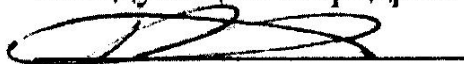



УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ П.М. МАШЕРОВА»

Факультет физической культуры и спорта
Кафедра спортивных игр и гимнастики

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой


29 июня 2015 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета


29 июня 2015 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

для специальности 1-03 02 01 «Физическая культура»
(специализация 1-03 02 01 07 «Менеджмент спорта и туризма»)

Составитель: В.А. Талай

Рассмотрен и утвержден
на заседании учебно-методического совета 03.03.2015 г.,
протокол № 3

УДК 334.722:658.114(075.8)
ББК 65.292.3я73
Б59

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 3 от 03.03.2015 г.

Составитель: доцент кафедры спортивных игр и гимнастики ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат педагогических наук **В.А. Талай**

Р е ц е н з е н т ы :

доцент кафедры экономики и менеджмента УО ФПБ «Международный университет “МИТСО”», кандидат экономических наук *В.И. Иванов*;
доцент кафедры логистики УО ФПБ «Международный университет “МИТСО”», кандидат экономических наук *М.А. Слонимская*;
заведующий кафедрой теории и методики физической культуры и спорта ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат педагогических наук,
доцент *Г.Б. Шацкий*

**Бизнес и предпринимательство для специальности 1-03 02 01
Б59 «Физическая культура» (специализация 1-03 02 01 07 «Менеджмент спорта и туризма») : учебно-методический комплекс по учебной дисциплине / сост.: В.А. Талай. – Витебск: ВГУ имени П.М. Машерова, 2015. – 119 с.
ISBN 978-985-517-490-6.**

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине включает в себя теоретический, методический и раздел контроля знаний. В издании рассмотрены вопросы организации и функционирования малого бизнеса, создания малых предприятий, особенности хозяйствования индивидуальных предпринимателей. Особое внимание уделено выбору видов и типов предпринимательской деятельности, организационно-правовых форм предприятий, экономической эффективности малого бизнеса.

Предназначен для студентов вузов, обучающихся по специализации «Менеджмент спорта и туризма». Будет полезно всем, кто хочет заниматься предпринимательской деятельностью.

УДК 334.722:658.114(075.8)
ББК 65.292.3я73

ISBN 978-985-517-490-6

© ВГУ имени П.М. Машерова, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	5
Раздел 1. Основы бизнеса и предпринимательства	5
Тема 1.1. Сущность предпринимательства и малого бизнеса в обществе	5
Тема 1.2. Виды и формы предпринимательства	13
Тема 1.3. Логика предпринимательской деятельности	21
Раздел 2. Организационно-правовые формы предприниматель- ской деятельности	29
Тема 2.1. Особенности правового статуса субъекта хозяйство- вания	29
Раздел 3. Создание и деятельность субъекта хозяйствования	42
Тема 3.1. Порядок создания и прекращения деятельности субъекта хозяйствования	42
Тема 3.2. Финансирование нового предприятия	54
Тема 3.3. Основы бухгалтерии и налогообложения	61
Тема 3.4. Юридическая ответственность в области предприни- мательской деятельности	67
Тема 3.5. Правовое регулирование трудовых отношений	70
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	77
Практическое занятие 1	77
Практическое занятие 2	79
Практическое занятие 3	80
Практическое занятие 4	81
Практическое занятие 5	83
Практическое занятие 6	85
Практическое занятие 7	86
Практическое занятие 8	86
КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ	88
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ	90
ПРИЛОЖЕНИЕ	92

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предпринимательская деятельность находит выражение в самых различных сферах и является, прежде всего, интеллектуальной деятельностью не только энергичного и инициативного, но и высоконравственного человека, который, владея полностью или частично материальными и интеллектуальными ценностями, использует их для организации своего дела с целью получить прибыль и удовлетворить потребности других членов общества.

Динамичность развития экономики зависит от предпринимательской активности и инициативы. В этом приоритете заложен принцип полноценного партнерства частной и государственной форм собственности, что достигается совершенствованием делового климата для всех субъектов хозяйствования – государственных и частных, отечественных и иностранных, и в конечном итоге – созданием безбарьерной деловой среды.

Использование предпринимательской деятельности как решающего фактора экономического развития непосредственно зависит от создания условий, которые позволяют инициативным, решительным людям, обладающим необходимыми качествами и способностями, стать цивилизованными предпринимателями.

Предпринимательство становится основой развития экономики Беларуси как ее наиболее гибкая, инновационно активная, быстро реагирующая на изменения внешних факторов составляющая, что указывает на актуальность изучения учебной дисциплины «Бизнес и предпринимательство».

Действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь, сегодня направлено на обеспечение развития предпринимательства, обеспечение государственной поддержки малым предприятиям, упрощенной процедуры регистрации предпринимательских структур, создание рациональной системы налогообложения, привлечение инвестиций в бизнес.

Главная цель изучения основ предпринимательства – приобретение теоретических знаний по организации предпринимательской деятельности и практических навыков для достижения успехов в бизнесе. Задачами изучения учебной дисциплины являются освоение всех этапов предпринимательской деятельности, практических навыков для организации собственного дела, развитие предпринимательства в Беларуси.

Учебная дисциплина «Бизнес и предпринимательство» тесно взаимосвязана с другими учебными дисциплинами специальности, такими, как «Экономика организации», «Основы права», «Основы менеджмента».

По структуре УМК состоит из четырех частей. Первая часть охватывает три раздела учебной программы, где в логической последовательности изложен теоретический материал со ссылками на действующую нормативную базу. Вторая часть издания включает восемь практических занятий, которые содержат вопросы для актуализации знаний, методические рекомендации по выполнению заданий и ситуационные задания для самостоятельной работы. При решении ситуаций используются внутривидеодисциплинарные и междисциплинарные связи, которые расширяют и углубляют знания по учебным дисциплинам общепрофессионального и специального циклов, развивают профессиональное и логическое мышление. Третья часть содержит материалы текущей и итоговой аттестации, иные материалы, способствующие определению соответствия результатов учебной деятельности обучающихся требованиям образовательных стандартов. Четвертая часть содержит перечень учебных изданий и информационно-аналитических материалов, рекомендуемых для изучения данной дисциплины.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Раздел 1. ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Тема 1.1. Сущность предпринимательства и малого бизнеса в обществе

Понятие предпринимательства и малого бизнеса. Вся история человеческого общества так или иначе связана с бизнесом. История развития бизнеса делится на несколько этапов:

1. С ведением домашнего хозяйства появились излишки продукции, возникла потребность в их обмене. Осуществляли его различные торговцы и купцы. Рядом с ними владельцы собственности, служащие государства и представители церкви.
2. Следующий этап связан с появлением индустрии и техники, что позволило увеличить количество выпускаемой продукции.
3. На современном этапе происходит не только количественное и качественное изменение за счет использования новых технологий, а также внедрения результатов научных исследований.

В советские времена в сознании наших людей преобладали негативные оценки бизнеса и бизнесменов. Из работы «Капитал» К. Маркса: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии прибыль, капитал становится смелым. При 20% он становится оживленным, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы».

Но, как показывает жизнь, эти слова в большей степени можно отнести к зарождению отечественного бизнеса. В то время как в мировой практике сделка считается приемлемой, если прибыль находится в пределах 3–8%, наши предприниматели, особенно в начале 1990-х годов, накручивали прибыли в 200–300% и более. Сейчас с развитием бизнеса и появлением элементов рынка и конкуренции эта картина значительно изменилась, но различные накрутки остаются все еще достаточно высокими.

Именно доход является непосредственной целью любого бизнесмена, но очевидно и другое – любой бизнесмен прекрасно понимает, что получить доход он может, лишь оказывая потребителям необходимые им услуги, производя интересующий их товар либо полезные работы. Занимаясь бизнесом, приносящим доход, деловой человек понимает, что осуществляет действия, полезные для других членов общества.

Слово «бизнес» (от англ. business) означает любое занятие, дело, приносящее доход. Человек занимающийся – это бизнесмен (от англ. Businessman), т.е. делец, коммерсант, предприниматель.

Бизнесом называется экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции (товаров, работ, услуг).

Таким образом, бизнес – это приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность. Кроме того, бизнес – это и совокупность отношений между всеми его участниками, образующими команду единомышленников для получения дохода, прибыли, развития организации.

