизни. По словам основателя «Патагонии», дешевая и быстрая мода – это проклятие для бренда.

Маркетинговые кампании фирмы постоянно ориентированы на напоминание людям об их реальных потребностях. Примером тому является рекламное объявление о собственной продукции в 2011 году, призывающее потребителей покупать только то, что им действительно нужно. Ресурсы Земли не безграничны, поэтому необходимы действия по спасению планеты. На протяжении 50 лет «Патагония» старается вести ответственный бизнес в пределах своих возможностей. Однако с 2018 года политика компании полностью изменилась, и теперь их декларированная цель — работа по спасению планеты.



Сегодняшние потребители устанавливают высокие стандарты ведения бизнеса, помимо качества и цены они требуют и других преимуществ.

Девять из десяти потребителей требуют от компании, чтобы бизнес взял на себя ответственность за решение экологических и социальных проблем, а 84% - отдают предпочтение продукту компании, несущей социальную ответственность.

После того, как компании проанализировали необходимость корпоративной социальной ответственности, они занялись различной социальной деятельностью в различных направлениях.

**Корпоративная социальная ответственность**, если ее правильно организовать, может быть очень полезной для бизнеса. Это относится к долгосрочной стратегии, которую имеет компания и которая отражается в ее системе и деятельности.

Это означает, что в результате регулярной деятельности компании добровольно заботятся об обществе, частью которого они являются, поскольку сильный потребитель, в свою очередь, является гарантией успеха компании (платежеспособные потребители и большое количество проданной продукции).

Мы инвестируем в использование меньшего количества воды, менее опасных химикатов и красок, а также в использование меньшего количества углерода в нашей продукции, что часто значит платить сравнительно больше.

*Ивон Шуинар.*





Чтобы компания завоевала доверие людей, стратегия корпоративной социальной ответственности должна быть прозрачной и этичной.

Компании, для которых корпоративная социальная ответственность является частью стратегии, называются **корпоративными гражданами**. Из этого термина становится понятно, что так же, как человек имеет права и обязанности по отношению к обществу, то же самое относится и к бизнесу.

Разработка стратегии корпоративной социальной ответственности и планирование деятельности в этом направлении выгодна как бизнесу, так сотрудникам и потребителям.

### ОБСУДИТЕ

- В качестве примера корпоративной социальной ответственности можно привести деятельность компании «Нестле» в Индии. Компания «Нестле» имеет 456 заводов в 84 странах мира и выпускает разнообразную продукцию. Среди них: детское питание, «Нескафе», «Несквик», «Натс», супы «Магги» и другие. Прочитайте эту историю и ответьте на вопросы:
- ▶ Что стало основанием для начала бизнеса компании в Индии?
- ▶ Какую стратегию развития предприятия осуществила компания?
- ▶ Какие конкретные шаги предприняла компания, которой были

необходимы дополнительные инвестиции?

- ▶ Было ли решение компании примером социальной ответственности?
- ▶ Какая прибыль была у компании в районе Мога?

### «Нестле» в Индии

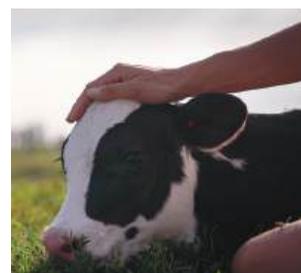
В 1962 году компания «Нестле» решила осуществлять свою экономическую деятельность в одном из беднейших районов Индии — Моге. В связи с тем, что производственная цепочка «Нестле» полностью зависела от местных ресурсов, в районе Мога компания:

- ▶ построила пункты приема молока;
- ▶ предоставила собственный транспорт местному предприятию для перевозки молока;
- ▶ для улучшения качества молока «Нестле» постоянно направляла ветеринаров, диетологов и экспертов по качеству;
- ▶ в то же время местные фермеры постоянно проходили обучение;
- ▶ при необходимости отправлялись лекарства и пищевые добавки для больных животных;
- ▶ в целях улучшения качества питания животных за счет инвестиций компании «Нестле» было улучшено орошение.



В результате получили следующее:

- ▶ Если на момент открытия молочного завода «Нестле» предприятие имело 180 фермеров-поставщиков, то сегодня их число достигает 75 тысяч;
- ▶ Производство молока увеличилось в 50 раз; смертность телят снизилась на 75%;
- ▶ Вместе с повышением качества продукции выросла и закупочная цена на молоко;
- ▶ Благодаря регулярным доходам финансовое положение местных фермеров улучшилось.
- ▶ Вместе с ростом экономических возможностей местного населения увеличилось и количество покупаемой ими продукции «Нестле», что вновь помогло компании добиться экономического успеха.





### Очень много гражданских организаций просит помощи у бизнеса, но как компании выбрать их?

Именно стратегия корпоративной социальной ответственности определяет обязанности компании и помогает ей правильно выбрать, решением какой социальной проблемы компания должна заняться. Вполне возможно, что компания работает по всему миру, но берет на себя ответственность только за одно конкретное направление или одну конкретную общину.

Было бы хорошо сначала дать ответы на вопросы:

- ▶ Можно ли решить эту проблему без нас?
- ▶ Будет ли эта проблема решена быстрее и эффективнее с нашим участием?

Когда компания ответит на эти вопросы, ей будет легче принять решение.

Когда компания осознает, что она является членом общества, в котором осуществляет свою деятельность, и имеет определенные обязанности, ей необходимо начать действовать.

Правильно спланированная деятельность сделает ее лидером и завоюет репутацию, что очень важно для компании.

Чтобы у компании было больше лояльных потребителей, необходимо завоевать доверие. Например, два человека вместе начинают бизнес, и если между ними нет доверия, им сложнее принимать решения и действовать. Именно такой подход работает между обществом и компанией.



### Как компании завоевать доверие?

Формула завоевания доверия следующая:

- ▶ Компания берет на себя ответственность;
- ▶ Обещает обществу определенные действия;
- ▶ Сдерживает обещание.



**Активности, запланированные в контексте корпоративной социальной ответственности, должны быть долгосрочными и устойчивыми, они должны приносить пользу как обществу, так и бизнесу.**

Это постоянный цикл, и чем больше обещаний дает и выполняет компания, тем больше ей будут доверять и тем лучше будет ее репутация.

Репутация – очень деликатная тема, потому что ее легко разрушить. После того как компания завоевала доверие людей и заработала хорошую репутацию, необходимо постоянно заботиться о ее поддержании.

Наконец, мы можем сказать, что **бизнес сегодня больше не ориентирован только на получение прибыли**. Исследования подтверждают, что спрос общества на компанию сильно изменился и ожидает от нее большего, чем просто продукта или услуги.

Компания является частью общества, в котором она работает, является **корпоративным гражданином**, и, если она хочет иметь высокую репутацию и иметь лояльных клиентов (то есть иметь друзей), для этого должна завоевать доверие людей. Доверие можно завоевать только действиями. Правильно спланированная и долгосрочная стратегия корпоративной социальной ответственности является тем инструментом, который поможет предпринимателям/компаниям решить эту задачу.

В настоящее время большинство потребителей всегда выбирают продукт, связанный с различными социальными и экологическими проблемами. Они предпочитают прозрачные и этические бренды.

*Дайан Симс,  
агентство  
компании «SPBX».*

Самое ядовитое и разрушительное – это чувство успеха. Противоядие от этого (нейтрализатор яда) – это каждый вечер думать о том, что завтра вы сделаете лучше.

*Ингвар Камрад,  
основатель «Икеа».*

### Корпоративное волонтерство\*

#### РАБОТАЙТЕ В ГРУППЕ

- Разделитесь на группы, каждая из которых рассмотрит все ситуации и обсудит их с классом, используя приведенные ниже вопросы.
- ▶ Чем нижеприведенные истории компаний похожи друг на друга?
- ▶ Являются ли эти компании социальными предприятиями? Почему? Обоснуйте ответ;
- ▶ Какие различия вы нашли между этими компаниями и социальными предприятиями?
- ▶ Заботясь о собственных сотрудниках, в то же время заботится ли компания о социальных проблемах? О собственной репутации?
- ▶ Слышали ли вы подобное отношение к другим компаниям мира, Грузии?
- ▶ Вы лучше увидели гражданскую позицию владельцев компании или позицию сотрудников?
- ▶ Почему необходимо, чтобы компании хотя бы один день в месяц освобождали сотрудника для гражданской активности с сохранением ему зарплаты?
- ▶ Какая гарантия, что сотрудники действительно займутся волонтерской деятельностью? Или как можно проверить выполненную работу? Стратегия какой компании вам понравилась больше и почему?
- ▶ Какую компанию вы бы считали добропорядочным гражданином? Обоснуйте ответ;
- ▶ Если бы вы были руководителем предприятия/компании, какую стратегию из предложенных ниже вы бы выбрали для выполнения такой социальной ответственности? Почему?
- ▶ Придумайте новую программу (в рамках стратегии корпоративной социальной ответственности) для выбранной вами компании, обоснуйте ее и напишите план действий по реализации и коммуникации.

#### СИТУАЦИЯ 1

##### Поощрение волонтерства

Корпоративная социальная ответственность в разных компаниях имеет разные формы, но основная суть в том, что компания позволяет сотрудникам время от времени тратить свое рабочее время на волонтерство.

Наиболее известна в этом плане компания «Дисней». По инициативе юристов южнокалифорнийского офиса компании они бесплатно помогли детям-сиротам решить вопрос об их усыновлении и в итоге



\* Источник: <https://bit.ly/3JAEfo1>

более двухсот детей приобрели семьи. Затем этих детей и их новые семьи в сопровождении юристов пригласили в Диснейленд, и все они были очень счастливы.

## СИТУАЦИЯ 2

### Поддержка молодых родителей

В некоторых странах (например, в Грузии) закон регламентирует - сколько дней отпуска полагается родителю после рождения ребенка, а в некоторых - например, в Америке, это больше зависит от доброй воли компаний. Поэтому самой известной является инициатива «Нетфликса» — сотрудники этой компании получили возможность взять 52-недельный отпуск, во время которого в полном объеме выплачивается зарплата. Причем это касается не только матери, но и отца. Хорошо, что это время можно использовать по своему усмотрению – сотрудник может вернуться на работу, поработать и через некоторое время взять остаток отпуска. В этом вопросе известна и компания «Спотифай» — родители с малышами имеют право на 24-недельный отпуск, который можно распределять по своему усмотрению в течение 3 лет после рождения ребенка.



## СИТУАЦИЯ 3

### Занятость для всех

«Грейстоун Бейкер» наиболее интересен с точки зрения трудоустройства. По сравнению с «Диснеем» и «Нетфликсом» это небольшая организация, которая печет пирожные в штате Нью-Йорк. Для того, чтобы начать с ними работать, вам нужно просто прийти и зарегистрироваться. Другими словами, вам не нужно ни резюме, ни сопроводительное письмо, и никто вас не будет проверять – были ли вы осуждены? Вернее – будь, если хочешь.

Плохо только то, что сразу приступить к работе обычно не получается – стоит живая очередь. Другими словами, процедура такая: приходишь, записываешься в список, тебе присваивают номер, а затем, когда место освободится, по порядку связываются с желающими. А претендентов всегда много – многие настолько испортили свой бизнес и репутацию, что их никуда не берут на работу. Для «Грейстоуна» это не важно – тебе дают дело, платят нормальную зарплату и учат разным полезным вещам.

Руководители компании считают, что если вы плохо относитесь к своим коллегам, то как вы сможете помочь другим?



Теоретически гендерное равенство – достаточно простая концепция, однако ее реализация на практике затруднительна. До сих пор ни одна страна не может претендовать на достижение полного гендерного равенства, хотя некоторые страны в этом отношении добились большего успеха, чем другие.

Пока женщины являются жертвами одной из самых уродливых и неприемлемых форм неравенства – домашнего насилия, пока каждая седьмая женщина в Грузии подвергается насилию со стороны своего супруга или партнера, Евросоюз продолжает неустанно работать со своими партнерами, чтобы способствовать укреплению гендерных прав на всех уровнях.

*Карл Харцель, посол  
Евросоюза в Грузии, в 2018-  
2022 годах.*



**Сексуальное домогательство** – вербальное, невербальное и/или физическое поведение нежелательного сексуального характера, направленное и/или приводящее к ущемлению достоинства и создающее запугивающую, враждебную, унижающую, унижающую достоинство или оскорбительную среду.

## СИТУАЦИЯ 4

### Расширение прав и возможностей женщин

В компании «Сокар Джорджия» работают около 5000 граждан Грузии. Компания такого масштаба считает себя обязанной быть активным членом общества, заботиться о нем и способствовать решению проблем населения. Среди направлений стратегии корпоративной социальной ответственности компании можно выделить информационную кампанию «Сокара» по расширению прав женщин. В этом направлении следует повышать осведомленность с помощью автомобильных наклеек #Женщинызарулем и этим шагом противостоять существующим стереотипам.

В рамках той же кампании «Сокар» на протяжении многих лет публиковал еженедельные новостные публикации, в которых рассказывались интересные истории о грузинских и иностранных женщинах, их научных достижениях и решительности. Из сотен историй были выбраны и опубликованы в печати самые интересные посты.

В направлении расширения прав и возможностей женщин в 2018 году компания «Сокар» присоединилась к принципам ООН по усилению прав женщин, что означает максимальную защиту прав женщин на рабочем месте, поощрение женщин занимать руководящие должности высокого уровня и трудоустройство женщин на так называемых «нетрадиционных позициях». Целью проекта также является устранение и предотвращение сексуальной дискриминации и **сексуальных домогательств**.

Компания «Сокар Джорджия» стала членом Федерации бизнес-лидеров «Женщины за будущее». В 2022-2023 годах компания «Сокар» создала видеоконтент об успешных женских стартапах, и это помогло им продать свою продукцию и привлечь внимание к ней.



## 7 шагов по расширению экономических возможностей женщин\*

### Определение семи принципов расширения прав и возможностей женщин

#### Принцип 1. Содействие гендерному равенству со стороны руководства.

Сосредоточив внимание на роли руководства, этот принцип является основой для успешной реализации всех семи принципов. Он советует руководителям компаний последовательно вводить изменения на всех уровнях организации, устанавливать цели компании по равенству и обеспечивать их достижение.

#### Принцип 2. Равное обращение и уважение ко всем женщинам и мужчинам на работе, уважение и содействие защите прав человека и недискриминационного подхода.

Принцип ориентирован на равную оплату труда, возможность ухаживать за детьми, участие женщин в процессах принятия решений на всех уровнях и во всех сферах бизнеса, что, в свою очередь, способствует уважению и пропагандирует недопустимость дискриминации на рабочем месте.

#### Принцип 3. Обеспечение здоровья, безопасности и благополучия всех сотрудников женского и мужского пола.

Это означает обеспечение безопасности во время работы с опасными материалами и возможность лечения для сотрудников; кроме того, обеспечение среды, свободной от насилия, и разработка политики нулевой нетерпимости к сексуальным домогательствам.

#### Принцип 4. Содействие образованию, профессиональной подготовке и развитию женщин.

Поощрение женщин выбирать традиционно мужские профессии и эта работа откроет для них новые возможности. Доступ к образованию, программам развития навыков и возможностям профессиональных сетей поддержит женщин в их профессиональном развитии.

#### Принцип 5. Развитие предприятий, сети поставок и маркетинговой практики, способствующих расширению прав и возможностей женщин.

Компании должны расширять деловые отношения с женщинами-предпринимателями, выражать уважение к женщинам в маркетинговых материалах компании и обеспечивать, чтобы продукты, сервисы и здания компании не использовались в целях торговли человеком и/или трудовой или сексуальной эксплуатации.

#### Принцип 6. Содействие равенству посредством общественных инициатив и адвокатиования.

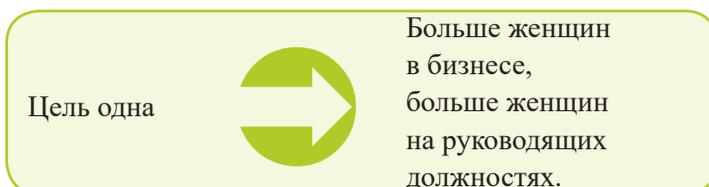
Важно, чтобы компании делились своим опытом с более широким сообществом и сосредотачивали внимание на важности гендерного равенства. Компания может способствовать гендерному равенству и расширению прав и возможностей женщин, реализуя такие инициативы, как общественные проекты и программы грантов.

#### Принцип 7. Измерение и информирование общества о прогрессе в достижении гендерного равенства.

Этот принцип подчеркивает важность отчетности и прозрачности.

\* Источник: <https://shorturl.at/gLSY1>

7 шагов по расширению прав женщин — это руководство для частных бизнес-компаний, разработанное женской организацией ООН и глобальным соглашением ООН.



Эти принципы включают в себя:

- ▶ продвижение гендерного равенства в бизнесе;
- ▶ обеспечение равных возможностей;
- ▶ установление недискриминационных подходов.

### ОБСУДИТЕ

• Ответьте на вопросы в соответствии с 7 принципами по расширению прав женщин, приведенными выше:

- ▶ Почему женщине необходимо быть экономически сильной и ни от кого не зависеть?
- ▶ Что для этого может сделать женщина? Нужна ли особая подготовка для открытия собственного дела или главное - иметь желание и решительность?
- ▶ Какой из 7 принципов расширения прав женщин вы считаете более важным? Что бы вы добавили? Что бы вы исключили?

Последовать этой инициативе и сделать ее частью политики собственной компании зависит от доброй воли бизнесменов: «Эти принципы касаются также продвижения женщин, возвращения их на старую должность после декретного отпуска и помощи, если они в чем-то отстали; наличия политики в отношении сексуальных домогательств; они предполагают социальную ответственность, когда компания финансирует образование женщин; определенные меры против домашнего насилия; помогает пострадавшим, уделяет внимание строительству детских садов; предлагает психологическую поддержку сотрудникам, независимо от пола, и особенно женщинам, в трудную для них минуту, а седьмой, последний принцип – это непосредственный мониторинг того, что сделано, что достигнуто именно этой компанией».

### ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Информационный хаб корпоративной социальной ответственности: [www.csrgeorgia.com](http://www.csrgeorgia.com)

## 12. РАСШИРЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

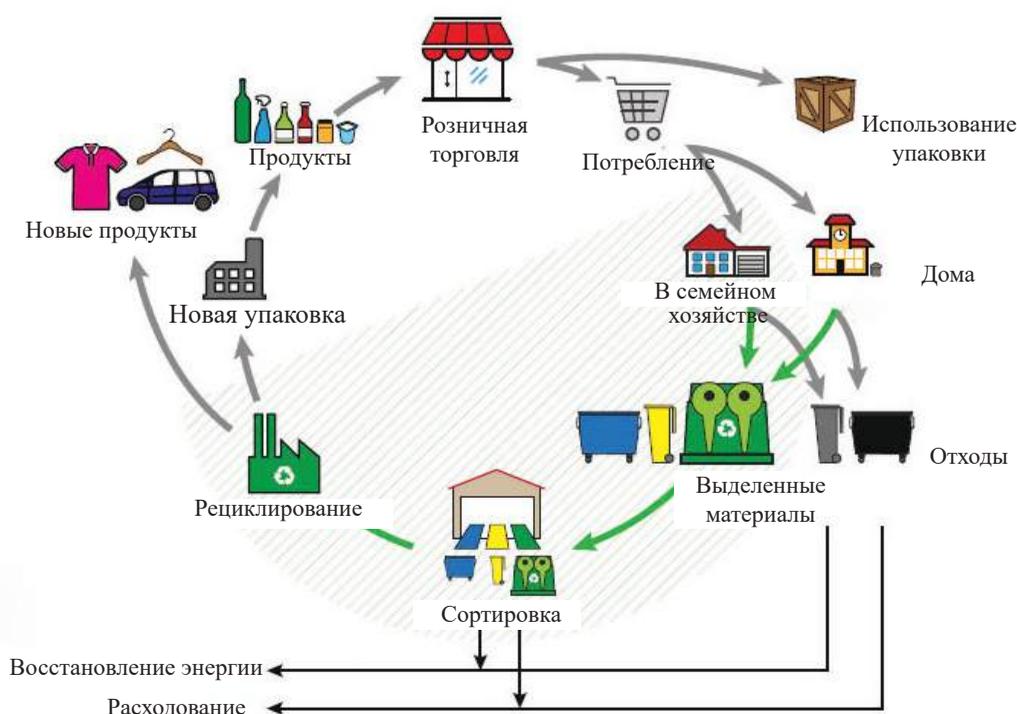
Разделитесь на группы по следующим критериям: потребитель, предприниматель, член правительства, несовершеннолетний ученик, совершеннолетний гражданин.

Ниже представлено фото управления отходами (**рециклирование**). Составьте небольшой рассказ по фотографии. Рассмотрите рассказ по ролям, распределенным выше, и ответьте на вопросы:

- ▶ Вспомните самые распространенные виды рециклирования;
- ▶ Какие из них сможет выполнить ученик? Лично вы?
- ▶ Как бы вы охарактеризовали рециклирование отходов в достижении целей устойчивого развития?
- ▶ Что бы вы позаимствовали из своей роли или изменили в ней?
- ▶ Что бы вы посоветовали другим группам сделать лучше?
- ▶ Рециклированию каких вещей вы бы уделили больше внимания?
- ▶ Чью роль вы считаете решающей в процессе рециклирования? Почему?
- ▶ Кого не должен затронуть процесс рециклирования? Почему?
- ▶ Какую цель/цели устойчивого развития решает эта деятельность?



**Рециклирование** - восстановительная деятельность, посредством которой отходы преобразуются в продукт, материал или вещество, которые предназначены для использования по первоначальному назначению или для любой другой цели.



### Сокращай потребление, используй повторно и перерабатывай отходы

Сегодня мир стоит перед огромным вызовом. В мире увеличивается численность населения, доходы населения и, соответственно, спрос на те или иные продукты, которые через какое-то время становятся отходами. Растущий спрос на продукцию требует все большего ресурса, количество которого на земле ограничено. Соответственно, очень важно перерабатывать отходы и возвращать извлеченные в результате переработки ресурсы в производственный процесс.



Правильное и эффективное управление отходами является проблемой для всего мира, и в этом отношении Грузия не является исключением. **Расширенная ответственность производителя** – это концепция, зародившаяся в 90-х годах и считающаяся одним из важнейших механизмов управления отходами. Эта концепция предполагает участие производителей в управлении отходами своей продукции и распределение ответственности в этом отношении. Реализация этой системы требует согласованных действий государства, производителей, других экономических операторов и населения, без чего эффективная работа системы невозможна.

Население мира ежегодно производит около 300 миллионов тонн пластиковых отходов, большая часть которых отправляется на свалки, сжигается или остается в окружающей среде. Около 13 миллионов тонн пластиковых отходов попадает в океаны, и лишь незначительное количество производимого каждый год пластика проходит полный цикл переработки. В Грузии ежегодно образуется около 900 000 тонн бытовых отходов, которые содержат до 100 000 опасных и неопасных веществ.

Грузия стремится внедрить современные модели управления отходами, активно сотрудничает в этом направлении с различными международными и донорскими организациями. По инициативе Министерства охраны окружающей среды и сельского хозяйства Грузии и при помощи Евросоюза, Программы развития ООН (UNDP) и правительства Швеции была разработана законодательная база, необходимая для внедрения системы расширенных обязательств производителя.



В частности, правительство Грузии приняло несколько технических

**ЕЖЕГОДНО  
В ГРУЗИИ ПРОИЗВОДИТСЯ  
ОКОЛО 900,000 ТОНН  
БЫТОВЫХ ОТХОДОВ**

**ПРОИЗВЕДЕННЫЕ ОТХОДЫ  
СОДЕРЖАТ  
ДО 1,000  
ОПАСНЫХ И НЕОПАСНЫХ  
ВЕЩЕСТВ**

**Для лучшей окружающей среды**

**КАКИЕ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ  
ОТХОДЫ ПОДПАДАЮТ  
ПОД ДЕЙСТВИЕ  
РАСШИРЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТИ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ?**

- Отходы упаковки**  
*пластик, бумага, картон,  
дерево, металл, стекло*
- Отходы электрического и  
электронного оборудования**
- Шины с истекшим  
сроком эксплуатации**
- Использованные масла**
- Транспортные средства  
с истекшим сроком эксплуатации**
- Использованные батарейки  
и аккумуляторы**



регламентов, которые вступили в силу 1 сентября 2020 года и регулируют управление четырьмя различными потоками отходов в рамках системы расширенной ответственности производителей. Это:

- ▶ Электронные отходы;
- ▶ Отработанные масла;
- ▶ Шины;
- ▶ Батарейки;
- ▶ Аккумуляторы.

В ближайшее время планируется принять законодательные акты, регулирующие обращение с еще двумя потоками отходов, на которые распространяется расширенная ответственность производителя, - отходами упаковочного материала и отработанными транспортными средствами.

Для реализации законодательства и ввода системы в эксплуатацию, при поддержке Евросоюза, Программы развития ООН (UNDP) и правительства Швеции были также разработаны различные аналитические и практические вспомогательные документы, а также проведен ряд кампаний по наращиванию потенциала и повышению осведомленности.

# РОП

Расширенная ответственность производителя подразумевает, что производитель/импортер продукции берет на себя ответственность за сбор и переработку специфических отходов, опасных для окружающей среды и здоровья человека.



Для лучшей окружающей среды



**Сепарация** – сбор отходов, при котором потоки отходов разделяются по видам и характеристикам для облегчения их дальнейшей переработки.

Наибольший вклад в создание кризиса отходов вносят частные компании - по разным подсчетам, на долю 20 крупнейших компаний-производителей приходится 50-55% мировых пластиковых отходов.

На данном этапе очевидно, что добровольных инициатив отдельных представителей частного сектора недостаточно для решения проблемы отходов. Поэтому эксперты указывают на необходимость государственной политики. Новое законодательство может установить основные правила для всех производителей, создать равные условия игры и помочь экономике перейти к сепарации, утилизации и повторному использованию отходов - изменяется весь цикл менеджмента отходов,



**Утилизация** – использование отходов производства для изготовления лечебных препаратов, сырья, топлива, удобрений и т.п.

## 12. РАСШИРЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Одной из серьезных проблем современного мира является общество потребителей, которое использует слишком много ресурсов и производит слишком много отходов. Поэтому нам необходимо разработать современную модель управления отходами. Расширенная ответственность производителя является важным компонентом такого подхода. Она распространяет на производителя ответственность за свой продукт даже после его потребления. Это этап, когда продукты следует повторно использовать, рециклировать или компостировать.

Теперь мы хотим увидеть революционные изменения в поведении людей, в частности, в их отношении к покупкам, потреблению и отходам, а также в том, как частный сектор выполняет возложенное на него обязательство.

*Луиза Уинтон*

*Постоянный представитель  
программы развития ООН  
(UNDP) в Грузии.*

и они воспринимаются как потенциальный ресурс. Один из таких инструментов политики называется расширенной ответственностью производителей, и он постепенно становится все более актуальным, особенно в западных странах.

Прямо пропорционально возрастают масштабы управления и утилизации отходов, а также уровень осведомленности общества по указанной проблеме.

Расширенная ответственность производителя — это модель управления отходами, которая включает ответственность производителя за свой собственный продукт, за последующий этап потребления этого продукта, на протяжении всего жизненного цикла продукта. Главная основа этого механизма лежит в схеме его финансирования. Когда потребитель платит за продукт, он платит не только за сырье и транспортировку продукта, но и за утилизацию отходов этого продукта. Когда нет системы управления, государству приходится самому заботиться об отходах, и большая часть отходов остается не переработанной. При правильном обращении с отходами можно создать организации, которые будут заниматься сбором и транспортировкой отходов, и в то же время будут созданы компании, которые обеспечат переработку этих отходов, поэтому такой подход также дает возможность создавать новые рабочие места и новые предприятия.

Наряду с этим расширенная ответственность производителя (РОП) также положительно влияет на продукт. Законодательство позволяет максимизировать жизненный цикл продукта и качество упаковки, поскольку расширенная ответственность производителя отдает приоритет дизайну продукта, обеспечивающему его повторное использование, восстановление и прочность. В то же время инновационным подходом является и создание пригодного для вторичной переработки дизайна продукта, чтобы, как только продукт



больше не будет пригоден для использования, его можно было переработать в высококачественный продукт.

Расширенная ответственность производителей является одним из ключевых направлений политики в Целях устойчивого развития ООН. В достижении **12-й цели устойчивого развития - ответственного потребления и производства** - решающее значение имеет привлечение частных компаний и принятие на себя ответственности за их экологический след в направлении управления отходами.



Успех законодательства о РОП можно измерить несколькими важными показателями, но наиболее важными из них являются уровень общественной поддержки и уровень участия общественности в схеме РОП.

#### **Задачи расширенной ответственности производителя**

РОП развивается по-разному на развитых и развивающихся рынках. Развитые рынки планируют перерабатывать 75% пластиковой упаковки к 2030 году. Развивающиеся рынки планируют перерабатывать 50% пластиковой упаковки к 2030 году.

#### **Расширенная ответственность производителя в Грузии**

Создание и внедрение современной системы управления отходами в Грузии является приоритетным направлением. Соглашение об ассоциации с Евросоюзом предусматривает приведение законодательства по управлению отходами в соответствие с европейскими директивами и одновременно внедрение в стране технологий и современных подходов по управлению отходами.

В сотрудничестве с Евросоюзом парламент Грузии утвердил «Кодекс управления отходами». Кодекс вступил в силу 15 января 2015 года и предусматривает введение принципа расширенной ответственности производителя.

С 1 июля 2022 года в Грузии вступили в силу ряд обязательств, предусмотренных техническими регламентами, связанных с расширенной ответственностью производителя.



### Что именно означает расширенная ответственность производителя?

#### Обязанности производителей/импортеров продукции, на которую распространяется расширенная ответственность производителя\*

<p>До 1 июня 2022 года производитель/импортер продукции, на которую распространяется расширенная ответственность производителя, обязан зарегистрироваться в реестре РОП и ежегодно вносить информацию о размещенном на рынке Грузии товаре, его типе и весе, и соответственно загрузить в электронном виде справку из ЮЛПП «Служба доходов», подтверждающую эту информацию.</p> <p>В Министерстве охраны окружающей среды и сельского хозяйства РОП уже функционирует.</p>	<p>С 1 июля 2022 года дистрибьюторы продукции, на которую распространяется соответствующее обязательство РОП, обязаны не размещать на рынке продукцию, поставляемую теми производителями, которые не зарегистрированы в реестре РОП и не являются членами организации РОП.</p>	<p>Производитель обязан создать организацию РОП индивидуально или коллективно с учетом того, что доля рынка производителя с индивидуальной организацией РОП или производителями-членами коллективной организации РОП (в сумме) должна составлять не менее 10% от общего объема рынка.</p>	<p>Расширенная ответственность производителя распространяется на производителей и импортеров, которые осуществляют первое размещение продукции, подчиненное РОП, - батареек и аккумуляторов, шин, электрических и электронных устройств и масел на рынке Грузии (первый поставщик на рынок - прямой производитель или импортер, обеспечивающий наличие товара), независимо от формы их реализации.</p>
--	--	---	--

В целях выполнения расширенной ответственности производителя правительство Грузии 25 мая 2020 года приняло 4 технических регламента (об обращении с отработанными маслами; об обращении с отходами шин; об обращении с отходами электрического и электронного оборудования; об обращении с отходами батареек и аккумуляторов). Правила определяют права и обязанности всех сторон, участвующих в схеме.

Согласно пункту третьему статьи 9 «Кодекса обращения с отходами», производитель такой продукции, которая впоследствии становится специфическими отходами, и продавец этой продукции обязаны обеспечить сепарированный сбор, транспортировку, утилизацию (в том числе рециклирование) отходов, образующихся при использовании продукта, и их безопасное для окружающей среды размещение.

\* <https://bit.ly/3xpu0eG>

## ОБСУДИТЕ

В ходе обучения предмету «Гражданство» авторы всегда выделяют Цели устойчивого развития. Мы обсуждали множество примеров, ситуаций, связанных с этими 17 целями. Вполне вероятно, что одни из вас станут предпринимателями и бизнесменами, причем весьма успешными. Другие же могут вообще не иметь никакого отношения к предпринимательству, бизнесу.

- ▶ Почему тогда, на ваш взгляд, авторы предлагают ввести и осмыслить вопросы социального предпринимательства, расширенной ответственности производителя или социальной корпоративной ответственности? Какой цели это служит?
- ▶ Что вы можете сделать для достижения Целей устойчивого развития из своего будущего кабинета?

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Расширенная ответственность производителя:  
<https://bit.ly/3IphWjV>



## 13. РЕКЛАМА



**Реклама** - эффективное средство, с помощью которого продавцы напрямую, по почте, плакатами или голосовыми лозунгами приглашают клиентов покупать товары или услуги.

### ОБСУДИТЕ

- ▶ Вспомните рекламу, которая недавно привлекла ваше внимание, о чем она была, что она вам предлагала? Почему вы выбрали ее среди других рекламных объявлений? Где вы ознакомились с этой рекламой?
- ▶ Назовите товар, рекламу, которые встречаются вам чаще всего. Как это влияет на вас?
- ▶ Как вы думаете, для чего нужна реклама?
- ▶ Почему компании тратят деньги на рекламу?
- ▶ Назовите товары или услуги, которые вы приобрели под воздействием рекламы? Что заставило вас принять решение о покупке?
- ▶ Оправдалось ли ваше представление о товаре, купленном посредством рекламы?
- ▶ Ниже представлены 2 комикса о рекламе.
- ▶ Выберите один товар или услугу и озвучьте рекламный текст героев комиксов;
- ▶ Существует ли сегодня такой вид рекламы? Какой вид рекламы вы предпочитаете?
- ▶ Где вы чаще всего видите рекламу?



Коммерческая реклама - это информация, распространяемая любыми средствами и в любой форме о физическом и/или юридическом лице, товарах, услугах, работах, идее и/или начинаниях за вознаграждение или иную экономическую выгоду, предназначенная для неопределенного круга лиц, и служит для продвижения физического и/или юридического лица, товаров, формирования и поддержания интереса к услуге, работе, идее и/или начинанию, а также содействия реализации товаров, идеи и/или начинания.

*Закон Грузии о рекламе*

Привлечение и удержание потребителя имеет решающее значение в бизнесе. В условиях рыночной конкуренции одного только качества продукции недостаточно. Также необходима длительная и эффективная рекламная кампания.