Предпринимательство часто отождествляется с понятием «бизнес». Хотя оба эти термина тесно связаны, у них все же разный смысл. Слово «бизнес» имеет несколько значений. Это не только предпринимательство, но и какое-либо дело, покупка, коммерческое или производственное предприятие, политика отдельного предпринимателя или целой фирмы. Поэтому бизнесменом можно назвать не только владельца какого-либо дела, но и менеджера, нанятого собственником для управления той или иной сферой бизнеса (производством, маркетингом, финансами и т.д.).

Переход к рыночной экономике невозможен без опоры на частное предпринимательство.

Большинство людей считали предпринимателя инвестором, который владеет капиталом и вкладывает его в предприятие для деятельности последнего. Между тем решающим для предпринимателя является то, как он этим капиталом распорядится.

Предпринимательская способность – один из важных экономических ресурсов, в свою очередь, предпринимательство является одной из важнейших характеристик рыночной системы, раскрывающей основу организации производства товаров.

История предпринимательства имеет много веков, однако его понимание сложилось совсем недавно. Первое понимание предпринимательства было связано с частной собственностью и нерегулярными доходами, получаемыми собственником, а также риском в его деятельности.

В дальнейшем характеристика предпринимательства была дополнена описанием: 1) личных качеств предпринимателя; 2) его умения соединять ресурсы для организации производства.

Успех экономического развития предпринимательства зависит от применения в производстве нововведений. А это, в свою очередь, связано со знаниями человека, владеющего капиталом, умением сочетать его со своими организационными и коммерческими способностями, с риском, состоянием науки, техники и т.д. Поэтому все вместе взятое характеризует предпринимателя как новатора. Именно новаторский подход, стремление обеспечить экономический рост и быть всегда впереди обеспечили в прошлом внедрение передовых методов производства.

Предпринимательством называется инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляемая гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

Поскольку предпринимательство – это особая деятельность, приносящая доход, то любой человек должен понимать, что получить доход он может либо оказывая своим клиентам нужные услуги, либо выполняя для них полезные работы, либо продавая им полезный товар.

Переход белорусской экономики к рыночным отношениям неизбежно связан со становлением и развитием предпринимательства. Поэтому говоря об экономике вообще и о рыночной экономике в частности неизбежно приходится концентрировать внимание на предпринимательстве как неотъемлемой части экономической деятельности.

Экономика малого бизнеса как составная часть национальной экономики отражает отношение предпринимателей с персоналом, государством и другими субъектами хозяйствования по поводу производства товаров (услуг), распределения, обмена и потребления результатов труда.

Основным внутренним условием эффективности работы малого предприятия является личная экономическая заинтересованность работников и управленческого персонала в достижении цели предприятия. Цель работы предприятия формулируется собственником и должна иметь количественное выражение для анализа и объективной оценки ее выполнения.

Для собственников частных предприятий в долгосрочной перспективе целью является расширение и рост стоимости вложенного капитала, в краткосрочном периоде – рост прибыли предприятия. Однако абсолютное значение прибыли не дает объективной оценки эффективности работы малого предприятия. Только при сравнении ее с вложенным капиталом и аналогичными показателями работы конкурентов можно проанализировать работу менеджеров и дать характеристику эффективности инноваций.

В мировой экономике частные предприятия и фирмы по сравнению с государственными работают более эффективно, что ведет к преобладанию частной собственности в развитых странах. Для частных предприятий и фирм необходимость роста стоимости имущества и капитала очевидна, так как это увеличивает богатство и доходы собственников, в противном случае их ждут убытки и ликвидация.

Малый бизнес оказывает положительное влияние на решение проблем безработицы, стимулирования деловой активности населения. Малый бизнес при относительно небольших затратах создает новые рабочие места. Бывшие безработные, ставшие владельцами и работниками малых предприятий, не только экономят бюджетные средства пособий по безработице, но и сами пополняют бюджет через налоговые отчисления. Малый бизнес оказывает конкурентное давление на крупные предприятия, стимулирует инновационную деятельность, позволяет бороться с монополизмом.

С развитием малого бизнеса снимается социальная напряженность в обществе, растет численность среднего класса. Мелкие предприятия быстрее реагируют на технические новшества, а многие создаются специально для реализации инноваций, производства новых товаров. Малые предприятия значительно опережают крупные в скорости осуществления всех этапов научно-производственного цикла.

Доля малого бизнеса в экономике развитых стран достигает 50–56%, а малые предприятия благодаря своей мобильности являются основным звеном внедрения инноваций и освоения новых технологий. В развитых странах многие крупнейшие корпорации создавались как малые предприятия.

Признаки предпринимательской деятельности. Цель предпринимательской деятельности – систематическое получение прибыли, приращение имущества за счет предпринимательских операций. Следует подчеркнуть, что предпринимательская деятельность изначально должна быть направлена на получение прибыли, а не на решение каких-либо других задач, иначе деятельность не будет являться предпринимательской.

Основные признаки предпринимательской деятельности

Признак	Характеристика
Самостоятельный характер деятельности	Никто не стоит над предпринимателем и не командует им. Граждане и юридические лица осуществляют деятельность в своих интересах, организуя ее по своему усмотрению. Под имущественной самостоятельностью понимается наличие имущества, необходимого и достаточного для осуществления деятельности, под организационной самостоятельностью следует понимать возможность принятия самостоятельных решений в процессе осуществления деятельности.
Предпринимательский риск	Осуществление предпринимательской деятельности не гарантирует субъекту регулярного получения прибыли. В силу этого данный признак означает риск своим имуществом в случае неудачи.
Самостоятельная имущественная ответственность	Индивидуальный предприниматель отвечает по обязательствам имуществом, принадлежащим ему на праве собственности. Для обеспечения самостоятельной имущественной ответственности коммерческих организаций установлен минимальный размер уставного фонда (например, для ОАО и ЗАО) или установлена субсидиарная ответственность учредителей (для ОДО) и др.

Существование предпринимательства – обязательное условие функционирования рынка. В современных условиях хозяйствования каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда. Любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях: только в таком случае он может эффективно действовать в рамках того или иного фрагмента целостного производственного процесса.

В условиях рынка от предпринимателя требуется умение действовать в союзе с другими предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности.

Функционирование предпринимательской структуры зависит от различных факторов (внутренних и внешних). Предприниматель функционирует в определенной предпринимательской среде, которая оказывает влияние на всю его деятельность.

Крупный банкир и владелец небольшого магазина, обладатель контрольного пакета акций акционерного общества и дилер по недвижимости, фермер и один из собственников страховой компании. Всех перечисленных лиц объединяет принадлежность к особому слою общества – предпринимателям. Род их занятий можно соответственно определить как предпринимательство.

Согласно принятым во многих развитых странах стандартам, предпринимательство – это вид человеческой деятельности, направленной на организацию

и осуществление важных и трудовых проектов. Оно ассоциируется с попытками сделать что-то новое или же улучшить что-либо уже существующее. Основная роль в этой деятельности принадлежит предпринимателям, которые сводят вместе деньги, материальные ресурсы, рабочую силу и в результате создают новое дело, управляют им.

Предприниматель является главным действующим лицом рынка и стержнем любой экономической системы, построенной не на государственно-монополистических, а на конкурентных началах. Он производит товары и доводит их до конечного потребителя, организует движение товарных масс на различных стадиях оборота, оказывая услуги гражданам и другим предпринимателям, создает дополнительные рабочие места, мобилизует интеллектуальные ресурсы общества для развития науки и создания новых технологий во всех отраслях производства. Кроме того, он исправно платит налоги, существенно пополняя при этом бюджет и дает возможность государству достойно выполнять его обязанности перед обществом.

Прежде всего, предпринимательство – не просто наличие в собственности предприятия, производящего те или иные продукты или услуги, а обязательно выгодная торговля. Последняя требует не только определенных знаний и навыков, но и поиска и участия в ней равноправных партнеров. Предпринимательство невозможно без торговли. Торговля – это особая сфера деятельности людей, обладающих не столько специфическим складом ума, сколько особым талантом – успешно торговать: не просто заключать сделки, покупать и продавать, а обеспечивать получение прибыли, достаточной для нормального развития предприятия. Богатство – это не деньги, а способность делать деньги. Для этого должны быть созданы определенные условия для развития предпринимательства.