Реклама – это лучший способ связаться с обществом (массами). Ежедневно каждый из нас получает много информации о продаваемых продуктах или услугах через прессу, телевидение, радио, рекламные боксы и так далее, но включение Интернета и социальных сетей в рекламную индустрию радикально изменило баланс сил в пользу интернет-каналов. Скорость и количество пользователей, выразительные средства и технологии – все работает в пользу социальных сетей как рекламного пространства. В социальных сетях, на мобильные телефоны мы получаем множество сообщений, которые предоставляют нам самую свежую информацию об акциях на снижение цен и делают систему продаж более гибкой и удобной. Приведенная там электронная ссылка также дает возможность уточнить детали предложения... более того: вы можете заключить договор на услугу доставки на дом онлайн. Товар продан, цель рекламы достигнута.

Рекламная деятельность обходится предпринимателю дорого, но она необходима для сбыта продукции и увеличения прибыли.

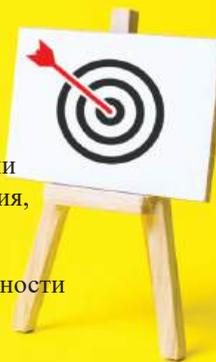


### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- Разделитесь на группы и путем голосования выберите интересующий вашу группу продукт – товар или услугу, и придумайте рекламу для привлечения потребителей.
- ▶ Подумайте, что вам нужно использовать? Что следует учитывать при создании рекламного продукта?
- ▶ Каким образом выполнит свою задачу созданная вашей группой реклама?
- ▶ Какие компоненты будут работать на привлечение потребителя?
- Каким образом предусмотрены:
  - ✓ Качество продукции?
  - ✓ Модные тенденции?
  - ✓ Выгодная стоимость?
  - ✓ Что отличительного, оригинального в вашей рекламе?
  - ✓ Возраст целевой группы?
- Разместите вашу рекламу в классе и оцените друг друга.

#### Виды рекламы по целям:

- а) Информационная реклама направлена на донесение до пользователя конкретной информации;
- б) Убеждающая реклама направлена на продажу конкретного товара или услуги.
- в) Реклама-напоминание подсказывает покупателю, что тот или иной товар или услуга ему очень скоро понадобится и компания, создавшая рекламу, производит этот продукт лучше всех.
- г) Поддерживающая реклама убеждает потребителя в правильности его выбора.



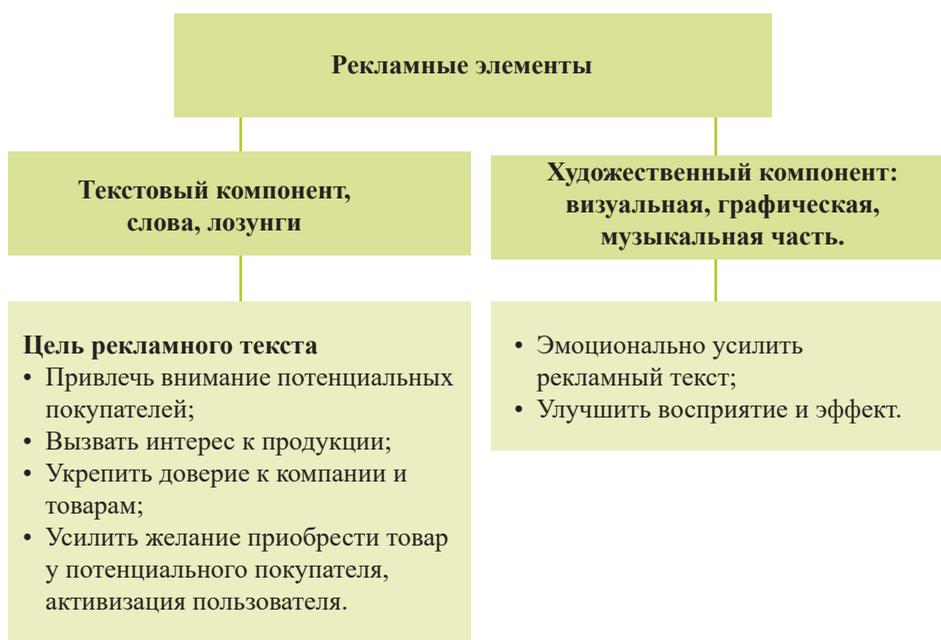
#### Виды рекламы по функциям:

- ▶ **Реклама товара** – демонстрация конкретных качеств и преимуществ товаров и услуг.
- ▶ **Институциональная реклама** – реклама с нужным для компании имиджем.
- ▶ **Конкурентная реклама** – демонстрация достоинств и преимуществ товара по сравнению с аналогичным конкурентным товаром.
- ▶ **Сравнительная реклама** – явное противопоставления двух или более товаров.
- ▶ **Пионерская реклама** – реклама, используемая для выхода на рынок или для информирования о новых продуктах или услугах.



**Реклама влияет на эмоции или мысли человека, или на то и другое.**

Реклама должна быть лаконичной, понятной и интригующей. Она обязательно должна соответствовать вкусу, идеям, имиджу компании, тенденциям моды целевой аудитории. На этапе выхода на рынок нового товара необходима особая рекламная деятельность. В рекламе должна быть подчеркнута особенность объекта, отличающая его от других аналогов.



В рекламе во многих случаях визуальное и звуковое представление важнее текста. В визуальной части основной темой является тестирование товара по назначению и выявление его уникальности, а также свойства товара, мнение простых потребителей или популярных людей о товаре, сравнение с другими товарами того же назначения, юмор и другое.

Чтобы эффективно донести рекламу до аудитории потребителей, необходимо правильно выбрать канал, время, продолжительность, частоту, численность аудитории и целесообразность передачи информации.

## 13. РЕКЛАМА

### Моделирование

#### Кто получит награду?

Представьте, что вы представитель торговой компании и собираетесь заключить важную деловую сделку. Предприятию срочно нужны полученные деньги. Клиент колеблется, говорит, что нужно хорошенько подумать. Время идет, а он не может принять решения.

Глава компании поручил сотрудникам рекламировать товар так, чтобы он быстрее принял решение о покупке. Руководитель обещает 2% от суммы в качестве вознаграждения сотруднику, успешно выполнившему задание. Это довольно существенная сумма.

#### Подумайте, что бы вы сделали, как бы вы решили эту проблему?

#### Распределите роли:

- ▶ Один будет играть роль пользователя, которому сложно принимать решения.
- ▶ Компанию будут представлять пять учеников. Каждый из них самостоятельно продумает стратегию, с помощью которой он должен повлиять на покупателя и принять решение о покупке.

Разыграйте сцену убеждения. Каждый участник самостоятельно пытается убедить клиента в течение 2 минут, независимо от результата, полученного другим игроком в предыдущем раунде.

Остальные ученики класса наблюдают за разыгрываемыми сценами.

Подведите итоги путем обсуждения: Что сработало хорошо? Почему?

### ОБСУДИТЕ

- ▶ Как вы объясните стратегию тех бизнесменов, которые платят большие деньги за рекламу и держат цены на уровне конкурентов.
- ▶ Объясните, почему вы надолго запоминаете рекламу, которая вам не нравится?
- 
- 
- 
- 
- 
-

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Реклама моего продукта/услуги

Придумайте короткую двухминутную рекламу вашего продукта/услуги, чтобы привлечь потребителей. Подготовьте рекламный плакат и презентацию в группах. Для этого у вас есть 10 минут.

Не забудьте, что ваша реклама должна отвечать требованиям времени, она должна сообщать о таких свойствах товара/услуги, которые окажут сильное воздействие на получателя рекламы. Выражайте свое мнение лаконично, чтобы реклама не была скучной.

### Не пропустите

- ▶ Название продукта/услуги;
- ▶ Характерные особенности товара/услуги;
- ▶ Условия приобретения товара/услуги, новшества, дополнительные услуги, отличные от конкурентов.
- ▶ Что бы вы еще добавили?

### По окончании презентации проанализируйте:

1. Какие компоненты рекламы вы использовали (текстовый, художественный, юмор, какую-то историю, музыку, графику, анимацию)?
2. Что бы вы изменили в рекламе? После разыгрывания сцены, что вам показалось неэффективным? Эффективным?
3. Отсутствовала ли в представленной рекламе какая-либо информация, интересная потенциальному пользователю?

## ЗАДАНИЕ

Выберите одну из реклам по ссылкам ниже (которая вам понравилась больше всего) и объясните:

- ▶ По каким критериям вы оценили выбранную рекламу?
- ▶ Появилось ли у вас желание купить рекламируемую продукцию?
- ▶ Насколько позитивна реклама?
- ▶ На какую возрастную группу рассчитана реклама?
- ▶ Какую форму распространения рекламы вы бы выбрали?
- ▶ Какую сильную сторону продукта подчеркивает автор рекламы?
- ▶ Что бы вы добавили в рекламный ролик? Что бы вы исключили из него?

<https://bit.ly/3LRn7tC>

<https://bit.ly/3EcBXYM>

<https://bit.ly/3ILlvH8>

<https://bit.ly/3M0hYPX>

<https://bit.ly/3Egmirm>

<https://bit.ly/3Kk3R8T>

<https://bit.ly/3k3GJAV>

<https://bit.ly/3YGkno1>

## РУБРИКА САМООЦЕНКИ

После выполнения комплексного задания оцените, пожалуйста, свои результаты сами!

Ответьте на следующие вопросы:

1. Опишите, как проходил процесс работы над комплексным заданием;
2. Объясните, по какому вопросу вы проявили свои знания посредством выполнения комплексного задания? Как вы думаете, почему созданное задание полезно для вас или общества?
3. Как бы вы оценили процесс работы над комплексным заданием?
4. Оцените, какое описание лучше отражает ваши знания применительно к изучаемому вопросу (обоснуйте ответ):
  - ▶ У меня нет информации по изучаемому вопросу;
  - ▶ По изучаемому вопросу у меня только одна бессистемная ассоциация/представление;
  - ▶ По поводу изучаемого вопроса у меня есть лишь несколько несвязанных, бессистемных ассоциаций/представлений.
  - ▶ Я умею:
    - ✓ Критически и взаимосвязано понимать и анализировать факты и события, относящиеся к изучаемому вопросу;
    - ✓ Связать с другими вопросами информацию, относящуюся к изучаемому вопросу.



5. Свяжите знания, полученные в процессе работы над комплексным заданием, с понятиями и подпонятиями, данными в таблице. Обоснуйте ответ. Начертите таблицу на листе бумаги и сделайте запись в первом столбце таблицы.

Гражданское участие; устойчивое развитие		
Подпонятия		
	Манипуляция	Лестница гражданского участия
	Терапия	
	Информированность	
	Консультация	
	Успокаивание	
	Партнерство	
	Делегирование полномочий	
Гражданский контроль над государством		
	Искоренение бедности	Цели устойчивого развития
	Нулевой голод	
	Здоровый образ жизни и благосостояние	
	Качественное образование	
	Гендерное равенство	
	Чистая вода и санитария	
	Доступная и устойчивая энергия	
	Достойный труд и экономический рост	
	Промышленность, инновации и инфраструктура	
	Сокращение неравенства	
	Устойчивые города и поселки	
	Устойчивое потребление и производство	
	Действия против изменения климата	
	Ресурсы морей и океанов	
	Экосистемы Земли	
	Партнерство для достижения целей	
Мир, справедливость и сильные институты		



### КОМПЛЕКСНОЕ ЗАДАНИЕ

#### Условие комплексного задания

Ознакомьтесь с нижеприведенной информацией «Изменения в понимании устойчивости бизнеса» (стр. 169-172); опишите критерии, соблюдение которых вы считаете необходимым для устойчивого бизнеса, и, принимая их во внимание, составьте **воображаемый бизнес-план**, в котором вы опишете свои цели и подходы, используемые для их достижения. Добавьте свои объяснения и ожидания к плану в виде комментариев.

#### В работе/презентации работы подчеркните:

- ▶ Насколько ваш план соответствует интересам сообщества и видению будущего? Почему вы отдали предпочтение этой концепции?
- ▶ В какой степени ваш план (ресурсы, продукты, технологии, управление отходами, забота о сотрудниках...) будет соответствовать основным аспектам устойчивого развития? Объясните конкретно.

## 14. ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЕАЛЬНОМ РЫНКЕ?

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

#### Первый этап

Вместе ознакомьтесь с нижеприведенной информацией «Изменения в понимании устойчивости бизнеса» и заполните первую колонку данной таблицы: запишите, что для вас было интересным, важным, новым, какие вопросы у вас возникли? Какую связь вы увидели с вопросами, изученными в предыдущей главе?

#### Второй этап

Во время выступления и обсуждения внимательно слушайте своих одноклассников и записывайте во вторую колонку, какую существенную информацию вы получили, что для вас было интересно и важно из услышанного; вопросы, на которые вы не смогли получить ответ.

#### Третий этап

В третьем столбце вы вносите информацию, которую выделили из обратной связи преподавателя, еще раз просмотрев текст и осмыслив его.

Заметки пары	Заметки о классной дискуссии	Заметки после обратной связи учителя и повторного осмысления
--------------	------------------------------	--

#### Изменения в понимании устойчивости бизнеса\*

Мебельная компания ИКЕА (шведская транснациональная компания по производству мебели, товаров и различных аксессуаров для дома и лидер на рынке торговли мебелью с 2008 года), известная своим подходом: «Ноль отходов на свалку», считает, что финансовой эффективности можно достичь, внедряя и используя модель **циркулярной экономики**. Эта модель увеличивает коммерческий потенциал компании и, самое главное, делает ее устойчивой. Почти 50% древесины, используемой для изготовления мебели ИКЕА, поступает из экологически устойчивых лесов, а 100% хлопка, который она применяет, производится на фермах, которые используют меньше воды, энергии и химических пестицидов. Шведская компания владеет более чем 700 000 солнечными панелями, которые обеспечивают

\* Источник: <https://bit.ly/3HVky7F>

электроэнергией ее магазины.

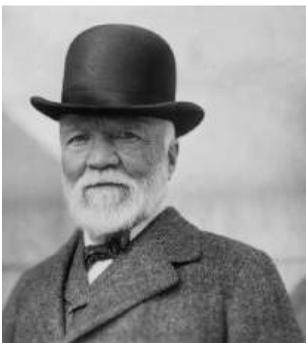
В 2012 году IKEA запустила стратегию под названием «Позитивные люди и планета», цель которой – совместными усилиями осуществить значительные изменения в соответствии с целями устойчивого развития.

Компания осознает тот факт, что реализация долгосрочных целей любого бизнеса будет невозможна, если состояние планеты не позволит этого сделать. IKEA призывает своих клиентов вести экологически устойчивый образ жизни и помогает им в этом процессе. Одной из целей стратегии, представленной в 2012 году, является улучшение жизни общества. Однако очевидно, что для такой гигантской корпорации, как IKEA, этих маленьких шагов недостаточно.

Хотя компания пытается сократить свой углеродный след, принимаемых мер недостаточно для уменьшения последствий изменения климата.

Можно сделать вывод, что **будущее принадлежит тому бизнесу, который будет планировать максимальную норму прибыли с соблюдением экологических и социальных принципов.**

Концепция устойчивости бизнеса претерпела изменения и продолжает меняться с течением времени. Еще до того, как проблема устойчивого развития стала активной, исследователь и ученый Питер Друкер рассуждал о благотворительности и корпоративной ответственности на примере двух успешных американских предпринимателей XIX века, **Эндрю Карнеги** и Джулиуса Розенварда:



Эндрю Карнеги



«Надо работать ради процветания, которое потом даст средства для полезного труда». Другими словами, чтобы сделать хорошее дело, надо иметь такую возможность - именно так была определена концепция Карнеги.

**Джулиус Розенвард** смог превратить Sears Roebuck в крупнейшую сеть магазинов как в США, так и во всем мире. Его целью было повышение квалификации и производительности американских фермеров, что впоследствии косвенно стало основой экономического успеха Sears.

«Надо сделать что-то полезное, что затем принесет благополучие», - вот как звучит подход Розенварда.

По мнению **Друкера**, для эффективного решения острых социальных проблем необходим подход Розенвальда. Чтобы решить их, только усилий правительства и общества недостаточно, здесь важны ресурсы, знания и опыт бизнеса. Возникает необходимость в таких рамочных условиях, которые будут способствовать сочетанию шагов, предпринимаемых в направлении устойчивого развития компании и экономического успеха. Таким образом становится возможным говорить о развитии **устойчивого менеджмента**.

Понимание устойчивого менеджмента на **ранней стадии** для бизнеса означало максимизацию прибыли при одновременном управлении экономическими, экологическими и социальными возможностями и рисками.

Во **второй фазе** понимания устойчивого менеджмента экономические, экологические и социальные цели становятся одинаково важными.

Этот подход был предложен Джоном Элкингтоном. Для достижения



Джулиус Розенвард



Питер Друкер



этой цели бизнес реализовал различные стратегии и планы устойчивого развития. В то же время растет тенденция интеграции этой модели в бизнес-процессы. Это означает, что конкретный сотрудник или служба в компании не занимается устойчивым развитием, но все службы или департаменты интегрируют устойчивое развитие в свои собственные цели. И все же, и здесь цель состоит в том, чтобы уменьшить экологический и социальный «негативный след» компании.

Сегодня все больше компаний заявляют, что устойчивый менеджмент стал для них важным вопросом, но на самом деле на глобальном уровне разрыв между тем, что должно быть сделано, и тем, что делается, постоянно растет.

Изменение климата доказывает, что существующие формы устойчивого развития имеют проблемы. Это ясно показывает нам ограничения нашей ресурсоемкой экономической модели. С точки зрения использования ресурсов эта модель опять же основана на линейном мышлении: «взять, сделать, выбросить». Начало модели циркулярной экономики можно наблюдать лишь в нескольких вопросах. В то же время переход к возобновляемым источникам энергии с большим потенциалом происходит медленно.

Нам нужны почти 2 планеты, чтобы на устойчивом уровне удовлетворять потребности всех людей каждый год, и 3 планеты, чтобы достичь уровня населения Швейцарии.

На самом деле нужна новая модель, новый взгляд не только на макроэкономическом уровне, но и на уровне бизнеса. Потому что, как отмечают эксперты, мы хотим реальной устойчивости бизнеса.

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Создайте 4 группы, распределите каждое направление глобальных целей и обсудите на основе информации «Изменения в понимании устойчивости бизнеса» следующие вопросы:

- ▶ Какое влияние описанные концепции устойчивого бизнеса могут оказать на аспекты, выделенные вашей группой, и каким образом?
- ▶ Какая концепция для вас важна и какими вы видите пути ее реализации?
- ▶ Установите критерии, которые будут полезны для оценки

соответствия бизнес-деятельности основным аспектам устойчивого развития (ваше направление);

- ▶ Как бы вы оценили деятельность компании ИКЕА по этим критериям? Назовите аргументы;
- ▶ Свяжите локальные действия ИКЕА с глобальными результатами, приведите конкретные примеры;
- ▶ Вспомните или выберите какую-нибудь бизнес-историю из книги и используйте свои критерии, чтобы оценить ее устойчивость. Обоснуйте свое мнение;
- ▶ Свяжите локальные действия выбранной компании с глобальными результатами, приведите конкретные примеры;
- ▶ По вашему мнению, что следует изменить, усилить, сохранить в этих компаниях, чтобы их деятельность соответствовала основным аспектам устойчивого развития?
- ▶ Возможно ли утвердиться на рынке компании, которая планирует свою деятельность только с учетом глобальных социальных целей и не учитывает принципы свободного рынка? Почему?

Каждая группа готовит презентацию, разработанные критерии переносятся на отдельный рабочий лист, который будет вывешен в классе, и создаст «Банк критериев бизнес-плана», его можно будет дополнять и модифицировать.

### Таблица основных аспектов устойчивого развития

#### Люди:

- качественное образование;
- нулевой голод;
- ликвидация бедности;
- здоровый образ жизни и хорошее самочувствие.

#### Природная среда:

- чистая вода и санитария;
- ресурсы морей и океанов;
- устойчивое потребление и производство;
- экосистемы Земли.

#### Общество:

- достойный труд, экономический рост;
- снижение неравенства;
- мир, справедливость, сильные институты;
- устойчивые города и поселки;
- гендерное равенство.

#### Средства:

- доступная и устойчивая энергетика;
- действия против изменения климата;
- промышленность, инновации и инфраструктура;
- партнерство для достижения целей.



### Рыночная

### устойчивость

– долгосрочное существование бизнеса в прибыльном состоянии.

## ОБСУДИТЕ

- ▶ Что происходит на реальном рынке, когда несколько продавцов продают один и тот же товар?
- ▶ Что происходит на реальном рынке, когда множество продавцов продают одинаковый товар?
- ▶ Что происходит на рынке, когда покупателей очень мало?
- ▶ Вы наверняка слышали выражение «ушел с рынка», знаете, что означает это словосочетание?
- ▶ На ваш взгляд, какие условия вынуждают предпринимателя уйти с рынка?
- ▶ Некоторые предприниматели считают, что чем больше товаров они выведут на рынок, тем большую прибыль смогут получить. Как вы думаете, работа с такой логикой обеспечит им устойчивый успех?
- ▶ Считаете ли вы, что все предприятия, которые остаются устойчивыми на рынке, являются устойчивыми предприятиями (используйте критерии, которые вы разработали)?
- ▶ Ознакомьтесь с ситуацией и помогите Нике понять все возможные причины неудач в бизнесе:
  - ✓ Плохое месторасположение;
  - ✓ Неэффективные услуги;
  - ✓ Плохие условия труда;
  - ✓ Товар низкого качества;
  - ✓ Высокие цены;
  - ✓ Множество конкурентов;
  - ✓ Отсутствие рекламы;
  - ✓ непопулярные, устаревшие товары и др.

Прокомментируйте свои оценки.

## СИТУАЦИЯ

Когда Ника идет в школу, ему приходится переходить дорогу через подземный переход. Здесь расположено множество торговых павильонов, где продаются игрушки, одежда и обувь.

Ника мечтает после окончания школы открыть музыкальный магазин. Особенно ему нравится угловой павильон, именно там он планирует открыть будущий объект. Изначально в этом павильоне был магазин одежды, затем продавались игрушки и, наконец, открылся компьютерный сервисный центр, правда, закрылся менее, чем через два месяца. Снова появилась надпись: «Сдается». Мальчик услышал

- фразу «Даже услуги не оправдали себя». Ника задается вопросом,
- почему предпринимателям в этом павильоне не удалось наладить
- прибыльный бизнес, в то время как соседние магазины успешно работают.

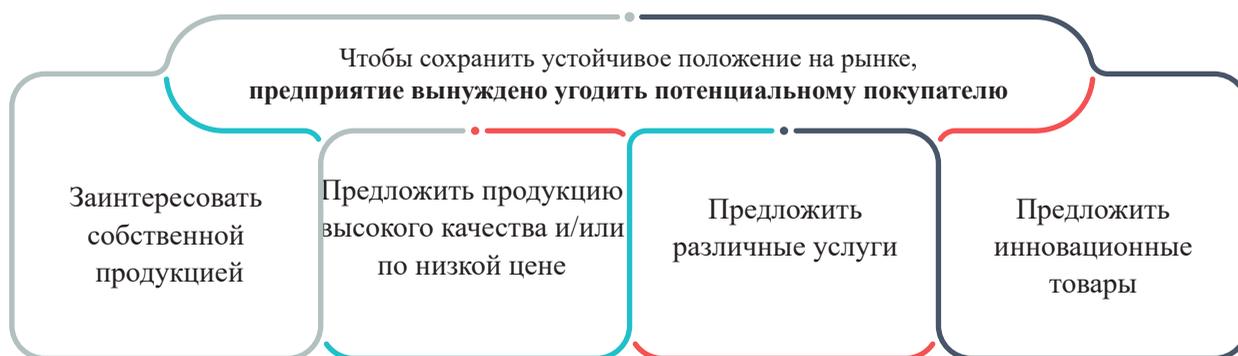
Владение или управление бизнесом вызывает у людей ассоциацию благополучия: много денег, хорошая машина, фешенебельный дом, исполнение всех желаний... Однако тот, чья семья имела дело с бизнесом, знает, как сложно получить прибыль. От открытия бизнеса до жизни своей мечты нужно пройти очень трудный путь. Достигнутый успех не вечен, зачастую даже успешно начатому бизнесу трудно поддерживать желаемое состояние длительное время, и он вынужден уйти с рынка.

Основная цель функционирования бизнеса – это получение прибыли. Компании делятся на фирмы с успешным, среднеуспешным или неуспешным статусом. Этот успех зависит от выраженного интереса потребителей к их продукции. Бизнес получает прибыль через потребителя.



**Рынок** – место встречи продавцов и покупателей для обмена товарами и услугами.

### Устойчивость означает долгосрочное существование бизнеса в выгодной позиции на рынке



Современный рынок каждый день предлагает потребителю новшества: появляются новые предприятия, новые товары и услуги, новые средства привлечения интереса потребителя. Традиционные товары изготавливаются по новым технологиям и упаковываются по-новому. Рынок насыщен продукцией. Это постоянное обновление определяется конкуренцией: конкуренцией производителей за привлечение покупателей, рекрутирование как можно большего количества потребителей, продажу большего количества товаров и услуг и, соответственно, получение большей прибыли. Свобода выбора



**Доля рынка** — часть, которую занимает продукция компании от общего количества продукции, производимой в данной сфере.

## 14. ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЕАЛЬНОМ РЫНКЕ?

позволяет покупателю выбирать желаемые товары и услуги. Если товар нравится покупателю, спрос увеличивается, а продавец остается в прибыли. Растущий спрос дает предпринимателю стимул производить больше качественной продукции. Если интерес потребителя к товару со временем падает, то снижается и спрос, и доход. Если предприниматель вовремя не задумается о производстве альтернативных товаров, ему грозит риск банкротства.

Жесткие законы рынка не позволяют предпринимателям успокаиваться. Успех на рынке позволяет бизнесу приобретать лояльных клиентов и сохранять устойчивое положение.

Что касается полезности и качества продукта, личные взгляды предпринимателя могут отличаться от взглядов клиентов, поэтому предприниматель должен изучить пожелания, склонности, приоритеты клиента и принять их во внимание.

Желаемая ситуация на рынке для любого предпринимателя – это завоевание, сохранение и увеличение своей доли на рынке промышленных товаров.



### Как можно увеличить долю рынка?

Увеличение доли рынка зависит от стартовых (начальных) условий и финансового состояния фирмы.

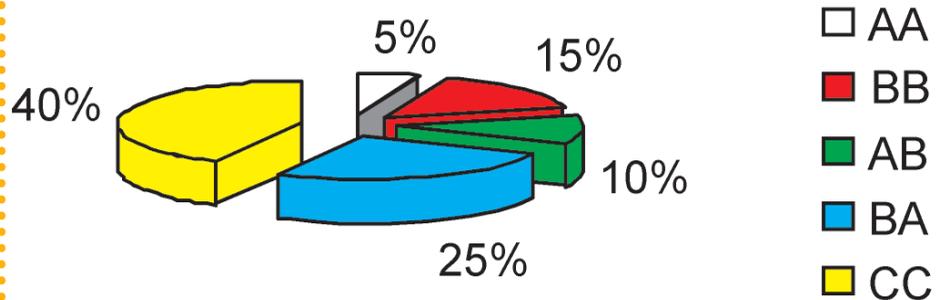
С целью увеличения доли рынка компании действуют одновременно по нескольким планам (стратегиям):

Стратегия компании	Что это значит?	Пример
Использование неожиданных благоприятных возможностей	Использование таких возможностей, как увеличение спроса на товар, поиск рынка дешевых ресурсов, обнаружение прибыльной идеи, слияние компаний, внедрение новых технологий и т. д.	Компании покупают лицензии, патенты, торговые марки. Продукция «Кока-колы» и «Макдональдса» не продается только в США.
Предоставление альтернативных товаров или услуг покупателю	Фирмы разрабатывают новые варианты продукта или услуги.	Компании быстрой почтовой связи «UPS» и «DHL» стали популярны в любой точке мира, доставляя посылки адресатам за 2-3 дня, это помогло опередить конкурентов во многих странах, в том числе в Грузии и стать лидером рынка.
Учет рыночных изменений	Дополнительное сервисное предложение.	Американская компания «SERVE», владеющая грандиозными стационарными авторемонтными мастерскими, предложила автовладельцам дополнительные услуги. Она открыла мастерские по вызову (передвижные ремонтные мастерские), тем самым добившись значительных успехов и став лидером рынка.
Улучшение продукта или производственного процесса	Создание фирмами новых продуктов или улучшение старых и упрощение их использования.	Замена очков контактными линзами, замена стеклянной упаковки для молока и натуральных соков пластиковой, жестяной или бумажной упаковкой, появление на рынке цифровой фотографии – лучшие тому примеры.
Оперативное использование общественных тенденций	Общественное сознание и образ жизни меняются в результате роста населения и его интеграции в другие страны, что создает новые благоприятные возможности для бизнеса.	Если большая часть населения предпочитает куртки из искусственной кожи, а не из натуральной, то предприниматель должен использовать эту тенденцию при планировании новой продукции. Строительный бум в Тбилиси является ярким примером влияния общественных тенденций на бизнес.

Доля рынка определяется в процентах. Чем больше продукции производит данное предприятие из общего объема произведенной продукции (со 100%), тем лучшее положение предприятие занимает на рынке.

## РАБОТАЙТЕ В ПАРАХ

На рисунке показаны пять крупных компаний, работающих на одном рынке. Наибольшая доля принадлежит компании СС, она равна 40%. Компания СС является лидером рынка.



- ▶ У какой компании самая маленькая доля?
- ▶ Как следует действовать этой компании, чтобы увеличить свою долю?
- ▶ Как изменится положение компании СС на рынке, если компании ВА удастся увеличить свою долю на 10%?
- ▶ Каким образом, на ваш взгляд, достигается лидерство на рынке?
- ▶ Какое влияние отношение данной компании к принципам устойчивого развития оказывает на положение компании на рынке? Почему?

Цена на любом рынке колеблется из-за воздействия различных экономических стимулов. На всех типах рынков, будь то трудовые, товарные или валютные, действуют одни и те же правила: цены на товары, покупку которых потребитель существенно сократит или прекратит, падают.

Потребление влияет не только на конечные, но и на промежуточные товары.

Промежуточный товар – это продукт, который производит один предприниматель, а другой производитель покупает его в качестве ресурса для своего производства.

Функция управления в рыночной системе упразднена, поэтому различные рынки свободно взаимодействуют и создают мобильную и эффективную рыночную систему. Это означает, что взаимодействие разных рынков происходит очень быстро и ориентировано на результат. Чтобы добиться успеха, каждый предприниматель пытается скорректировать цены таким

образом, чтобы завоевать значительную долю рынка на конкурентном рынке. «Невидимая рука» заставляет предпринимателя не только предлагать рынку нужные людям товары и услуги, но и эффективно использовать ресурсы.

Некоторые предприниматели рассматривают высокие цены как средство быстрого обогащения и в снижении цен видят опасность сокращения прибыли. Экономисты советуют им быть осторожными: цена продукта представляет собой издержки покупателя, поэтому потребитель болезненно переживает ее повышение. Слишком высокая цена продукта может стать причиной провала рынка.

Конкуренты, чье производство выше или которые обладают более дешевыми ресурсами, производят продукцию с меньшими издержками, следовательно, имеют возможность продавать товары по более низкой цене. Их цены выгодны для покупателей, поэтому потеря клиентов из-за других продавцов неизбежна. Кроме того, большая часть продукции имеет заменители. Если цена товара растет, потребитель переключается на использование заменителя, который в большинстве случаев производится другой компанией.

Покупатель соглашается заплатить высокую цену только тогда, когда компания убеждает его, что она предлагает лучший продукт, чем ее конкуренты. Чтобы усилить его желание покупать, необходимо предлагать дополнительные услуги и стимулы, отличные от конкурентов. Эти меры приносят результаты только в том случае, если они рассчитаны и адаптированы к экономическим, социальным и культурным условиям потенциальных пользователей.

Из вышеизложенного мы можем сделать вывод, что:

- ▶ Ни у кого на рынке нет гарантии прибыли!
- ▶ Продажа продукта зависит от того, как фирма сможет убедить потребителя в том, что представленный ею товар является лучшим. Правильно оформленная реклама вызывает у потребителя желание купить данный товар.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Узнай больше об анализе рынка: <https://bit.ly/3DAbnZ8>

## 15. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОСТОЯНИЕ БИЗНЕСА

### ОБСУДИТЕ

Предприятие, имеющее возможность быстро реагировать на потребности клиентов, остается на рынке долгое время. Рассмотрите нижеприведенную ситуацию и ответьте на вопросы:

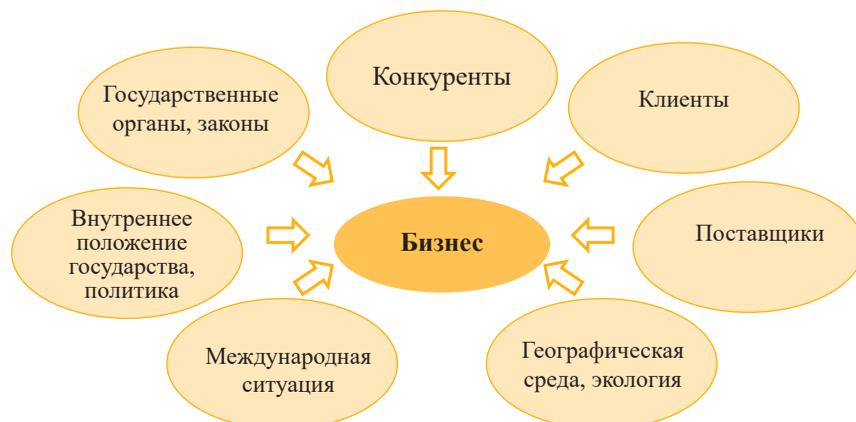
- ▶ Как вы думаете, достаточно ли этого условия для успеха в бизнесе? Ответ обоснуйте аргументами;
- ▶ На ваш взгляд, какими мотивами руководствуются предприниматели при принятии решений, описанных в ситуации?
- ▶ Какие еще причины влияют на уровень инвестиций?
- ▶ Сравните ответы с приведенной ниже таблицей факторов, влияющих на устойчивость бизнеса;
- ▶ Каким образом, по вашему мнению, на развитие бизнеса в Грузии влияет:

- а) текущая внутренняя ситуация в Грузии?
  - б) международное положение?
  - в) государственные решения?
  - г) отношения с соседними странами?
  - д) изменение предпочтений пользователя?
  - е) то, как конкурирующие предприятия «борются» друг с другом в Грузии?
- Приведите известные вам примеры.