Условия развития предпринимательства

Условия	Характеристика
1	2
Затраты	Без затрат невозможно обеспечить эффективное функционирование бизнеса. При этом расходы всегда предшествуют поступлению денег от реализации продуктов и услуг. Чем больше мы хотим заработать, тем больше нам необходимо тратить, а на это не так просто решиться в условиях, когда конечный результат не гарантирован.
Власть	Власть заставляет других делать то, без чего они могли бы обойтись, или побуждает их это делать иначе, чем они бы делали сами. Любая предпринимательская структура представляет собой жесткую иерархическую систему.
Свобода	Только тот, кто по своей сущности является независимым человеком и стремится все свои проблемы решать самостоятельно, выбирает своей профессией предпринимательскую деятельность. Свободный в бизнесе тот, кто добровольно берет на себя смелость принимать ответственные решения.

1	2
Творчество	Предпринимательство предоставляет право заниматься тем видом деятельности, который больше всего нравится предпринимателю и в наибольшей степени соответствует его природным склонностям и предпочтениям.
Здравый смысл	В бизнесе достигают успеха только те, кто может объективно оценить положение дел, каким бы безнадежным оно ни казалось, и поступить так, как этого требует реальная ситуация.
Риск	Предпринимательство связано с готовностью человека идти на риск и добровольно брать на себя всю ответственность за конечные результаты своей деятельности. Без риска предпринимательство вообще невозможно.
Правовые гарантии	Право собственника владеть, контролировать использование определенных ресурсов, распределять возникающие при этом выгоды и затраты должно быть незыблемым. Без решения данного вопроса инвесторы не станут вкладывать деньги в серьезные долгосрочные проекты.

В мировой практике понятие «предприниматель» предполагает следующие аспекты:

- личную заинтересованность в результатах деятельности;
- предприниматель ведет деятельность на свой страх и риск, результат зависит от его инициативы и предприимчивости;
- предприниматель должен быть хозяином своей организации, обладать свободой;
- деятельность предпринимателя зависит от общества и норм взаимоотношений в обществе;
- деятельность, направленная на максимализацию прибыли;
- инициативная деятельность граждан, заключающаяся в производстве товаров и услуг, направленная на получение прибыли;
- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни организаций и общества, постоянная реализация этих отношений.

Основной закон предпринимательской деятельности гласит: собственное изделие (товар) должно быть лучше или дешевле тех, которые сегодня продаются на рынке. Это аксиома современного цивилизованного предпринимательства. Кто ее игнорирует, рано или поздно окажется побежденным в конкурентной борьбе и вынужден будет уйти с рынка.

Сущность предпринимательства отражают пять основных его принципов.

Первый – независимость хозяйствующих субъектов, их экономическая самостоятельность. Производственная самостоятельность – что, как и для кого производить – решается исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры. Коммерческая свобода выражается в выборе путей и способов реализации своей продукции, поставщиков и покупателей.

Второй принцип – личная экономическая заинтересованность. Стремление предпринимателя к выгоде реализуется в получении максимальной прибыли.

Третий принцип предпринимательства – личная ответственность за результаты своей деятельности. Финансовая и экономическая ответственность не расплывлена, это вызывает соответствующую связь между затратами и результатом производства.

Четвертый – новаторство и творческий поиск. В конкурентной борьбе для предпринимателя важны качество и обновление продукции, новая техника и технология, нестандартные решения.

Пятый принцип предпринимательства – осуществление предпринимательской деятельности в условиях хозяйственного (или предпринимательского) риска, т.е. опасности неудачи, непредвиденных потерь, из-за неопределенности и изменчивости экономической среды.

В соответствии с действующим законодательством предприниматель (как индивидуальный, так и работающий со своим коллективом) имеет следующие права и обязанности.

Права:

- заниматься любым видом хозяйственной деятельности, не запрещенной законодательством;
- создавать любые предприятия, организация которых не противоречит законодательству;
- иметь в собственности любое имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности;
- самостоятельно планировать свою деятельность;
- получать неограниченный по размерам личный доход;
- свободно распоряжаться прибылью (доходом);
- открывать счета в любых банках;
- пользоваться государственной системой социального обеспечения и социального страхования;
- заниматься внешнеэкономической, внешнеторговой деятельностью в соответствии с установленным порядком;
- самостоятельно устанавливать формы и системы оплаты труда наемных работников, различные дополнительные формы материального поощрения;
- выступать истцом и ответчиком в суде, арбитраже и третейском суде.

Обязанности:

- самостоятельно исполнять обязанности по уплате налогов, других обязательных платежей и сборов в сроки и в размерах, установленных законодательством;
- своевременно предоставлять в налоговый орган декларацию о доходах;
- вести бухгалтерский учет, составлять отчеты о финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с законодательством;
- выпускать продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в соответствии с действующими стандартами и требованиями;
- не наносить своей деятельностью вреда окружающей среде, жизни и здоровью населения и потребителям товаров;
- создавать необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников;
- не допускать ненадлежащей рекламы своих товаров;

- в установленные сроки и в полном объеме предоставлять в государственные органы статистическую отчетность о результатах хозяйственно-финансовой деятельности.

Субъекты и объекты предпринимательской деятельности. В качестве субъектов коммерческих правоотношений в торговле выступают юридические лица и индивидуальные предприниматели. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и смету.

Юридические лица действуют на основании учредительных документов – устава или учредительного договора или того и другого.

Юридические лица подразделяются на:

- коммерческие, основной целью которых является получение прибыли из своей деятельности;
- некоммерческие, не преследующие в качестве основной цели получение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками (общественные или религиозные организации; социальные, благотворительные и иные фонды; некоммерческие партнерства и др.).

Физические лица (граждане) выступают индивидуальными предпринимателями, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Субъектами предпринимательской деятельности могут быть физические и юридические лица. Однако предприниматель – не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителями, а также государством.

Таким образом, физическое лицо, достигшее 18-летнего возраста, имеет право заниматься предпринимательской деятельностью в установленном законом порядке индивидуально или создавать юридические лица. Для занятия некоторыми видами предпринимательской деятельности гражданин должен иметь специальное или высшее образование, а в отдельных видах деятельности – и необходимый уровень физического здоровья. Не допускаются занятия предпринимательской деятельностью должностным лицом и специалистом, работающим в органах государственной власти и управления, прокуратуры и судах.

Объектом предпринимательской деятельности является товар, продукт или услуга, то есть то, что может удовлетворить чьи-либо потребности и что предлагается на рынках для потребителя.

К индивидуальным предпринимателям относятся:

- индивидуальное предприятие, основанное на частной собственности физического лица и исключительно на его труде;
- семейное предприятие, основанное на собственности и труде граждан – членов одной семьи, которые живут вместе;
- частное предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина, с правом найма рабочей силы;

- глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица;
- фермер.

Граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью, самостоятельно решают вопрос о производстве и реализации своей продукции (услуг). Источниками имущества, необходимого для начала своей деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или родственников, кредиты в банках.

Государство должно быть ускорителем предпринимательского процесса, когда оно ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов.

Успех бизнеса во многом зависит от наличия у предпринимателя определенного набора качеств и специфических способностей, которые в наибольшей степени определяются особенностями предпринимательской деятельности.

Работа по улучшению делового климата в Республике Беларусь должна реализовываться в плодотворном партнерстве бизнеса и власти, а равные условия хозяйствования предполагают:

- создание равных условий доступа к ресурсам для государственных и частных субъектов хозяйствования; запрет на принятие дискриминационных мер в отношении предприятий частной формы собственности на всех сегментах рынка, в том числе при осуществлении государственных закупок, трастового управления активами, проведении расчетов, а также при проведении аукционов и тендеров;
- отмену механизма распределения сырья белорусских предприятий-монополистов через механизм квот и по ценам, которые существенно ниже рыночных цен. Проведение единой ценовой политики предприятий-монополистов в отношении коммерческих организаций, работающих на одном сегменте рынка.

Факторы, способствующие развитию предпринимательства в Республике Беларусь:

1. Наличие правовых гарантий предпринимателям.
2. Поддержка предпринимательства со стороны государства путем соответствующей налоговой и финансово-кредитной политики.
3. Доброжелательное отношение со стороны общества.
4. Устойчивое, стабильное социально-политическое и экономическое положение государства, которое способствует привлечению иностранного капитала.
5. Политическая обстановка в обществе.
6. Состояние экономики страны.
7. Уровень жизни населения.

Тема 1.2. Виды и формы предпринимательства

Типологизация предпринимательства. Предприятия – первичное звено в народном хозяйстве страны. Они являются основными налогоплательщиками, пополняют доходную часть государственного и местных бюджетов. Эффективная работа предприятий – важнейшее условие благосостояния нации и процветания государства.

Предприятия в рыночной экономике можно классифицировать по различным признакам.

По формам собственности.

Государственным является такое предприятие, имущество которого принадлежит государству. Оно может создаваться за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников. Различают государственные предприятия, находящиеся в республиканской собственности, и коммунальные предприятия.

Государственные предприятия имеют следующие преимущества по сравнению с другими хозяйственно-правовыми формами предприятий:

- значительные финансовые возможности для расширения и совершенствования производства за счет средств бюджета;
- высокий рейтинг кредитоспособности, что облегчает возможность получения кредитов;
- использование высококвалифицированных специалистов в различных областях менеджмента, что может позволить себе только крупный собственник.

Однако, несмотря на широкие финансовые возможности, на государственных предприятиях отсутствуют побудительные мотивы к развитию и совершенствованию производства, накоплению. Это обусловлено несовпадением интересов государства-собственника и наемных работников (членов трудового коллектива), и прежде всего наемного менеджмента. Государство-собственник заинтересовано в накоплении, то есть в приумножении своей собственности. Члены трудового коллектива (наемные работники) заинтересованы в потреблении.

Частным является предприятие, принадлежащее гражданину или членам его семьи на праве собственности.

По формам хозяйствования предприятия выступают как:

- акционерное общество (открытое и закрытое);
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- унитарное предприятие;
- производственный кооператив;
- товарищество (полное и коммандитное).

По размерам предприятия группируются как крупные, средние, малые.

Признаки отнесения предприятий к одной из подгрупп указываются в законодательных или подзаконных актах.

По участию иностранного капитала. *Совместное предприятие* расположено на территории страны, имеет в уставном капитале долю, принадлежащую иностранным инвесторам. *Зарубежное предприятие* представлено национальным капиталом, ввезенным из государства в качестве вклада в уставный капитал предприятия, зарегистрированного в другой стране. *Иностранное предприятие* имеет сто процентов уставного капитала, принадлежащего юридическим или физическим лицам других государств.

По отраслевому признаку предприятия относятся к сфере *материального* (промышленность, строительство, сельское хозяйство, связь, транспорт) и *нематериального производства* (здравоохранение, образование, торговля, наука, культура и другие).

По видам объединений предприятия входят в производственные, республиканские, региональные, национальные или транснациональные компании.

Есть такие разновидности – концерн, консорциум, холдинг. В *концерн* входят предприятия, принадлежащие к одной (или нескольким) отраслям. В *консорциум*, кроме предприятий, включаются банковские, финансовые, страховые структуры. *Холдинг* создается собственниками для управления контрольным пакетом акций подведомственных предприятий. В финансово-промышленной группе объединяется промышленный и банковский капитал.

Основные виды предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Любой бизнес в той или иной степени связан с основными фазами воспроизводственного цикла – производством продукции и услуг, обменом и распределением товаров, их потреблением. В зависимости от сферы деятельности различают следующие виды предпринимательства:

– *производственное*. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги. К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции или работ, услуг покупателю, потребителю и выручка определенной суммы денег;

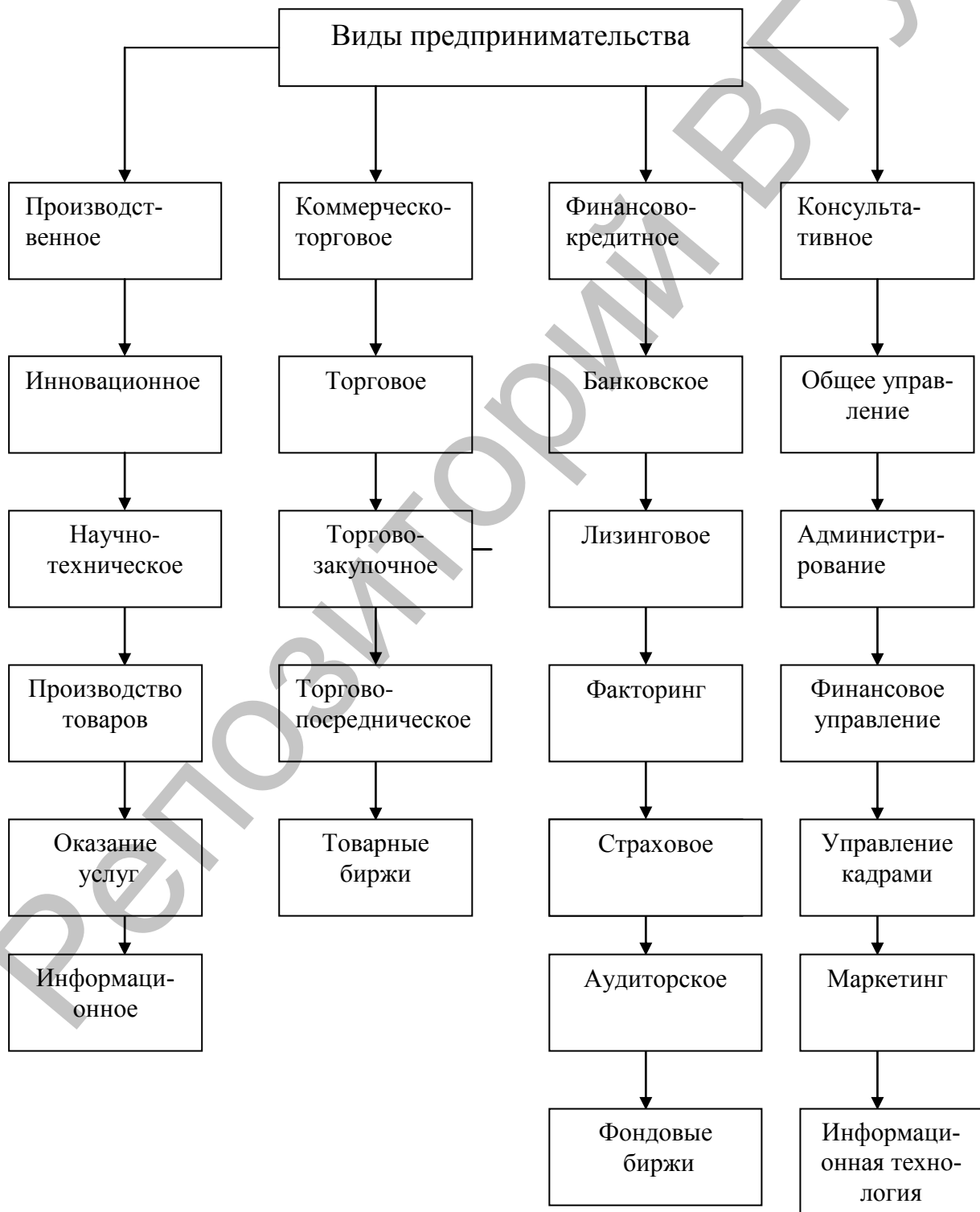
– *коммерческое*. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, благодаря усилиям энергичных, инициативных людей стала стремительно развиваться, главным образом как частное, индивидуальное предпринимательство. Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации;

– *финансовое*. Сфера его деятельности – обращение, обмен стоимостей. Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др. Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются страховые компании, коммерческие банки и фондовые биржи;

– *консультативное (консалтинговое)*. Имеет множество направлений, сопоставляя уровень его развития в нашей стране с другими развитыми странами, можно сделать вывод, что в ближайшие годы консалтингу предстоит стремительно развиваться. Начинающим предпринимателям может оказываться помощь в открытии своего дела, а в последующем – в консультировании по различным аспектам деятельности.

Являясь общественной по своему характеру, предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение общественных потребностей. Но предприниматель принимает на себя риск не из благотворительных побуждений. Выраженный в доходе материальный интерес – побудительный мотив предпринимательской деятельности. Однако не всякий доход есть результат предпринимательства. Он выступает таковым, когда представляется результатом лучшего использования факторов производства. Поэтому различного рода рентные доходы, проценты на капитал не могут рассматриваться в качестве доходов от предпринимательства.

Целевые установки предпринимательской деятельности могут быть различны, и к тому же меняться под влиянием внутренних и внешних факторов. Прибыль является источником дохода предпринимателя и развития фирмы, служит показателем эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей, наконец, оценкой успеха и психологическим стимулом. Это говорит о том, что, даже внешне не проявляясь, прибыль, все же, занимает главенствующее место в иерархии целей предпринимателя.