### Ситуация

Страна ожидает смены правительства. Целый месяц средства массовой информации называли возможных кандидатов на важные посты. Журналисты говорят, что бизнесмены воздерживаются от крупных инвестиций.

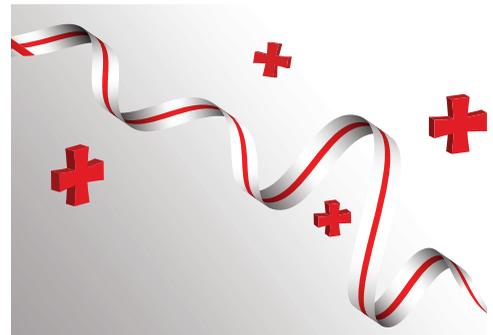
#### Факторы, влияющие на состояние бизнеса



Вопрос наличия или отсутствия бизнеса на рынке зависит не только от своевременного реагирования на потребности клиента, вложенных инвестиций, решимости и навыков предпринимателя. Жизненные условия ведения бизнеса создают и многие другие факторы. Предприятия не могут существовать изолированно. Им приходится функционировать в определенной среде, которая влияет на них и часто наносит смертельные удары.

### **Влияние внутреннего положения государства**

Стабильность страны является необходимым условием развития бизнеса. В 90-е годы XX века политический хаос и волнения в Грузии, гражданская война значительно затормозили развитие экономики. Начало нового бизнеса было связано с огромным риском, а существующие производители один за другим уходили с рынка. Страна оказалась на грани нищеты.



### **Влияние государства**

Государство предоставляет право на предпринимательскую деятельность путем лицензирования, а ведение бизнеса регулируется посредством правовых норм - законов и постановлений. Государство может создать такую правовую и налоговую базу, ввести такие правила, которые усложнят развитие бизнеса. Часто происходит наоборот: правительство поощряет и укрепляет местное производство, поддерживая свободный рынок и конкуренцию антимонопольными законами, введением ограничений на иностранные товары. Существуют жесткие требования со стороны предприятий относительно загрязнения окружающей среды, высокие штрафы резко увеличивают себестоимость продукции.



### **Влияние конкурентов**

Конкуренты оказывают большое влияние на функционирование бизнеса. Существование самодостаточного рынка без конкуренции немыслимо. Новые предприниматели появляются в той сфере, в которой доходы и прибыль выше. Любой материальный ресурс, доступный одной фирме, со временем становится доступным сопернику. Предприятию постоянно приходится отражать агрессию со стороны конкурентов (снижение цен, стимулирование



сбыта, рекламная деятельность и так далее...). Удержать место на рынке каждому предприятию тем сложнее, чем больше у него конкурентов и чем они сильнее. Это затрудняет его деятельность. Предприятия, проигравшие в конкурентной борьбе, уходят с рынка. С другой стороны, те же конкуренты становятся стимулом для бизнеса. Чтобы сохранить свое место на рынке, предприятие вынуждено принимать жесткие рыночные правила - по возможности производить качественную и недорогую продукцию, выгодную для потребителя.



### **Влияние пользователя**

Основной целью функционирования бизнеса является получение прибыли. Компания получает прибыль через клиента. Доход, который позволяет предпринимателю приобретать новое сырье и продолжать свою деятельность, приносит только реализованная (проданная) продукция. В случае уменьшения клиентов предприятие не сможет функционировать длительное время. Удовлетворенность клиентов определяет успех бизнеса, поэтому потребитель является важнейшей составляющей бизнес-среды. На производство влияют его вкус, уровень образования и культуры, религиозная принадлежность, социальный статус, возраст, доход, жизненные ценности. С учетом этих факторов и создаются продукты. Чем меньше потребителей имеет конкретный рынок и продукт, тем больше у потребителя власти на рынке, тем больше у него возможностей влиять на качество и цены продукции.



### **Влияние поставщиков**

Перебои с поставщиками сырья парализуют работу предприятий, а иногда даже останавливают их. Например, перебои в подаче электроэнергии или прекращение перечисления денег из банка часто приводят к остановке производства и значительным убыткам. Поставка некачественного сырья вызывает ухудшение качества конечного продукта и потерю доверия.

### **Влияние географической среды**

Для бизнеса важна природная (географическая) среда: земля, вода, теплоэнергетические ресурсы, климат, природное сырье и др., а также

экологическая среда. Нередко предприятия загрязняют окружающую среду. Токсичные отходы вызывают экологические изменения и ухудшение здоровья населения. Если подобные нарушения носят масштабный характер, правительство вынуждено закрыть предприятие. Особенно опасно загрязнение воздуха, воды и почвы.



### **Влияние международной ситуации:**

Известно, что боевые действия в Персидском заливе вызвали цепную реакцию в странах-импортерах нефти. Рост экономики замедлился, цены на энергоносители (нефть в Грузии) подорожали, что создало большие проблемы для производства.

Судя по последнему примеру, пандемия COVID-19 каким-то образом нарушила многие сферы бизнеса и вызвала серьезные колебания в плане стабильности.



## **РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ**

Ознакомьтесь и распределите нижеприведенные ситуации, ответьте на вопросы.

### **СИТУАЦИЯ 1**

#### **Ложная реклама**

- ▶ Какие последствия принесет компании поведение Наны? Крупным перекупщикам? Почему?
- ▶ Будет ли справедливо, если администрация фирмы решит объявить Нане выговор или уволить?
- ▶ Оцените поведение менеджера.

Нана начала работать в компании по производству электротоваров. Ей приходится общаться с крупными посредниками. Нана хочет добиться успеха на работе, поэтому с энтузиазмом рекомендует товары покупателям. Она настолько преувеличила информацию, что не заметила, как ушла от истины и исказила информацию. Это правда, что продукция распродалась за два дня, но менеджер, похоже, не был доволен, да и хвалить Нану он не собирался...



**Эмбарго** является одним из видов экономических санкций. Речь идет о карательной мере против конкретного государства, согласно которой запрещается торговля определенными товарами.

## СИТУАЦИЯ 2

### Налог на автомобиль в Сингапуре

- ▶ Как вы думаете, является ли введение государством такого налога регулированием рынка?
- ▶ Действительно ли такой налог улучшит положение автовладельцев?
- ▶ Каков будет эффект от введения аналогичного налога в Грузии?

Известно, что Сингапур отличается чистотой и порядком. Однако многие не знают, что владение автомобилем там облагается налогом от 50% до 150% годовой стоимости и налог распределяется по месяцам. Правительство считает эту меру необходимой для снижения продаж автомобилей, поскольку в противном случае улицы будут перегружены автомобилями и возникнут пробки, что создаст проблемы для автовладельцев при передвижении по городу.

## СИТУАЦИЯ 3

### Эмбарго на грузинское вино

- ▶ На ваш взгляд, какой ущерб нанесло эмбарго виноделам?
- ▶ Насколько предпринимателям будет выгодно выйти на новый рынок?
- ▶ Если бы вы были членом правительства, как бы вы помогли виноделам и другим предпринимателям, на которых было наложено эмбарго?

В марте 2006 года Россия расширила зону эмбарго (до этого она запрещала ввоз других товаров) и запретила экспорт вина из Грузии. В тот период на Россию приходилось 20% от общего объема экспорта. В результате блокады в первый же год экспорт сократился вдвое.

Эмбарго стало сигналом для грузинских предпринимателей, и в результате значительной работы доля России в грузинском экспорте упала до 2%. Взамен грузинское вино расширило свой экспорт в страны Европы, Америку, Китай и другие страны.



## ЭТО ИНТЕРЕСНО

Во время ограничения эмбарго не распространяется на всю торговлю, может быть запрещен только импорт, экспорт или импорт-экспорт отдельных товаров. Цель эмбарго — оставить страну без необходимого сырья или изменить политический курс из-за причиненного ущерба.

Эмбарго редко принимает форму полного запрета торговли или торговой блокады страны, особенно после Второй мировой войны. Сегодня в основном применяется стратегическое эмбарго, когда торговля определенными товарами запрещена. Во время стратегического эмбарго чаще всего запрещается торговля:

- ▶ Оружием;
- ▶ Природными ресурсами;
- ▶ Технологиями;
- ▶ Также широко распространено санитарное эмбарго, которое в основном касается продуктов питания человека и животных.

Например, на сегодняшний день Соединенные Штаты Америки ввели торговое эмбарго на 6 стран, а именно: Россию, Иран, Северную Корею, Сирию, Кубу и Судан.

## ОБСУДИТЕ

- Проанализируйте, каким образом факторы, влияющие на бизнес, отражаются на потребителях. Начертите схему, подготовьте презентацию.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- Разделитесь на 4 группы. Снова распределите между собой по одному направлению таблицы основных аспектов устойчивого развития, приведенной выше (стр. 167); прочитайте информацию «Это интересно» (стр. 180) и проанализируйте вопрос упаковки товара по вашим аспектам.
- Учтите следующие вопросы
  - ▶ Какую связь вы видите между упаковкой товара и аспектами, над которыми работает ваша команда?
  - ▶ Какой совет вы бы дали бизнес-сектору относительно упаковки товаров?
  - ▶ Какой критерий вы бы добавили в «банк критериев бизнес-плана»?

### ЭТО ИНТЕРЕСНО

Потребитель уделяет **упаковке товара** не меньше внимания, чем самому товару. Ненадежно упакованная продукция не заслуживает доверия, поэтому производители тратят много денег и времени на эффективную упаковку товара.

Производство упаковочных материалов является одной из важнейших отраслей по объему продаж в мире. Ежегодно в США производство и продажа упаковочного материала, от консервных банок до герметичной тары, составляет 55-60 миллиардов долларов.

Хорошая упаковка не только защищает продукт, но и подчеркивает его преимущества формой, цветом, составом и дизайном. Упаковка привлекает внимание покупателей, облегчает восприятие и размещение товара. Существуют также кодированные виды упаковки, они излучают защитный сигнал, что снижает риск кражи.

Рациональная упаковка снижает затраты на производство и дает производителю реальное преимущество перед конкурентами. Во многих случаях упаковка является важной частью общего производства.

Цвет упаковки также является средством предоставления информации, покупатель может быстро сделать вывод о товаре, еще до ознакомления с информацией на этикетке. Например, банка с напитком красного цвета указывает на то, что она содержит кока-колу или томатный сок, зеленый цвет указывает на напиток, содержащий лимон, оранжевый - на апельсин. Если жидкость для мытья посуды находится в желтой упаковке, мы заранее знаем, что она будет пахнуть лимоном, черная упаковка вещей демонстрирует ее элегантность.

Этикетка является частью упаковки. Она предоставляет пользователю информацию о продукте и его характеристиках: качестве, составе, правилах использования, сроках годности и других.

Во многих странах мира законы регулируют маркировку пищевых продуктов, медикаментов, косметической продукции, многих химических и других препаратов. Закон обязывает контролирующие органы следить за достоверностью состава веществ и ингредиентов,



указанных на этикетках. Этикетку часто используют реализаторы для определения популярности товара. Потребителей просят их собрать, за определенное количество этикеток предлагаются различные призы, проводится лотерея. Электронные коды, нанесенные на товары, позволяют компаниям контролировать движение продукции.

Нарушение принципа охраны окружающей среды – неэкологичная упаковка – наносит наибольший ущерб принятию товара потребителем и может стать причиной закрытия предприятия.

Упаковка напрямую связана с отношением потребителя. Первоначальная реакция потребителя на товар, формирование восприятия и отношения (нравится ему товар или нет) во многом определяют, каким будет в будущем:

- ▶ объем продаж,
- ▶ название продукта и фирмы;
- ▶ ситуация на рынке;
- ▶ конкурентоспособность товара.



## 16. МОДЕЛИРОВАНИЕ

### Мы управляем компанией «Атинати»

#### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Составьте таблицу, содержащую максимум информации о текущем и будущем состоянии бизнеса, и заполните ее по всем имеющимся данным. Для каждого бизнеса определите:

- ▶ тенденции рынка;
- ▶ условия стабильности;
- ▶ качество продукции;
- ▶ перспективу развития.

Анализируя ситуацию, не забывайте, что вы должны уметь прогнозировать развитие компании «Атинати» (вы должны определить будущее компании); для этого внимательно изучите данную информацию. Время работы в группах – 20 минут, каждой группе дается 5 минут на выступление.

Чтобы получить наилучшие результаты, работайте методом «Мозгового штурма»:

- ▶ Каждый участник группы должен высказать свое мнение по данному вопросу;
- ▶ Запишите все идеи на бумаге;
- ▶ Не критикуйте ни одну идею;
- ▶ Наконец, подытожьте идеи и подготовьте презентацию;
- ▶ После выступления выделите 1-2 минуты для ответов на вопросы оппонентов.

#### Компания «Атинати»

Компания «Атинати» состоит из 3 бизнес-единиц. Ваша задача:

- ▶ Ознакомиться с данными о них;
- ▶ Проанализировать каждый бизнес компании и определить их будущее;
- ▶ Решить, сможет ли компания продолжать существовать на рынке? Объясните, почему вы так думаете? Если вы считаете, что положение в бизнесе сложное, составьте план исправления положения и подготовьте презентацию плана.

#### Информация о компании «Атинати»

Ознакомьтесь с информацией о воображаемой компании «Атинати»:

Общество с ограниченной ответственностью «Атинати» состоит из 3-х бизнес-единиц, это:

1. Компания по производству безалкогольных напитков «Сихарули»;
2. Кофейное предприятие «Геоарабика»;
3. Сеть ресторанов быстрого питания «Принцесса».

«Сихарули» — это новое предприятие, его доля на рынке невелика, но по результатам социологического опроса, проведенного два месяца назад, 60% респондентов назвали «Сихарули» среди известных им качественных безалкогольных напитков.

«Сихарули» уже реализует 5 видов безалкогольных напитков.

«Геоарабика» — это компания среднего размера, занимающаяся расфасовкой кофе. Ее продукция уже много лет популярна на грузинском рынке, однако за последние два года возросло количество случаев, когда предприятие не обеспечивало качество.

Месяц назад компания забрала из торговой сети большое количество бракованной продукции. Руководство решило переработать продукцию во второй раз и исправить положение.

Из-за невнимательности работников в торговую сеть во второй раз попала необработанная партия некачественного кофе, что вызвало недовольство покупателей и владельцев магазинов. Этим фактом заинтересовалась Государственная санитарная служба и начала исследовать, как некачественный кофе влияет на здоровье потребителя. Производство было остановлено до публикации результатов исследований. Менеджеры считают, что нет ничего страшного, и качество продукции можно улучшить, так как оборудование и ресурсы совершенно новые. Поэтому проблема будет решена за счет привлечения лучших специалистов.

«Принцесса» начала функционировать, открыв один ресторан несколько лет назад. В то время предложение подобных услуг было новинкой для Грузии. Однако появилось много последователей, компания заняла свое место на рынке, а причиной ее успеха менеджер считает лучшую команду поваров. У ресторана никогда не было проблем с качеством сырья, сроками поставок и транспортировки. «Принцесса» расширяет свою сеть параллельно с ростом спроса: каждый год открывается одно новое заведение



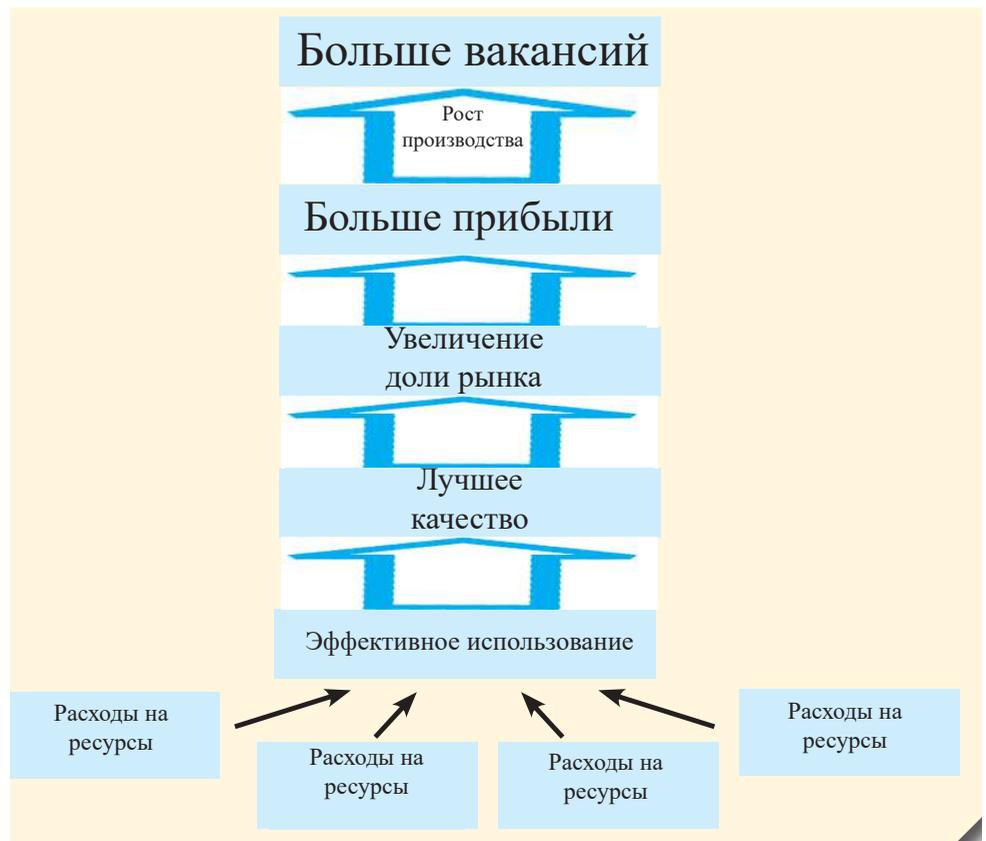
## 16. МОДЕЛИРОВАНИЕ

- в столице или в каком-нибудь региональном центре Грузии.
- Аналитики прогнозируют, что через 3-5 лет темпы роста рынка снизятся в 4-6 раз, а интенсивность конкуренции сохранится или продолжит расти.