Жизненный цикл организации. Любая организация переживает **этапы развития:**

– *рождение организации*, главная цель заключается в выживании;
– руководство осуществляется одним лицом, основная задача – *выход на рынок*;
– *детство и юность*, главная цель – получение прибыли в ближайшей перспективе и ускоренный рост; стиль руководства жесткий; основная задача – укрепление позиций и захват рынка; задача в области организации труда – планирование прибыли, увеличение заработной платы, предоставление различных льгот персоналу;

– *зрелость*, главная цель – систематический сбалансированный рост, формирование индивидуального имиджа; эффект руководства достигается за счет делегирования полномочий; основная задача – рост по разным направлениям деятельности, завоевание рынка; задача в области организации труда – разделение и кооперация труда, премирование за индивидуальные результаты;

– *старение организации*, главная цель – сохранение достигнутых результатов; эффект руководства достигается за счет координации действий; основная задача – обеспечить стабильность, свободный режим организации труда, участие в прибылях;

– *возрождение либо исчезновение*, главная цель состоит в обеспечении оживления по всем функциям; рост организации достигается за счет сплоченности персонала, коллективизма; главная задача – омоложение, внедрение инновационного механизма, внедрение научной организации труда и коллективное премирование.

Предприятие как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит различные стадии своего существования.

Первая стадия – создание предприятия и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти.

Реорганизация как изменение организационной структуры управления может происходить в рамках действующего субъекта хозяйствования или с последующей ликвидацией старого и регистрацией нового.

Особой формой реорганизации является реструктуризация – это выделение структурных подразделений предприятия с самостоятельным балансом и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Цель подобной управленческой процедуры – повышение эффективности производства путем перевода подразделения на коммерческий расчет с наделением имуществом и учетом прибылей и убытков.

Санация – это финансовое оздоровление предприятия, необходимость в котором возникает при угрозе экономической несостоятельности. Есть несколько путей санации: замена руководителя и управленческого персонала, поставивших предприятие в затруднительное финансовое положение; продажа экономически несостоятельного предприятия по суду или соглашению кредиторов; обмен долгов по акции; привлечение инвестиций и выплаты кредиторам из будущих доходов фирмы; уступка требований третьим лицам, то есть покупка долгов с последующей перепродажей за определенный процент со сделки.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. *Банкротство* – это удостоверенная судом полная неспособность субъекта хозяйствования оплатить свои финансовые обязательства. Последовательность погашения долгов устанавливается национальным законодательством.

Ликвидация предприятия – прекращение его деятельности и исключение из реестра государственной регистрации. Ликвидация происходит по причине банкротства или экономической несостоятельности, по решению собственника имущества либо по решению суда.

Организационные основы создания коммерческого предприятия.

Подготовка учредительных документов. К учредительным документам относятся:

а) устав предприятия (при учреждении предприятия любой формы собственности);

б) учредительный договор (если в число учредителей входят два лица и более) или решение учредителя о создании предприятия (если в качестве учредителя выступает одно лицо).

Подготовка учредительных документов – первый практический шаг в создании предприятия. Перечень и содержание учредительных документов зависят от выбранной организационно-правовой формы будущего предприятия. Лицо, принявшее решение о создании индивидуального предприятия, должно оформить данное решение документально.

Устав – это свод правил, устанавливающих порядок и ориентацию деятельности предприятия. Это важный документ, и к его составлению следует относиться предельно внимательно.

В уставе частного предприятия должна быть отражена следующая информация: наименование предприятия с указанием его организационно-правовой формы, фамилии собственника имущества и названия; данные об учредителе (учредителях); если в создании предприятия приняли участие несколько членов семьи – их фамилии, имена, отчества, место жительства; адрес предприятия; предмет, цели и виды деятельности; порядок образования имущества, в том числе права собственности на имущество предприятия; порядок распределения прибыли и покрытия убытков; управление предприятием и компетенция органов управления; условия реорганизации и ликвидации предприятия.

В уставе также необходимо оговорить ответственность учредителя (учредителей) по обязательствам предприятия. На титульном листе устава в верхнем правом углу проставляется дата его утверждения и подпись учредителя. Если устав утвержден решением собрания учредителей, указываются дата собрания и номер протокола. Перед сдачей на государственную регистрацию устав должен быть прошит.

Учредительный договор – документ, регламентирующий условия и порядок совместной деятельности учредителей и содержащий следующие сведения: о размере и составе уставного фонда; порядке распределения прибыли; размере и порядке изменения долей, паев или акций каждого из участников в уставном фонде; размере, составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов; об от-

ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов и т.д. Учредительный договор заключается в случае, если учредителей несколько.

Выбор фирменного наименования. Правильный выбор названия поможет выигрышно отличаться от конкурентов, создать ассоциативный фирменный стиль, который будет работать на компанию, сформировать необходимый имидж без дополнительных финансовых вложений, сделать коммерчески выгодный бренд для продажи.

При выборе фирменного наименования предприятия необходимо знать, что зрительный или звуковой образ вызывает массу ассоциаций, которые не всегда могут оставлять благоприятное впечатление. При выборе названия предприятия необходимо привлечь к процессу его поиска творческих людей или обратиться к услугам специалистов.

Общие требования к названию предприятия состоят в следующем: индивидуальность, броскость, легкость запоминания и воспроизведения, благозвучие на русском, английском и других основных языках, отсутствие отрицательных ассоциаций, узнаваемость, содержательный смысл. Кроме того, удачное название может стать одним из факторов привлечения клиентов.

В связи с тем, что фирменное наименование предприятия подлежит государственной регистрации, после чего юридическое лицо приобретает исключительное право на его использование, проводится проверка этого наименования на неповторяемость.

Наименование компании может состоять из двух частей. Первая часть указывает на вид деятельности. Вторая часть – это основное наименование, желательно отражающее специфику деятельности компании.

Прежде чем зарегистрировать фирму с выбранным названием, необходимо проверить присутствие на рынке действующих компаний со схожим названием. Воспользоваться поисковиками yandex.ru, rambler.ru, yahoo.com. Фирменное наименование невозможно переделать другому лицу в пользование, продать и уступить как зарегистрированный товарный знак.

Индивидуальному предпринимателю использовать какое-то дополнительное название в сочетании с фамилией не запрещено, но придуманное название не будет являться вашей собственностью до тех пор, пока не зарегистрируете данное название как товарный знак.

Выбор помещения для деятельности физкультурно-спортивного предприятия. Известен ряд универсальных правил, соблюдение которых позволяет повысить эффективность работы персонала и культуру обслуживания посетителей.

1. *Продумайте расположение* места администратора, гардероба, раздевалок, душевых, мест для хранения спортивного инвентаря. В помещении не должно быть нефункциональных пустых мест. Следует предусмотреть достаточное количество шкафов в раздевалках.

2. *Следите за экологией помещения.* Не оставляйте на виду грязную посуду (после кофейной паузы). Открывайте окна, проветривайте помещения, свежий воздух необходим при занятиях спортом. Спертый воздух производит очень неблагоприятное впечатление на вошедших с улицы. Подумайте о цветах и растениях (предпочтительно живых). Периодически убирайте пыль с мебели и технического оборудования.

3. *Будьте доступны.* Если вы решили открыть фитнес-клуб, следует позаботиться о том, чтобы посетители имели к нему свободный доступ.

4. *Правильно оформляйте витрину.* Витрина офиса (если таковая имеется) должна содержать фирменный знак и рекламу основных направлений организации. Главное здесь – чистота и отсутствие лишних деталей. Периодически обновляйте тематические экспозиции.

5. *Спортивный инвентарь и спортивное оборудование* являются необходимыми условиями для успешной работы, а также средствами воздействия на посетителей. Никогда не следует гнаться за «представительским» инвентарем и оборудованием ради него самого: оно должно быть функционально оправдано.

Недорогое оборудование также может способствовать достижению целей клиентов: повышению уровня физического развития и совершенствования. Ошибочным также является мнение о том, что для создания впечатления у клиентов хотя бы часть мебели и оборудования должна быть дорогой. Не очень дорогие шкафы, стулья, стеллажи, удобные кресла в помещениях производят гораздо более благоприятное впечатление.

При планировании работы спортивного зала также необходимо предусмотреть приобретение медикаментов, хозяйственных товаров, оргтехники, канцтоваров.

Определение целевой аудитории покупателей. Определить целевую аудиторию покупателей необходимо на этапе создания концепции проекта. Выделяют следующие типы спортивной направленности личности людей.

Тип ярко выраженной *спортивной направленности*, который отличается единством характера спортивных целей (конкретные высокие спортивные цели – звания, разряды, титулы) и мотивов – стремление к достижению.

Тип *физкультурно-оздоровительной направленности* характеризуется отсутствием или неопределенностью конкретных спортивных целей и мотивами укрепления здоровья, желания достичь хорошего физического развития и красивого телосложения.

Тип *полуспортивной направленности* обладает следующими особенностями: относительная умеренность спортивных притязаний и наличие в качестве руководящих побуждений мотивов соперничества – желание попробовать свои силы.

Тип *раздвоенной направленности*. Представители этого типа ставят перед собой спортивные по своему характеру цели, руководствуясь при этом мотивами оздоровительной направленности.

Выявление мотивации потребителей физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг позволяет так построить работу с ними, чтобы производимые товары и услуги как можно больше соответствовали их потребностям и интересам. Кроме этого, знание побудительных мотивов физкультурно-спортивной деятельности позволяет более эффективно строить всю систему воздействия, всю маркетинговую программу работы с потенциальными потребителями.

Тема 1.3. Логика предпринимательской деятельности

Внешняя среда организации и ее характеристика. Прежде чем принимать решение об открытии бизнеса, необходимо хотя бы в общих чертах представить себе положение дел в отрасли, в которой планируете работать.

Спортивный бизнес подвержен внешнему влиянию, будь то стихийные бедствия, забастовки, политическая нестабильность или террористические акты. Каждое подобное событие заставляет спортивные организации оперативно реагировать и принимать экстренные меры.

В то же время каждое событие в мире может стать поводом для туристического бума. Спортивные соревнования, фестивали, выставки, концерты, массовые праздники – всего не перечислить, поэтому спортивная отрасль имеет возможность постоянно развиваться.

Любая организация существует и функционирует в определенной внешней среде, с которой осуществляет свои связи и к которой должна приспособиться. Организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, информации, кадров, потребителей, конкурентов, конъюнктуры рынка и т.д. А так как от руководства зависит выживание фирмы или организации, менеджер обязан уметь выявлять наиболее существенные внешние факторы, которые влияют на его организацию. Более того, он должен найти подходящие способы реагирования на внешние воздействия, гибко перестраивая и изменяя внутренние факторы.

Внешняя среда организации включает в себя т.н. «среду прямого воздействия» и «среду косвенного воздействия». Как следует из названий, среда прямого воздействия включает в себя факторы, которые непосредственно (напрямую) влияют на любую организацию, в т.ч. и физкультурно-спортивную. К ним относятся трудовые ресурсы, законы и нормативно-правовые акты; органы государственного управления и регулирования, потребители, конкуренты и т.д.

Среда косвенного воздействия включает факторы (состояние экономики, политическую ситуацию, научно-технический прогресс, групповые интересы, международное окружение и международные события и др.), которые опосредованно влияют на жизнедеятельность и функционирование организации. Все эти факторы внешней среды необходимо учитывать руководителю, т.к. выживание организации решающим образом связано с уровнем знаний организации об особенностях ее внешней среды. В этой связи следует учитывать, что внешние факторы характеризуются сложностью, подвижностью, неопределенностью и высокой степенью взаимосвязи.

Экономическую ситуацию на рынке в определенный момент времени как результат взаимодействия факторов и условий, определяющих соотношение спроса и предложения на товары и услуги, а также уровень и динамику цен на них, характеризует такое понятие, как *конъюнктура рынка*.

При изучении конъюнктуры рынка следует принимать во внимание всеобщую взаимосвязь явлений экономической жизни. Это означает, что изучение любого рынка (в т.ч. рынка физкультурно-спортивных товаров и услуг) нельзя проводить изолированно, вне связи с общехозяйственной конъюнктурой и общим положением дел в отрасли.

Конъюнктура рынка формируется и развивается под влиянием многих факторов, среди которых особо следует выделить: экономические, политические, социальные, научно-технические и др.

Конъюнктуру рынка физкультурно-спортивных и туристских товаров и услуг характеризуют: соотношение спроса и предложения товаров и услуг; уровень цен; состояние конкуренции и барьеры для выхода на рынок; степень государственного регулирования данного рынка; коммерческие условия реализации физкультурно-спортивных товаров и услуг; наличие сезонных колебаний спроса и другие параметры.



Рис. Структура внешней среды обитания.

Бизнес-план. Требование к составлению бизнес-плана. По мнению бизнесменов, без бизнес-плана нельзя начинать коммерческое дело. Бизнес-план составляется для выработки стратегии предприятия, оценки финансового положения, определения потребности в инвестициях, привлечения будущих партнеров. С его помощью банкиры, инвесторы, руководители и сотрудники предприятия оценивают перспективность и реализуемость идей и проектов.

Дословно бизнес-план переводится как «план предпринимательской деятельности», «план предпринимательства» и имеет две составляющие – бизнес и план.

Грамотно составленный бизнес-план может способствовать новому бизнесу добывать капитал, привлекать инвесторов и партнеров, необходим для обоснования использовать различные виды финансирования, найма квалифицированного персонала, установления приоритетов при развертывании производства.

Бизнес-план – документ, который описывает основные аспекты будущего коммерческого проекта, анализирует проблемы, с которыми предприятие может столкнуться, и определяет способы их решения.

Бизнес-план представляет собой развернутую, поэтапную экономическую программу хозяйствования на предприятии, в которой на основе оценки сложившейся экономической ситуации и изучения рынка формируется производственная и финансовая стратегия, направленная на выпуск конкурентоспособной продукции и извлечение максимальной прибыли.

Бизнес-проект включает все стадии проектирования, выбор технологии, оборудования, а в бизнес-плане обосновываются целесообразность реализации принятых решений, их финансовая эффективность.

Бизнес-план – это тот документ, на основе которого партнеры и инвесторы дают деньги. Он имеет два назначения: внутреннее и внешнее.

Внутреннее назначение заключается в подготовке программы поэтапной реализации проектного предложения с оценкой результатов на каждом этапе.

Внешнее – в информировании возможных инвесторов, других заинтересованных организаций, муниципальных органов, принимающих решения, о технических, технологических, организационных, экономических, финансовых преимуществах, а также рисках и проблемах предлагаемого проекта.

Целью бизнес-плана может быть получение инвестиций для вновь создаваемых предприятий; привлечение кредитов для существующих фирм или определение стратегических или тактических направлений развития бизнеса.

При бизнес-планировании необходимо решить следующие стратегические и тактические задачи:

- 1) проанализировать экономическое, финансовое, организационно-управленческое и техническое состояние предприятия, его правовую базу;
- 2) изучить перспективы развития рынка сбыта продукции и услуг для успешной реализации товаров;
- 3) выявить потенциальные возможности предпринимательской деятельности, сильные и слабые стороны проекта;
- 4) оценить текущие и капитальные затраты, переменные и постоянные издержки, соизмерив их с ценами реализации продукции и услуг, потоком доходов, для расчета потенциальной прибыльности задуманного дела;
- 5) определить критерии и показатели эффективности реализации каждого этапа выполнения проекта в намеченные сроки;
- 6) вскрыть всевозможные риски, оценить средства для их ликвидации в случае нежелательного развития событий, условия страхования;
- 7) уточнить правовые ограничения, законодательную и нормативную базу, требования муниципальных, экономических, санитарно-эпидемиологических органов;
- 8) сформулировать инвестиционную программу проектного предложения с анализом возможных альтернативных вариантов.

Бизнес-план является визитной карточкой организации, развернутой программой, раскрывающей ее производственную и коммерческую деятельность. Составление бизнес-планов малых и средних предприятий имеет отраслевую и региональную специфику, но их структура и порядок разработки существенно не отличаются.

Обычно бизнес-план разрабатывается в три этапа.

На *первом этапе* анализируются текущее состояние, проблемы и возможности рынка, влияние на предпринимательскую деятельность микросреды (экономических, политических, демографических, научно-технических, природных и культурных факторов); осуществляются сбор и анализ исходной информации, формируются стратегии маркетинга; прорабатываются альтернативные варианты проектных решений.

На *втором* – формируются этапы инвестирования, рассчитываются единовременные и текущие затраты; поток доходов с распределением по формам собственности и времени с учетом дисконтирования.