### ЗАДАНИЕ

- Согласно схеме 1 обдумайте и запишите в ней историю развития какого-либо конкретного бизнеса (или продукта) и общественные результаты.
- Начните с перечисления необходимых ресурсов, объясните, что значит эффективно использовать их в вашем конкретном бизнесе, избегайте общих фраз!

Схема 1.



### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Распределите нижеприведенные ситуации и ответьте на вопросы:

#### СИТУАЦИЯ 1

Господин Георгий считает, что рынок насыщен однообразной какао-продукцией, поэтому он может воспользоваться благоприятной возможностью и запланировать рискованное предприятие: предложить рынку инновационные продукты - заменители какао, изготовленные из семян различных растений. Георгий начал производство месяц назад. Пробный продукт оказался гораздо ароматнее и вкуснее натурального. Начинаящий предприниматель решил завоевать рынок.

- ▶ Вы действительно считаете реальным осуществить эту цель?
- ▶ В чем секрет успеха каждого предпринимателя?
- ▶ Помогите господину Георгию воплотить его идею в жизнь. Для этого в группах подготовьте такой план действий, в результате поэтапного осуществления которого господин Георгий сможет победить своих конкурентов;
- ▶ Может ли предприниматель заранее определить, насколько качество предлагаемых им товаров или услуг обеспечивает конкурентоспособность продукта?
- ▶ Каким образом нужно действовать бизнесу, чтобы продлить свое присутствие на рынке?
- ▶ После презентации плана дайте рекомендации (минимум 3 рекомендации) господину Георгию, в каком случае ему будет легче победить конкурентов.

#### СИТУАЦИЯ 2

Представьте, что ваша компания (выберите название) продает школьные портфели. В начале учебного года все ученики купили портфели. И у вас осталось много нереализованного товара.

- ▶ Задумывались ли вы о том, какие методы вы бы использовали для продажи портфелей в своем районе?
- ▶ Какой фактор способствует долгосрочности продукта на рынке?
- ▶ Составьте план действий компании и подготовьте презентацию.
- ▶ Помните, что на презентацию группы имеют 5 минут.

## 17. КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОК

Фирмы конкурируют друг с другом за утверждение на рынке. Товары, один лучше другого, находятся в такой активной конкуренции, что потребителю трудно сделать выбор.

В борьбе с конкурентами побеждает компания, имеющая:

- ▶ Низкие цены;
- ▶ Качественную продукцию;
- ▶ Ориентацию на внедрение инноваций;
- ▶ Эффективную рекламу.



Возможность устанавливать низкие цены имеют только те предприятия, которые получают ресурсы дешевле, чем их конкуренты, и производство продукции им также обходится дешевле. Поэтому производственные ресурсы – квалифицированная рабочая сила, месторождения дешевого сырья, техника, новые технологии – являются предметом конкуренции между фирмами. Цены на товары и услуги, поставляемые на рынок, постоянно меняются в зависимости от того, какая фирма

раньше обнаружит более дешевый источник ресурсов.

На пути к успеху бизнесменам приходится преодолевать множество препятствий. Чтобы решить проблемы, специалисты дают им следующие советы:

Своевременно и точно  
реагировать на запросы  
клиентов

Снизить издержки  
производства  
(себестоимость)

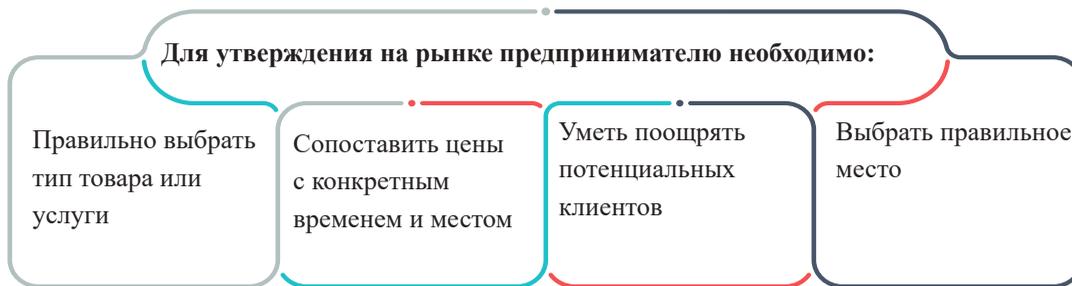
Улучшить  
качество  
продукции

Позаботиться об  
эффективной рекламе

Успех



Начинающему бизнесмену всегда следует помнить, что богатство приходит к тому, кто умеет завоевать, а затем и поддерживать доверие клиента. В стабильной экономической среде, если фирма сохраняет симпатии потребителей, ее существование на рынке не находится под угрозой.



Политику заинтересованности клиентов в товарах и услугах, то есть стимулирование продаж, предприниматели называют политикой **стимулирования** клиентов.

Какая из конкурирующих фирм на реальном рынке превосходит других, часто определяется тем, насколько эффективно она стимулирует потребителя. Большинство предприятий тратят большие суммы денег на меры по удержанию клиентов. Чтобы завоевать популярность, они организуют благотворительные акции, устанавливают призы в различных конкурсах, участвуют в телепередачах, спонсируют фестивали, важные делегации, фильмы, телерадиопередачи.



**Стимулирование** – совокупность методов, которые компании используют для выхода на свои целевые рынки и широкую общественность.

#### **Стимулирование продаж (продвижение):**

- ▶ Информировать потребителя о продукте;
- ▶ Убедить потребителя в том, что этот продукт для него незаменим;
- ▶ Напоминать клиенту о компании и продукте.

#### **Основные составляющие стимулирования сбыта:**

- ▶ Личные продажи;
- ▶ Реклама;
- ▶ Связь с общественностью.

Конкуренция на рынке зачастую настолько жесткая, что взаимная атака фирм напоминает настоящую битву, с той лишь разницей, что это взаимное противостояние полезно для широкой публики. Это остается незамеченным пользователем. Зачастую даже компания-«объект атаки» настолько поздно узнает, какие проблемы создали конкуренты, что исправить ситуацию становится невозможно. Чаще всего вновь созданные фирмы не выдерживают конкуренции и уходят с рынка.

В случае, если компания испытывает трудности с выходом на рынок, не может самостоятельно справиться с конкуренцией, желает расширить ассортимент выпускаемой продукции, испытывает трудности с преодолением финансовых проблем, владельцы компании вынуждены принять решение о слиянии с другой компанией.



Во многих случаях одно предприятие покупает другое для расширения своего бизнеса. Приобретаемая фирма либо распадается, либо остается неотъемлемой частью приобретающей фирмы. Бывают также случаи, когда конкурирующие фирмы покупаются с целью их ликвидации. Эти процессы называются **слиянием** фирм.

Предприниматели постоянно изучают и анализируют сильные и слабые стороны своих конкурентов, чтобы избежать неожиданных ударов с их стороны и победить противника, направив атаку на слабое место.

## ОБСУДИТЕ

- ▶ Какой это тип слияния?

Компания «Филип Моррис» известна как крупнейшая табачная компания в мире, которая уже десять лет занимается производством высококачественного фильтровального табака. Ведущие менеджеры компании посчитали, что спрос на табак в США резко снизится в ближайшие шесть-семь лет, поэтому компания купила две крупнейшие корпорации: «Дженерал Форд» и «Крафт» и стала одним из крупнейших производителей продуктов питания.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

### Как выйти на рынок?

Разделитесь в группы по пять человек, выберите бизнес, который вас интересует. Определите целевой рынок. Ваша задача – укрепиться на этом рынке. Для этого вам потребуется собрать информацию о конкурентах. Необходимо выяснить:

- ▶ Какие фирмы лидируют на этом рынке?
- ▶ Каковы сильные и слабые стороны продуктов и услуг конкурентов?
- ▶ Насколько эффективны формы товарного предложения для покупателя?
- ▶ Какие у них упущения? В какой части у них эти упущения: в производстве, доставке или еще в чем-то?
- ▶ Подумайте, как вы можете заполнить эти упущения;
- ▶ Подготовьте презентацию. Каждой группе на презентацию дается 5 минут.



### ЭТО ИНТЕРЕСНО

#### Известные конкуренты:

- ▶ Недавно вышедшая на рынок компания «Фуджи» использовала стратегию ценовых уступок для атаки на главного конкурента – компанию «Кодак». Фотобумага практически такого же качества продавалась на 10% дешевле. Компания «Кодак» отказалась снижать цены, из-за чего потеряла значительную долю рынка.
- ▶ Компания «Мерседес» решила атаковать сильную сторону «Кадиллака» качественным и дорогим автомобилем. Она предложила покупателям новые престижные товары – более качественные и дорогие автомобили, тем самым «отняв» у «Кадиллака» значительную часть европейского и американского рынка.
- ▶ Фирма-производитель зубных паст «Колгейт» разработала интересную стратегию преодоления жесткой конкуренции: она тратила вдвое больше, чем лидер отрасли — «Крест» на интенсивную рекламу и предлагала покупателям относительно некачественный товар по низкой цене. Поскольку низкая цена была важна для большого количества потребителей, компания «Колгейт» быстро завоевала место на рынке, а затем качество начало улучшаться, хотя интенсивность рекламы не сокращалась. В ответ компания «Крест» также увеличила средства, выделяемые на рекламу, максимально снизила цены, но не смогла сравниться с интенсивностью рекламы конкурента и не смогла вернуть потерянных клиентов, поэтому она перестала тратить большие суммы денег на рекламу и по сей день работает только для постоянных клиентов, которые уверены в высоком качестве ее продукции.
- ▶ Бизнесмены, ориентированные на прибыль, не забывают принципы этики. Например, в 1982 году в городе Чикаго в США несколько человек умерли в результате приема «Тайленола» – обезболивающего препарата, приобретенного в аптеках. Этот препарат произвела медицинская транснациональная компания «Джонсон энд Джонсон».

Расследование выявило, что лекарство было намеренно отравлено, и показало, что мы имеем дело с единичным случаем порчи продукции виновником, а компания «Джонсон энд Джонсон» ни в чем не виновата и не могла считаться ответственной. Кроме того, компания

«Джонсон энд Джонсон» сняла с продажи этот товар стоимостью 100 миллионов долларов США, хотя правоохранные органы этого не требовали.

После изъятия продукции прибыль «Джонсон энд Джонсон» сократилась, поскольку большая часть этой суммы была поглощена крупномасштабными затратами на снятие с продажи и утилизацию продукции.

В средствах массовой информации ежедневно сообщалось, что покупатель больше никогда не купит этот товар и предприятию грозит закрытие. Однако прогноз не оправдался: население одобрило поведение, продиктованное чувством ответственности компании. Поскольку компания поставила интересы своих клиентов выше получения собственной прибыли, потребители снова стали покупать продукт, что позволило «Тайленолу» за короткий период времени вернуться на лидирующие позиции на высококонкурентном рынке обезболивающих препаратов.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- Создайте группы и, учитывая аспекты конкуренции на рынке, разработайте критерии, которые вы должны иметь в виду при планировании бизнеса, который выдержит конкуренцию.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Защита конкуренции: <https://bit.ly/3HQKsL1>
- ▶ Монополия в условиях свободного рынка: <https://bit.ly/3kTo2Qk>



## 18. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

### ОБСУДИТЕ

Изучите нижеприведенную ситуацию и ответьте на вопросы:

- ▶ Какие основные этапы можно выделить в процессе формирования деловой организации?
- ▶ Что такое бизнес-план и почему он необходим для начала нового бизнеса?
- ▶ Кому и для какой цели нужна информация, представленная в бизнес-плане?
- ▶ Придумайте четыре вопроса, которые помогут компании описать себя;
- ▶ Выберите любую форму производства и определите примерные затраты за месяц;
- ▶ На какие вопросы нужно знать ответ, чтобы точно определить бюджет на один месяц?
- ▶ Можно ли спрогнозировать успех бизнеса, если у нас нет информации о предполагаемом доходе?
- ▶ На основе обсуждения конкретной предпринимательской деятельности перечислите факторы увеличения прибыли и снижения затрат;
- ▶ Какова роль предпринимателя в экономическом и социальном развитии страны?
- ▶ Отвечает ли предприниматель за судьбу людей, которых он нанимает? Обоснуйте ответ.

### СИТУАЦИЯ 1

У двух подруг — Нано и Мэгги — есть бизнес-идея открыть предприятие по производству одежды из вторичного сырья с собственным магазином. Они надеются сначала вести бизнес самостоятельно, а в случае успеха расширить предприятие и нанять дополнительный персонал. Стартовая сумма у них есть, но ее недостаточно; они надеялись на грант, но их бизнес-план отклонили, сказали, что он неполный - в нем ничего не сказано о важных вопросах.

## Планирование бизнеса

Люди, желающие начать бизнес, часто имеют большие мечты: собственная идея им кажется уникальной, они хотят добиться успеха сразу и заработать много денег. Все заканчивается тем, что они ставят перед собой такие цели, которых неспособны достичь или их достижение вообще невозможно.

Умение быть предпринимателем – это не только вовремя увидеть благоприятную возможность, но и целенаправленно, своевременно и правильно на нее отреагировать.

Для начала бизнеса недостаточно наличие только интересной идеи. Перед началом деятельности требуется много информации, сырья, капитала, труда и времени. Прежде чем начать дело, следует определить необходимые действия, их последовательность и разработать способы их выполнения. Именно в этом и заключается **бизнес-план – что нужно сделать, как это сделать и когда, для какого заказчика должен быть создан продукт**. Если все это не определить заранее, Вы можете потратить много денег, но результат будет плачевным. Предприниматель может думать об организации бизнеса только в том случае, если заранее выполненные финансовые расчеты по плану гарантируют получение прибыли. **Путь от идеи к организации бизнеса лежит через бизнес-**



**план.** Если этот путь будет успешно пройден, идея превратится в бизнес-предложение, в противном случае она так и останется мечтой.

Создание деловой организации происходит на основе тщательного планирования.

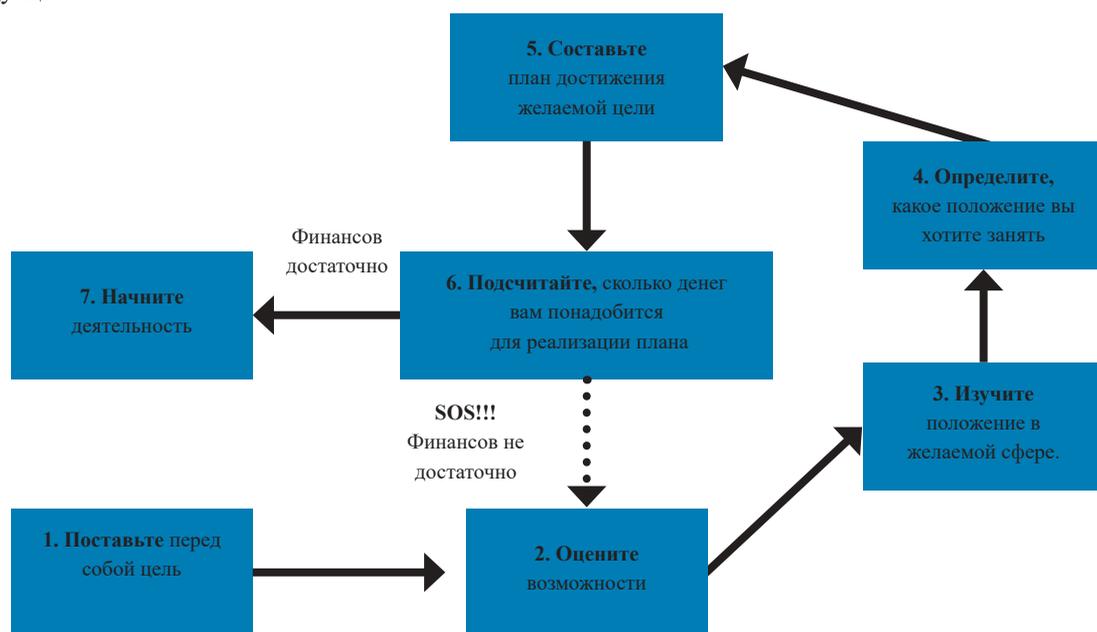
Планирование позволяет компании превратить свои цели в действия или показать автору несостоятельность его идеи.



**Маркетинг** – процесс разработки концепции продукта и клиента, ценообразования, стимулирования клиентов, планирования и осуществления распределения продукции.

**Бизнес-план** – это программа успеха фирмы. Планирование помогает предпринимателю детально понять альтернативные способы действий и осмыслить затраты и выгоды каждой альтернативы. Получить кредит у инвестора или банка проще на основании интересного и обоснованного бизнес-плана.