На *третьем этапе* на основе стратегической, бухгалтерской и другой информации рассчитываются показатели эффективности проектного предложения.

Как правило, бизнес-план составляется на несколько лет вперед, а затем по мере необходимости корректируется, но не реже одного раза в год. Он оформляется в виде текстового, табличного и графического материала, в котором рассчитываются натуральные и стоимостные показатели. Текст должен быть кратким, ясным, лаконичным, не допускающим двойного толкования.

Планирование является неотъемлемой частью деятельности любой предпринимательской структуры независимо от ее размеров. Результаты исследований прогрессивных технологий и рынка, решение организационно-управленческих и финансовых проблем, связанных с созданием нового дела и реализацией предпринимательского проекта, должны получить отражение в бизнес-плане.

Характеристика основных разделов бизнес-плана. Чем крупнее организация, тем сложнее ее финансовая деятельность, тем полнее и обоснованнее должна быть разработка разделов плана, соответственно, бизнес-план небольшого предприятия по составу и объему может быть значительно проще.

Состав и структура бизнес-плана зависят также от размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия, поскольку чем крупнее рынок сбыта, тем большее количество его сегментов необходимо учитывать, а при большом количестве конкурентов требуется изучение наиболее крупных из них, их товаров и услуг, а следовательно, и усложнение структуры бизнес-плана. Особенно важные для предприятия сегменты рынка или наиболее важные конкуренты для более пристального изучения могут быть вынесены в особый раздел плана.

Жестко регламентированных форм и структуры бизнес-плана не существует. Однако, как правило, в нем предусматриваются разделы, в которых раскрываются основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика продукта предприятия и удовлетворения им потребностей рынка, даются оценка рынка и стратегия поведения фирмы на конкретных рыночных сегментах, определяется организационная и производственная структура, формируется финансовый проект дела, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста предприятия, маркетинговые исследования.

При создании собственного дела предприниматель должен составить бизнес-план и предусмотреть в нем следующие разделы:

1. Общая характеристика организации (резюме).
2. Характеристика товаров (услуг).
3. Рынок сбыта товаров (услуг).
4. План маркетинга.
5. Конкуренция на рынках сбыта.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Риски в деятельности.
9. Финансовый план.
10. Приложения.

На *титальном листе* указывают полное наименование и адрес предприятия, название программы (проекта); фамилию, имя, отчество руководителя, его телефон, адрес, подпись; ответственных за разработку бизнес-плана; дату окончания разработки; совокупную стоимость проекта, источники получения средств.

На титульном листе делается пометка, что сведения бизнес-плана не подлежат разглашению.

Бизнес-план развития начинается с *пояснительной записки*. Объем первого раздела не превышает 2–3 страницы, но должен быть написан четко, кратко, просто и произвести благоприятное впечатление на кредиторов и инвесторов, убедить их в целесообразности и эффективности вложения средств в организацию фирмы. Здесь приводится обоснование целесообразности и эффективности создания фирмы, определяются основные цели, стратегия и мероприятия для их достижения, какую продукцию будет выпускать фирма, какие средства потребуются и откуда их получить, какие планируются затраты и чистая прибыль, сроки возвращения инвестиций и уровень их прибыльности, условия работы фирмы, данные о создании и ее регистрации, контактные телефоны.

В начале пояснительной записки излагаются:

- сведения о предприятии (название предприятия, его местонахождение), назначение и цели деятельности организации;
- численность работников, их качественный состав;
- виды деятельности, в том числе основные.

В конце пояснительной записки должны быть изложены основные финансовые результаты, ожидаемые предпринимателем:

- прогнозные объемы продажи на ближайшую перспективу;
- выручка от продажи;
- затраты на производство;
- чистая прибыль;
- сроки окупаемости и возврата заемных средств.

Прочтя внимательно представленное резюме, можно сразу представить весь бизнес-план.

В разделе «*Виды продукции (услуг)*» приводится описание всех видов продукции или услуг, которые будут предложены фирмой на рынке. Даны основные показатели, дизайн, фирменный знак, прилагаются рисунки, фото. Указывается, какие потребности будет удовлетворять продукция, каковы спрос на нее и цена, каковы ее преимущества по сравнению с конкурентами. Здесь должны быть изложены ответы на следующие вопросы:

- Какие потребности удовлетворяют продукт?
- Отличные от продуктов конкурента?
- Юридическая защита особенностей продукта или технологий.

Следует также привести и другие официальные документы: сертификаты, заключения экспертов, подтверждающие качество предлагаемого продукта. Кроме того, в данный раздел необходимо обязательно включить фотографию или очень хороший рисунок товара, позволяющий составить о нем достаточно четкое представление, пусть даже и без наличия готового образца.

В этом разделе должны содержаться примерная цена продажи предлагаемых товаров и затраты на их производство, а значит, и ожидаемая прибыль от продажи каждой единицы. Здесь же характеризуются основные качественные показатели товара, преимущества его дизайна и особенности упаковки, в которой товар будет предложен на рынок. В этом же разделе приводится характеристика организации сервиса.

В разделе «Характеристика деятельности организации» кратко приводятся основные показатели отрасли, в которой будет действовать организация:

- объем выпуска продукции в денежном и натуральном выражении;
- предполагаемый удельный вес продукции предприятия в общем объеме отрасли;
- примерная численность работников отрасли и создаваемого предприятия;
- рентабельность аналогичной продукции или близких по специализации предприятий;
- рынки сбыта продукции отрасли, аналогичной той, которую собирается выпускать предприятие, и др.

При описании отрасли, в которой предполагает действовать предприниматель, нужно не просто оценить нынешнее состояние отрасли, а постараться спрогнозировать тенденции и соответствующие способы поведения создаваемого предприятия в зависимости от различных направлений развития отрасли.

В разделе «Рынки сбыта продукции» четко определяются потенциальные покупатели продукции и на каких рынках будет действовать организация. Здесь необходимо выявить целевые рынки возможности выхода на внешний рынок, какие рынки наиболее выгодны по коммерческой эффективности.

Анализ рынка сбыта является для предпринимателя ключевым моментом для определения масштабов производства, требуемой технологии и оборудования, объемов внешнего кредитования.

В данном разделе бизнес-плана необходимо постараться определить следующее:

- характеристика рынка: емкость, степень насыщения, тенденции изменения спроса на товар;
- величина прогнозируемого объема продаж: предполагаемая доля предприятия на рынке, прогнозируемый рост продаж товаров;
- потенциальные покупатели: количество, характеристика по демографическим признакам, уровню доходов, месту проживания и др.

В разделе «Конкуренция на рынках сбыта» приводятся основные конкуренты и их характеристика по объему продаж, доходам, сервисному обслуживанию, характеристика их рекламной деятельности, сведения об уровне качества и ди-

зайна, а также мнение покупателей о товарах и услугах конкурентов. Информация этого раздела должна быть максимально объективной.

В данном разделе необходимо довести до сведения потенциальных партнеров и инвесторов всю информацию о конкуренции на том сегменте рынка, куда должна поступить ваша продукция. Нужно ответить на следующие вопросы:

- Кто является крупнейшим производителем аналогичных товаров?
- Как обстоят их дела с объемами продаж, с доходами, с внедрением новых моделей? Много ли внимания и средств они уделяют рекламе своих изделий?
- Что собой представляет их продукция: основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей?
- Каков уровень цен на продукцию конкурентов?

Наблюдение за работой конкурентов и выяснение уровня качества их продукции позволят определить особые преимущества собственных изделий. Оценивать будущих конкурентов следует предельно объективно, принимать во внимание все факторы, влияющие на формируемый спрос покупателей, а не ограничиваться лишь самыми бросающимися в глаза параметрами – ценой и основными качественными характеристиками товара.

В разделе *«План маркетинга»* при рассмотрении целей и стратегии маркетинга необходимо предусмотреть, как будет осуществляться продажа конкретных видов продукции, перспективы развития рынка и проникновения на другие рынки, конкурентную борьбу и бюджет маркетинга. Этот раздел включает в себя схему, по которой будет распределяться продукция, систему ценообразования (подходы к формированию цен и стратегию ценообразования), формы и методы стимулирования продаж, мероприятия в области рекламы, организацию послепродажного сервиса, работу с общественностью.

В данном разделе предприниматель должен объяснить потенциальным партнерам и инвесторам основные элементы своего плана маркетинга, к которым относятся:

- Стратегия сбыта товара.
- Ценообразование.
- Реклама.
- Способы увеличения объемов продаж.
- Формирование системы послепродажного обслуживания клиентов (для технически сложных товаров).
- Создание положительного общественного мнения об организации и производимых ею товарах.