План должен включать цели, поставленные перед предприятием на краткосрочную и долгосрочную перспективу, описание продуктов или услуг, которые оно предлагает клиентам, основную деятельность и принципы ее управления, маркетинговую сторону, рыночные возможности и ожидаемые условия конкуренции, ресурсы и средства, необходимые для достижения целей.



**Написание бизнес-плана – первый и самый важный этап в открытии бизнеса.**

**План выполняет три основные функции:**

**1. Руководство по ведению бизнеса.**

Помогает вести деятельность последовательно и эффективно;

**2. Средство оценки.**

Позволяет предпринимателю оценить фактические результаты, полученные от бизнеса в течение определенного периода времени;

**3. Лучший способ привлечения средств.**

Инвестор или банк выдает кредит только на основании интересного и обоснованного бизнес-плана.

## Давайте поиграем в «Совет директоров».

### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

(создайте группы по четыре-пять человек)

Каждой группе поручено создать компанию: дать ей название, продумать сферу деятельности и основной продукт компании.

Вы представляете совет директоров вновь созданной компании. **Цель первой встречи – это планирование дальнейшей деятельности компании.** Каждой группе будет предоставлен один набор карточек. На карточках написаны вопросы, ответы на которые необходимы для открытия бизнеса.

**Задание:** рассортируйте карточки на бумаге по определенным категориям, сгруппируйте их и назовите каждую категорию. Перенумеруйте карточки на бумаге в том порядке, в котором эти вопросы должны быть решены в ходе реализации вашей бизнес-идеи. На карточках приведены вопросы, которые возникнут при планировании и осуществлении какой-либо деятельности. Прикрепите перенумерованные карточки на доске по порядку. Каждая компания должна обосновать логику выбранной ею последовательности действий.

**Предупреждение:** группа обязана использовать **все карточки.**

Время работы совета директоров – 20 минут, время выступления – 5 минут.

Затем выберите экспертную комиссию, которая объективно оценит обоснованность представленных бизнес-планов (последовательность карточек). А «компании» могут проверить правильность экспертной оценки по схеме, представленной ниже.

- ▶ Каким образом будут учитываться принципы устойчивого развития в нашей деятельности?
- ▶ Насколько пригодна для вторичной переработки упаковка продукта?
- ▶ Каким образом будет учитываться минимизация отходов и безопасность для окружающей среды?

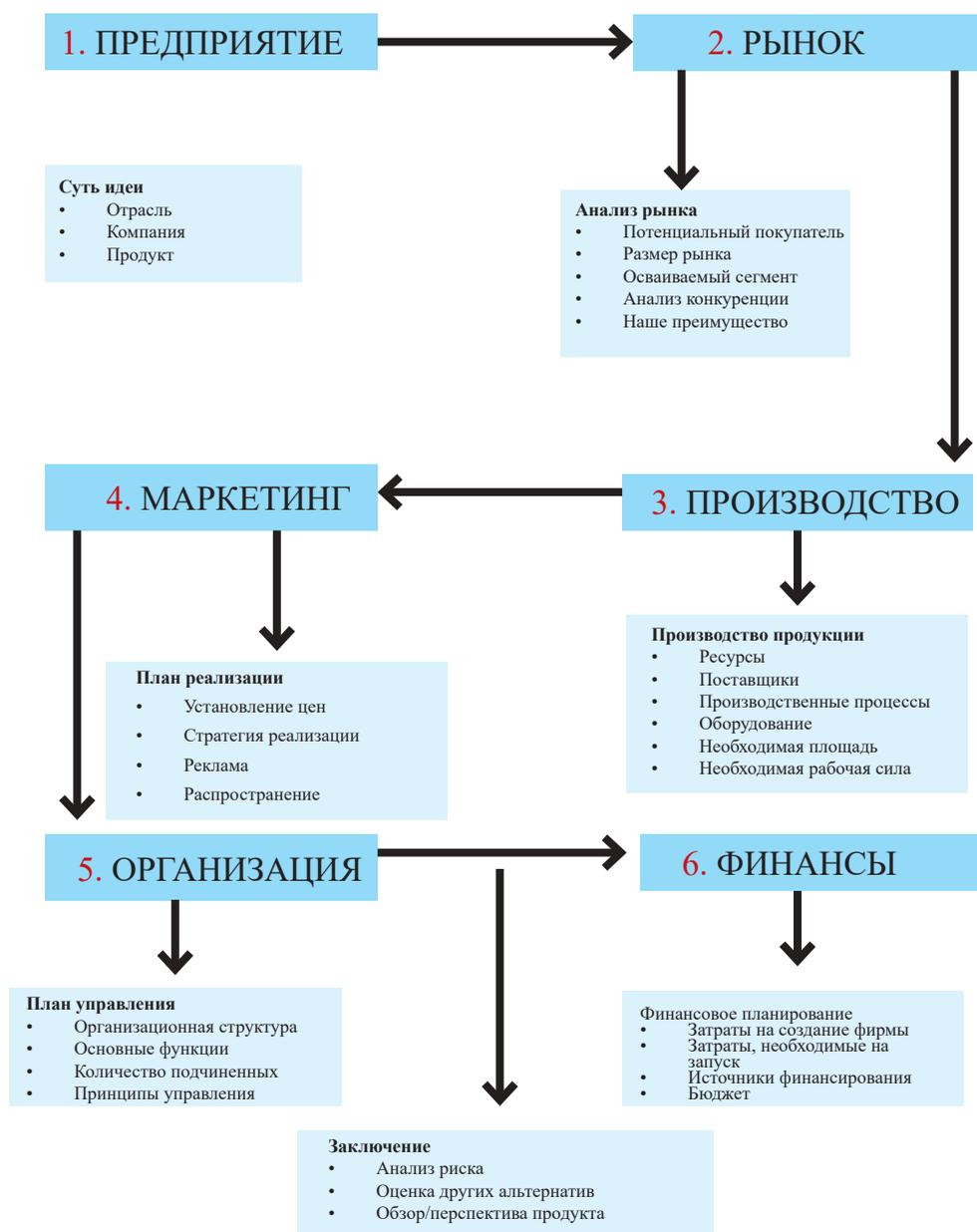


### Карточки

Какие необходимые работы нужно выполнить?	В каком бизнесе (отрасли) мы работаем?	Стоит ли нам покупать машину?	Какой имидж мы хотим создать?
Каков наш продукт, услуга?	Какое оборудование нам понадобится?	Кто наши клиенты?	Какая сумма нам понадобится?
Где лучше всего размещать рекламу?	Каков наш рынок?	Какой основной район реализации?	Сколько у нас маркетинговых потребностей?
Какие альтернативы у нас есть для организации предприятия?	Каковы сильные и слабые стороны наших конкурентов?	Какие цены устанавливают конкуренты?	Какими конкурентными преимуществами мы обладаем на выбранном рынке?
Сколько работников нам нужно?	Какими финансовыми ресурсами мы будем располагать на ближайшие шесть месяцев?	Какова будет прибыль компании через год?	В каком банке условия кредита лучше?
Каким финансовым капиталом мы располагаем в настоящее время?	Какими финансовыми ресурсами мы будем располагать в ближайшие шесть месяцев?	Какова будет прибыль компании через год?	В каком банке наилучшие условия кредита?
Какой опыт у нас есть?	Как добиться успеха?	Какова будет интенсивность рекламы?	Давайте выясним, какие законы действуют?
Какова технология получения продукта?	Какая система управления будет эффективной?	С какими рисками мы столкнемся? Как мы застрахуемся?	Как мы осуществим реализацию продукта?

Бизнес-план – это важный документ, поэтому его готовят в печатном виде.

- ▶ Заглавный лист бизнес-плана называется **титульным** листом, на нем пишут название и адрес компании. На следующей странице будут **данные о компании, владельца, общая стоимость бизнес-плана, распределение долей**.
- ▶ Следующая страница — **содержание бизнес-плана**. А после этого уже прикрепляется сам план.
- ▶ Бизнес-план должен обязательно включать годовой **бюджет – план примерных ежемесячных финансовых расходов и доходов**, который следует записать по итогам первых двенадцати месяцев.
- ▶ **Расходная часть месячного бюджета включает в себя все предполагаемые расходы, в том числе:** стоимость рекламы, упаковки, заработную плату, прочие расходы, непредвиденные расходы.



**ПОМНИТЕ**

После окончания школы, когда вы решите заняться настоящим бизнесом, не забывайте, что реализация любой идеи связана с большим риском. Помните данные здесь советы:

▶ **Будьте осторожны при разработке бизнес-целей;**

**Прежде всего определите свое место на рынке;**

Сосредоточьтесь на той области, в которой вы особенно сильны и в которой другие, даже крупные корпорации, не смогут с вами конкурировать.

▶ **Делайте только то, что у вас получается лучше всего:**

Подумайте хорошенько, прежде чем решите выйти на большую арену. Поскольку делать все сразу не получится, сосредоточьтесь на том, что у вас получается лучше всего, начните бизнес в той сфере, в которой вы лучше всего разбираетесь.

▶ **Уточните свои цели:**

Масштабные и многолетние планы определяют лишь общее направление. Лучше ставить конкретные цели на год, детально прорабатывать действия и каждый месяц контролировать их выполнение. Таким образом, вы всегда будете знать, в каком состоянии находится ваш бизнес, как идут дела.

▶ **Критично относиться к идее;**

Если в процессе бизнес-планирования исследование рынка покажет, что идея не подходит, вы будете разочарованы, но отказавшись от этой идеи, вы избежите многих проблем в будущем.

**ЭТО ИНТЕРЕСНО**

До 80-х годов XX века компьютер был настолько большим, что занимал всю комнату и позволить себе его могли только финансово сильные организации. В 1976 году Стивену Джобсу пришла в голову смелая бизнес-идея: он решил превратить компьютер в простое в использовании, дешевое и удобное в домашних условиях устройство, которое нужно всем. Вместе с электриком Стивеном Возняком он основал компанию «Эпл компьютер» и начал реализовывать такую идею, которая в то время считалась чудом. Джобс был готов к самоотверженной работе и добился успеха.

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Как составить бизнес-план: <https://bit.ly/3S0kiJu>
- ▶ 10 успешных бизнесов, которые начинались в маленьком гараже: <https://bit.ly/3XqOrT9>
- ▶ Нужен ли бизнес-план для получения кредита? <https://bit.ly/3H5WR-wU>
- ▶ Что такое бизнес-план и какую информацию должен содержать документ: <https://bit.ly/3DXFWbd>
- ▶ Чему нас не учат в школе: зачем нам нужны богатые люди? <https://bit.ly/3YhuT4Z>
- ▶ Идеи на миллион: <https://bit.ly/3jVevIv>
- ▶ Как начать бизнес??? Все, что Вам нужно знать! <https://bit.ly/3XqE-BAR>
- ▶ Как написать бизнес-план: <https://bit.ly/40MMKSV>
- ▶ Что такое НАССР? <https://bit.ly/3IkhrM>



## 19. ИЗУЧИМ РЫНОК

### ОБСУДИТЕ

- ▶ Как вы понимаете исследование рынка?
- ▶ Какой информацией должен обладать предприниматель, чтобы иметь право смело заявить: «Я знаю этот рынок»?
- ▶ Почему успешное кафе не перестает предлагать инновации и нести дополнительные затраты, если знает, что конкуренты очень быстро скопируют это нововведение?
- ▶ Как инновационным компаниям удастся придумывать и предлагать инновации, которые нравятся клиентам?
- ▶ Почему не все компании стараются быть новаторами сами?

### СИТУАЦИЯ 1

В Тбилиси много кафе с похожим меню и ценами. Они конкурируют друг с другом за счет местоположения, комфорта, сервиса и рекламы. Чем больше клиентов они привлекут, тем большую долю рынка они приобретут.

Часто случается, что инновации, привнесенные одним кафе: сервис, продукт, детали интерьера очень быстро распространяются в других кафе. Автору нововведений приходится снова и снова придумывать интересные предложения, чтобы сохранить лидерство.

Позиции на рынке укрепляет компания, которая быстро реагирует на запросы клиента и предлагает ему новшества. Поэтому для планирования и развития бизнеса большое значение имеет изучение потребительского спроса.

Перед разработкой бизнес-плана желательно провести предварительное исследование по некоторым вопросам:

- ▶ Хотят ли люди покупать предлагаемые товары или услуги?
- ▶ Кто конкретно будет заказчиком: состав по возрасту и полу, профессия, уровень образования, вкус, доход, приоритеты?
- ▶ Какие у нас конкуренты?
- ▶ Какие здания и оборудование необходимы?
- ▶ Сколько денег (капитала) необходимо для приобретения зданий и оборудования?

- ▶ Где можно недорого купить оборудование или ресурсы? Где конкуренты их покупают?
- ▶ Почему покупателям нравится продукция конкурентов? Что не нравится? Какие цены у конкурентов и другое?

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

Назовите сферу бизнеса, в которой вы хотели бы начать как индивидуальный предприниматель и которая не требует большого финансирования. Из идей выберите три, которые вам известны лучше всего. Разделитесь на 3 группы. Каждая группа должна исследовать по одному рынку.

Определите все признаки, характерные для бизнеса:

- ▶ Количество предприятий в отрасли;
- ▶ Виды товаров;
- ▶ Легкость входа в отрасль, конкуренты;
- ▶ В какой среде вам придется функционировать;
- ▶ Уровень расходов;
- ▶ Цена товара (услуги);
- ▶ Стратегия становления рынка;
- ▶ Насколько быстро после открытия бизнеса вы добьетесь успеха?
- ▶ Примерный бюджет на открытие бизнеса.

Подготовьте презентацию аргументов,

- а) Почему выгодно начать эту деятельность?
- б) Почему не стоит начинать эту деятельность?

**Путем открытого голосования в классе определите, какой из представленных видов бизнеса выгоднее начать.**

Вы наверняка поняли, что вывод, полученный в этом упражнении, является поверхностным, возможно, он очень далек от реальности, потому что реальных исследований вы не проводили, вы лишь сделали выводы, основываясь на интуиции и опыте.

Для планирования и развития бизнеса желательно заранее изучить некоторые вопросы или провести исследования.



Поиск ответов на эти и подобные вопросы и есть **исследование рынка**.

Исследование рынка означает получение и анализ новой информации.

Как известно, стимулом фирм является получение прибыли, что возможно только за счет производства тех товаров и услуг, на которые высок спрос. Чтобы фирмы могли производить товары и услуги, они должны приобретать ресурсы. Ресурсы (как человеческие, так и материальные) очень дороги, поэтому владельцы бизнеса стараются максимально сократить потери, оценить все альтернативы и максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Альтернативы оцениваются на основе данных, полученных в результате исследований.

Чтобы получить запланированную прибыль, необходимо провести исследование.

Предприниматель должен в первую очередь изучить рынок, а потом думать, как «переманить» клиентов от конкурентов.

В результате исследования поле обзора рынка расширяется. Углубляются знания о клиенте, его пожеланиях, доходах, платежеспособности.

Грамотно проведенное исследование позволяет предпринимателю

узнать о конкурентах, причинах удовлетворенности и недовольства пользователей, спрогнозировать риски, выбрать гибкую стратегию выхода на рынок.

Предприниматель может получать информацию разными способами: задавая пользователю вопросы по интересующим темам, посредством заранее подготовленных распечатанных вопросников, путем обработки существующих документов и статистических данных, с помощью проведения эксперимента и непосредственного наблюдения за процессами.



Сегмент рынка можно выбрать:

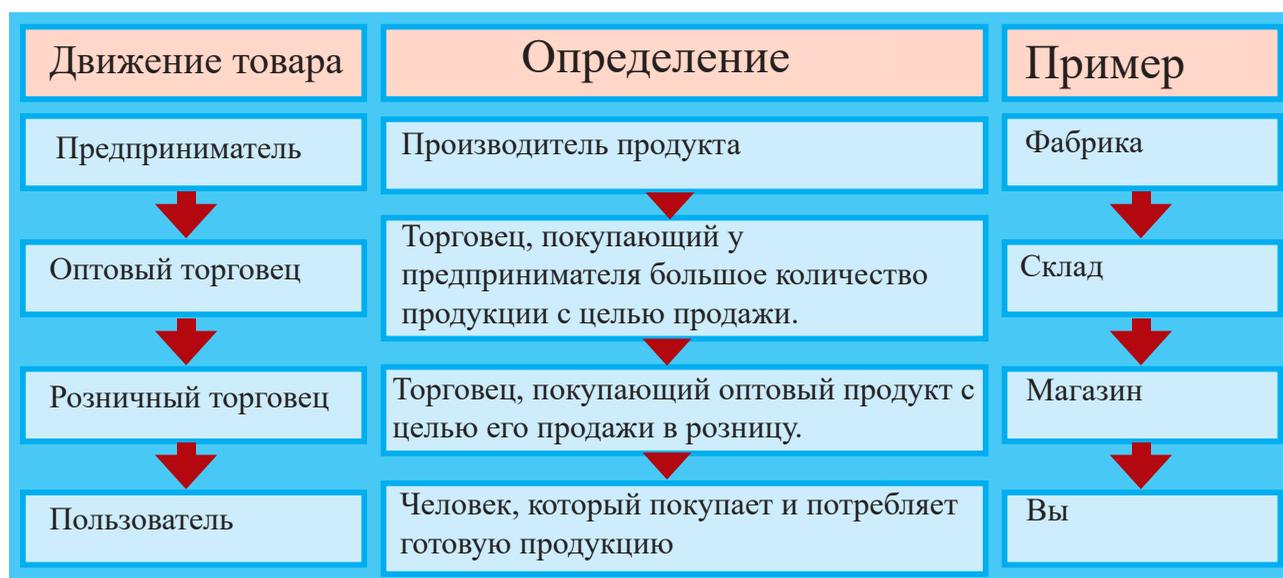
- ▶ **По территориальному или географическому признаку** – потенциальные покупатели в разных местах (регионах мира, странах, регионах страны, городах, кварталах) часто имеют разные потребности и вкусы. Если все это играет важную роль в выборе продукта, то географическая сегментация имеет смысл.
- ▶ **По типам пользователей** – пользователи делятся на категории по роду деятельности (бизнесмены, туристы, ученики и т.д.).
- ▶ **По поведению** – потребитель делится по объему (кто-то покупает больше товаров, кто-то меньше) или частоте пользования, по ориентации на цены, по специфическим вкусам, по реакции на характеристики товара.
- ▶ **Поведенческая сегментация** - с ней мы имеем дело, когда исследуем, какую торговую марку предпочитает пользователь, какие радио- и телепрограммы ему нравятся, что он читает чаще (журналы, газеты, художественную или специальную литературу), в среднем сколько часов в день он смотрит телевизор или сколько времени он тратит на



**Целевой рынок** – определенная группа пользователей, на которую ориентирована компания при продаже своих товаров и услуг.

чтение книг, какая часть дня отведена для чтения и другие.

- ▶ **Исследование продукции подразумевает производство ее пробной партии.** Необходимость исследования обусловлена еще и тем, что зачастую предприниматель не имеет прямого контакта с заказчиком. Товары, которые производятся серийно (в больших количествах), прежде чем попасть к пользователю, проходят долгий путь.



Чтобы удовлетворить потребности пользователей, менеджеры по маркетингу разрабатывают структуру или комплекс маркетинга.

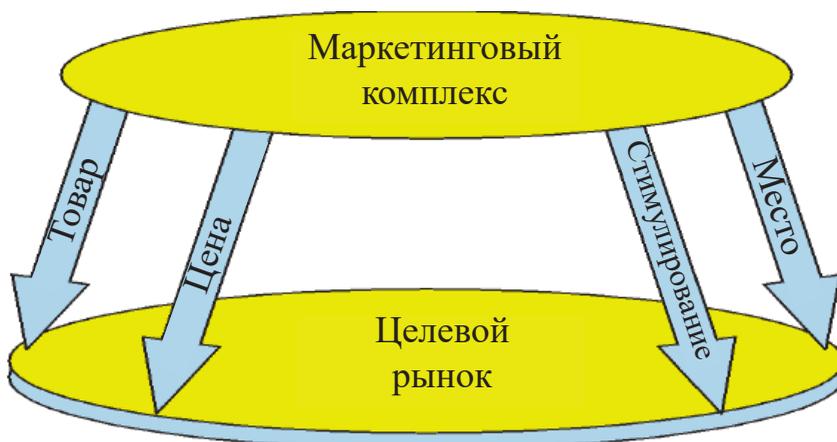
**Элементами комплекса маркетинга являются:**

- ▶ Товар, идея или услуга (product);
- ▶ Цена (price);
- ▶ Место (place);
- ▶ Стимулирование (promotion).

Менеджеры по маркетингу создают особую «смесь» этих компонентов, известную как «**4P**» маркетинга, происходящую от сочетания начальных букв английских названий.

Бизнес-планирование фактически начинается с маркетинговой работы.

**Выбор и исследование целевого рынка – это область маркетинга.**

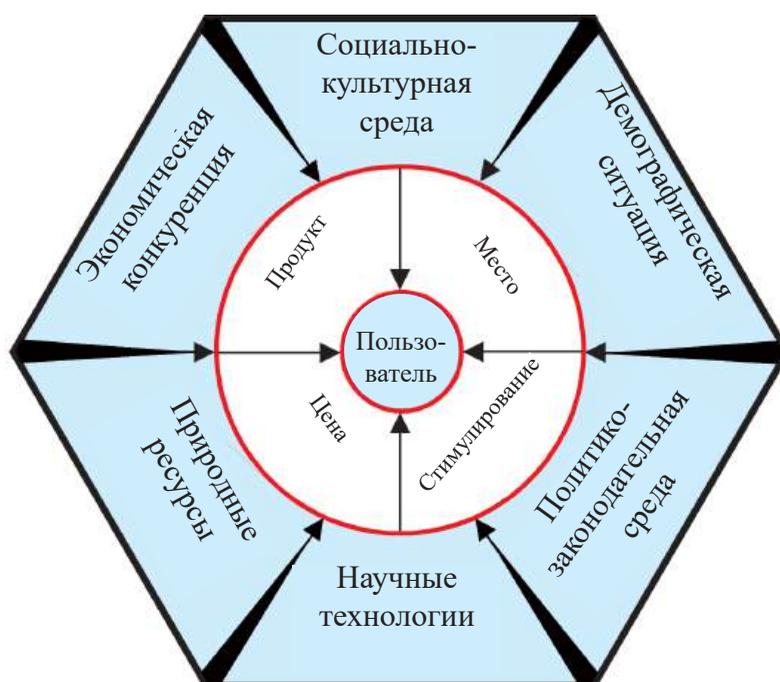


Чтобы удовлетворить запросы клиентов, менеджеры по маркетингу разрабатывают структуру или комплекс маркетинга.

Маркетинговые исследования – это непрерывный процесс. Предприниматель всегда должен знать, чего хочет пользователь (какие товары, какие услуги), какая цена для него выгодна, какой способ сбыта лучше всего, какая форма или какое место продажи более эффективны, на какие методы стимулирования (заинтересованность товаром) реагирует покупатель, какой показатель визуальной привлекательности или упаковки товара является эффективным?

Поведение потребителей и комплекс маркетинга тесно связаны между собой. Первое определяет второе, а второе влияет на первое. Оба они формируются под воздействием сил окружающей среды — социальных, культурных, экономических, политических, демографических и других факторов страны или региона.

### МАРКЕТИНГОВЫЙ КОМПЛЕКС



## ЭТО ИНТЕРЕСНО

**Форд Мотор Компани**

Несмотря на успех FORD Motor Company (производитель автомобилей и автозапчастей), компания не прекратила исследования рынка. Она постоянно изучала привычки покупателей новых автомобилей, изменение их пожеланий, исследовала уровень удовлетворенности пользователей покупкой. Также проводились исследования по изучению процессов покупки и потенциального потребления.

В 1986 году чистая прибыль компании составила 2,5 миллиарда долларов США.

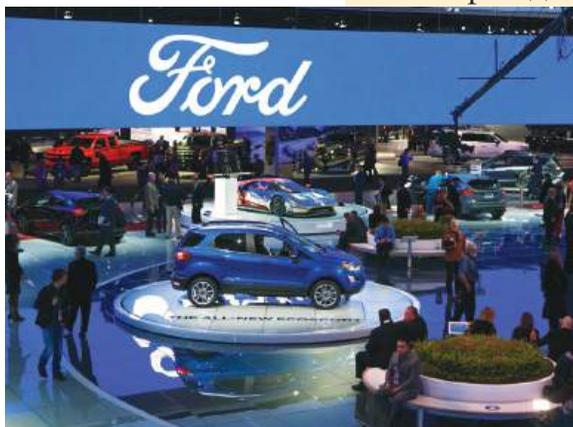
В 2006 году - почти в 2 раза больше. Именно постоянное изучение и учет пожеланий потребителей определяет стабильный успех этой компании.

Уже более века компания, основанная в 1903 году, занимается проектированием, производством и продажей легковых и грузовых автомобилей, двигателей, запчастей на пяти континентах.

Именно исследования показали компании, насколько важен для современного автовладельца малый литраж, надежность автомобиля и срок гарантии.

Несмотря на то, что компания FORD всегда гарантировала качество, она, учитывая пожелания клиентов, разработала новые проекты для микро- и малолитражных автомобилей, усовершенствовала стиль фасада и салона автомобиля, салон стал таким же

уютным и комфортным, как в машинах класса люкс. Кроме того, заказчику предлагались различные варианты автомобиля и бесплатное обслуживание двигателя. Спрос на автомобили Ford продолжает расти. Доходы компании увеличиваются. «Наше качество соответствует пожеланиям клиента», - говорят менеджеры компании.



Источник: <http://mony.cnn.com./magazines/fortune/>

## ОБСУДИТЕ

- ▶ Опишите свою семью как пользователя;
- ▶ Охарактеризуйте своего друга как пользователя;
- ▶ Какой вы пользователь? Например, сколько существует источников для приобретения необходимых вам товаров? Как часто вы покупаете одежду?
- ▶ Что для вас важно при покупке одежды? (Выберите три наиболее важных):
  - а) цвет;
  - б) удобство;
  - в) прочность;
  - г) ткань;
  - д) цена;
  - е) уникальность;
  - ж) марка, аксессуары;
  - з) бренд;
  - и) мода;
  - к) долгосрочность использования;
  - л) популярность среди сверстников;
- ▶ Какими характеристиками должен обладать товар (одежда, обувь, аксессуары...), чтобы заинтересовать ваших сверстников как потребителей?



### РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- Ознакомьтесь с ситуацией и обсудите ее, основываясь на следующих вопросах:
  - ▶ Какие вопросы вы зададите другу, прежде чем согласиться одолжить ему денег?
  - ▶ В каком случае вы согласитесь одолжить деньги?
  - ▶ Какие условия вы будете предъявлять заемщику?
  - ▶ В случае отказа дать в займы, что бы вы посоветовали своему другу, где ему искать дополнительный источник финансирования?
  - ▶ После выполнения задания ознакомьте одноклассников с работой группы и отметьте похожие ответы в работах разных групп.
  - ▶ Возникнут ли у сотрудников банка такие же или похожие вопросы, если ваш друг захочет взять кредит в банке?

#### СИТУАЦИЯ 1

Ваш друг собирается открыть собственный бизнес. Однажды он пришел и сказал вам, что у него нет средств на покупку станка, и попросил дать в займы 1000 лари из сбережений, полученных вами в подарок на день рождения и праздники.

Это правда, что большинство людей начинают работать в сфере бизнеса, чтобы заработать деньги, но начать бизнес без существенных средств практически невозможно.

Полный и грамотно составленный бизнес-план четко показывает, сколько денег необходимо для реализации идеи, для чего нужны эти средства, когда и сколько денег понадобится. Если предприятие получает средства для своих целей из средств, полученных в результате реализации продукции и услуг, говорят, что предпринимательская деятельность финансируется за счет собственных средств; но для построения успешного бизнеса этого недостаточно, особенно в начале деятельности, поэтому необходимо привлекать внешние средства.

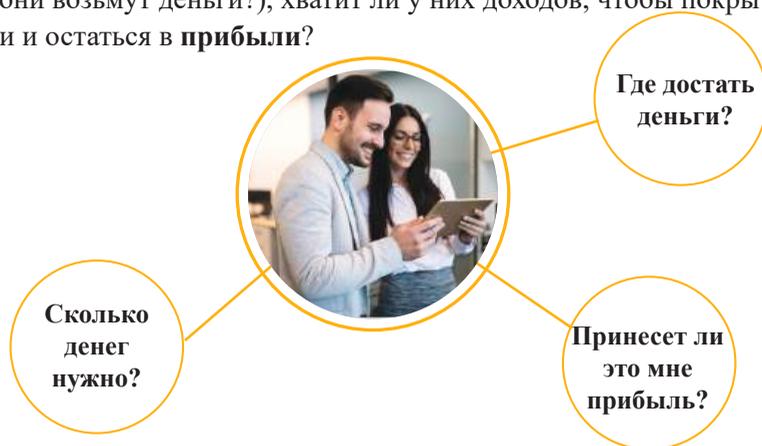
Большая часть существующих или привлеченных средств используется для покупки или инвестирования капитальных ресурсов, необходимых для создания или расширения предприятия. Не менее важны закупка ресурсов, необходимых для производства, и создание запасов.



**Инвестиции** – приобретение капитальных ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг.

Инвестирование может выражаться владением акций корпорации, недвижимостью или заводами и оборудованием. Приобретение капитальных ресурсов и деятельность предприятия требуют денег или других видов средств, т.е. финансовой поддержки.

Желающих начать бизнес много, у них есть интересные идеи, но получить необходимые средства сложно. А некоторые боятся рисковать, поэтому, прежде чем начать бизнес, люди оценивают все альтернативы. По каждой идее их волнуют три основных вопроса: **сколько** денег понадобится для реализации идеи, **каким образом** они мобилизуют необходимые средства (где они возьмут деньги?), хватит ли у них доходов, чтобы покрыть свои долги и остаться в **прибыли**?



Предприятия часто финансируют инвестиции в новые капитальные ресурсы с помощью долгосрочных займов. **Облигации** являются формой долгосрочного займа.

Учреждения продают облигации, чтобы получить денежные средства, необходимые для инвестиций. Покупатели облигаций становятся кредиторами или заимодавцами предприятия. Они получают фиксированную прибыль (проценты) каждый год, исходя из уплаченной суммы, а после истечения срока – всю сумму.

Корпорации начинают продавать облигации, когда фирме необходимо мобилизовать капитал для приобретения новых технологий, расширения производственных операций, присоединения к другим корпорациям или финансирования слияний.



**Облигация** – это долговая ценная бумага. Облигации выпускаются и продаются юридическими лицами (правительством, банками, компаниями и т. д.) для получения займа.



Малый и средний бизнес чаще всего финансируется за счет краткосрочных займов.

### Существуют различные виды краткосрочных займов:

#### Коммерческий кредит

Покупка ресурсов или товаров в кредит или с последующей оплатой.

#### Займы, полученные от других компаний или частных лиц.

#### Займы, взятые в финансовом учреждении

Займы от банков, финансовых компаний.

#### Получение финансирования от новых владельцев

Предприятие может быть профинансировано за счет выпуска акций. Акция является синонимом «владения». Продажа акций является еще одним источником краткосрочного кредита.

**Создание или расширение малого предприятия не требует больших инвестиций. Источником финансирования могут быть:**

Личные сбережения

Семья и друзья

Учреждение товарищества

Продажа акций

Заем, взятый в коммерческом банке

Доход от продажи или сдачи в аренду недвижимости



## Что означает финансовая устойчивость предприятия?

Финансовая устойчивость предприятия означает, что предприятие может::

- ▶ оплатить все текущие долги и налоги;
- ▶ покрыть будущие обязательства ожидаемыми доходами;
- ▶ инвестировать средства в новые капитальные ресурсы;
- ▶ покрыть непредвиденные расходы.

Часто предприятия не выдают прибыль или определенную часть прибыли и используют ее для реинвестирования для приобретения новых капитальных ресурсов. Предприниматели прекрасно понимают, что мобилизованные средства расходуются только согласно запланированному бюджету, иначе добиться успеха в бизнесе и, соответственно, финансовой устойчивости будет невозможно.

Получить кредит в банке для финансирования бизнеса непросто. Предприниматель должен завоевать доверие банка. Банк изучает кредитоспособность будущего клиента:

- ▶ **Исследует репутацию** - проверяет досье (данные), все предыдущие счета и выплачен ли долг в срок.
- ▶ **Проверяет платежеспособность** – источники дохода, текущие долги и обязательства.
- ▶ **Оценивает имущество** – считает деньги, размещенные в банке, недвижимое и движимое имущество. Кредитор может оставить часть капитала в качестве залога.

## РАБОТАЙТЕ В ГРУППАХ

- ▶ Разделитесь на группы, запишите условия, которые, по вашему мнению, должен удовлетворять предприниматель, чтобы банк был уверен, что кредит не будет потрачен зря и что он будет честным плательщиком кредита.
- ▶ Подготовьте презентацию. Время работы 10 минут.
- ▶ Финальный вариант задания сохраните до следующего урока, когда вы ознакомитесь с условиями кредита через информационный буклет любого банка.
- ▶ Сравните свои требования с требованиями банка, какие вопросы вы не учли?
- ▶ Если бы у вас возникла идея открыть собственное предприятие, как бы вы ее профинансировали?
- ▶ Вы выбрали эту форму финансирования, потому что увидели реальный шанс или потому, что предпочитаете этот источник финансирования?

## ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

- ▶ Путь к финансовой независимости - Бодо Шефер, часть 2:  
<https://bit.ly/3iXAKgy>



5. Свяжите знания, полученные в процессе работы над комплексным заданием, с понятиями и подпонятиями, данными в таблице. Обоснуйте ответ. Начертите таблицу на листе бумаги и сделайте запись в первом столбце таблицы.

Гражданское участие; устойчивое развитие	
Подпонятия	
	Искоренение бедности
	Нулевой голод
	Здоровый образ жизни и благополучие
	Качественное образование
	Гендерное равенство
	Чистая вода и санитария
	Доступная и устойчивая энергия
	Достойный труд и экономический рост
	Промышленность, инновации и инфраструктура
	Сокращение неравенства
	Устойчивые города и поселки
	Устойчивое потребление и производство
	Действия против изменения климата
	Ресурсы морей и океанов
	Экосистемы Земли
	Мир, справедливость и сильные институты
	Партнерство для достижения целей
	<b>Цели устойчивого развития</b>