В разделе *«План производства»* указывается, где будет изготавливаться продукция и в каком объеме, на каком оборудовании, каковы производственные мощности и сроки ввода их в строй, основные поставщики сырья и порядок организации снабжения ресурсами, возможные проблемы при организации производства, каковы цена и себестоимость продукции, динамика их изменения.

План производства разрабатывается только теми предпринимателями, которые намерены заниматься непосредственно производством. Основная цель данного раздела заключается в том, чтобы убедить будущих партнеров, что предприниматель будет производить требуемое количество товаров соответствующего качества. Инвесторов будут интересовать практически все особенности

и производственного процесса для оценки профессиональных качеств заемщика, и обоснованности планов. Для того чтобы удовлетворить этот интерес, предпринимателю необходимо привести ответы на множество вопросов, основными из которых являются:

– Где будут изготавливаться товары – на действующем или вновь создаваемом предприятии?

– Какие для этого потребуются производственные мощности, и как они будут возрастать со временем?

– Где, у кого и на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие; какова репутация этих поставщиков и есть ли уже опыт работы с ними?

В разделе «Организационный план» рассматривается структура управления организацией, приводятся сведения о работниках и их заработная плата, режим труда и кадровая политика, описывается система управления организацией. В организационном разделе бизнес-плана говорится о том, с кем предприниматель собирается организовывать свое дело и как планирует организовывать работу. В данном случае предпосылкой должны служить квалификационные требования к будущим специалистам:

- профиль образования, практический опыт;
- предполагаемая оплата труда и методы его стимулирования (твердые оклады, от объема дохода, участие в прибылях и т.д.);
- источники пополнения кадров;
- повышение квалификации;
- организация их работы (включая постоянный штат и совместительство);
- возможность пользоваться услугами какой-либо организации по найму требуемых профессионалов.

В данном разделе необходимо дать о своих сотрудниках краткие биографические справки, делая упор на их профессиональную квалификацию, прежний опыт работы и полезность для успешной работы организации. Здесь же приводится и организационная схема управления организацией, из которой должно быть четко видно: кто и чем будет заниматься и за что отвечать, как все службы будут друг с другом взаимодействовать, как их деятельность будет координироваться и контролироваться.

В разделе «Юридический план» освещаются правовые вопросы деятельности организации, принципы формирования капитала, порядок распределения прибыли. В этом разделе необходимо указать организационно-правовую форму, в которой намечается вести дело (ООО, ОДО, унитарное предприятие и т.д.).

В данном разделе бизнес-плана необходимо ответить на следующие вопросы:

- причины выбора той или иной организационно-правовой формы;
- прогноз долевого участия возможных собственников (если предприниматель хочет организовать АО, то следует четко объяснить будущее распределение акционерного капитала между возможными акционерами);
- порядок привлечения инвестиций и кредитов.

В разделе «Оценка риска и страхование» необходимо предугадать все типы рисков, с которыми может столкнуться фирма, момент их возникновения, предусмотреть меры по их сокращению и страхованию от рисков. Риск связан

не только с пожарами, землетрясениями и ураганами, но и с нарушениями соглашений о поставках из-за локальных войн, несвоевременной оплатой из-за введения национальных валют, возможно резким несоответствием налоговой политики отдельных стран и т.д.

Поэтому желательно определить уровень рисков, с которыми может столкнуться предприниматель, источники и причины их возникновения. Таким образом, необходимо наметить ответные меры по их предотвращению. Естественно, полностью исключить их вряд ли удастся. Тем не менее предусмотреть уменьшение последствий их на хозяйственную деятельность можно.

В разделе «*Стратегия финансирования*» излагается план создания организации или ее расширения. Нужно обосновать, сколько средств необходимо, откуда их можно привлечь, каковы сроки возврата инвестиций и размеры дохода от вложенных средств.

В рассматриваемом разделе предпринимателю следует разъяснить план получения средств для создания или расширения начинаемого или уже функционирующего предприятия. При поиске источников финансирования можно использовать не только кредиты банков и других инвесторов, но и привлечение средств партнеров или новых акционеров.

При создании новой коммерческой организации предприниматель должен знать, когда именно он может рассчитывать на получение прибыли. В частности, такая информация требуется для оценки средств, необходимых предприятию на начальном этапе его существования. Прогноз точки окупаемости должен дать ответ на вопрос о том, сколько единиц продукции и услуг нужно будет продать или какого объема продаж достичь, чтобы доходы предприятия совпадали с его расходами, т.е. чтобы предприятие окупилось.

РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 2.1. Особенности правового статуса субъектов хозяйствования

Понятие предприятия как субъекта хозяйствования. Предприятие – это самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект производственной сферы экономики, который производит и реализует продукцию, выполняет работы промышленного характера или предоставляет платные услуги.

Деятельность предприятий регулируется специальным законодательством и кодексами: налоговым, таможенным, трудовым, инвестиционным и др.

Предприятие является юридическим лицом, имеет систему учета и отчетности, самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и другие счета, печать с собственным наименованием и товарный знак (марку).

Главной целью создания и функционирования предприятия является получение прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции (выполнения работ, оказания услуг) и удовлетворение социальных и экономических запросов трудового коллектива и владельцев средств производства.

Согласно существующему законодательству предприятие может создаваться собственником, гражданами страны, нерезидентами или по решению трудового коллектива; в результате принудительного разделения другого предприятия в соответствии с антимонопольным законодательством; в результате выделения из состава действующего предприятия одного или нескольких структурных подразделений, а также в других случаях. Законодательными актами определяется порядок создания, регистрации и реорганизации предприятия.

В системе рыночной экономики предприятия и предприниматели являются основным звеном и движущей силой научно-технического прогресса и устойчивого развития общества.

Предприятие представляет собой организационно-правовую форму хозяйствования, при которой производитель и индивидуальный потребитель взаимодействуют на рынке. В рыночной системе координация действий людей и предприятий происходит через систему цен и рынков: сырьевого, товарного, финансового, трудового, рынка услуг и интеллектуальной собственности.

Согласно Закону Республики Беларусь к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в стране:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников до 15 человек включительно;
- малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников от 16 до 100 человек включительно.

К субъектам среднего предпринимательства относятся коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

Конкурентные преимущества малых предприятий:

- 1) высокая динамичность и оперативность в принятии решений;
- 2) возможность быстрого перелива капитала;
- 3) низкая потребность в капитале;
- 4) способность быстро вносить изменения в продукцию и производство;
- 5) короткий технологический цикл;
- 6) ускорение оборачиваемости денежных средств из-за сокращенных запасов в незавершенном производстве;
- 7) низкие накладные расходы за счет рациональной организации и управления производством;
- 8) устойчивый сбыт продукции благодаря ориентации на конкретных потребителей и приближенности к ним;
- 9) быстрая приспособляемость к меняющимся требованиям рынка;
- 10) быстрая скорость прохождения управленческой информации.

Недостатки малых предприятий:

- 1) низкий уровень диверсификации продукции;
- 2) небольшой объем ресурсов;
- 3) слабая компетентность руководителей и невозможность привлечь опытный менеджмент;
- 4) высокая чувствительность к изменениям условий хозяйствования из-за небольшого круга клиентов и номенклатуры реализуемой продукции;

- 5) меньший запас финансовой устойчивости;
- 6) зависимость от крупных компаний;
- 7) неуверенность и осторожность хозяйственных партнеров при заключении торговых договоров;
- 8) невозможность масштабного финансирования научных разработок и социальной сферы;
- 9) большие риски.

Вышеперечисленные недостатки обуславливают высокий процент банкротств малых предприятий по сравнению с крупными и необходимость государственной поддержки малого бизнеса.

Разнообразие субъектов хозяйствования позволяет развивать рыночную инфраструктуру и формировать среду наибольшего благоприятствования для эффективной коммерческой деятельности. Субъекты коммерческих взаимоотношений могут быть как государственными, так и частными, осуществлять свою деятельность индивидуально и в коллективной форме.

Субъекты государственной формы собственности (республиканской и муниципальной) занимают ведущее место, что требует повышения эффективности их коммерческой работы, обеспечивающей быструю адаптацию к рыночной ситуации.

Главное отличие состоит в праве собственности на капитал, обособленное имущество, которое может быть в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении, а также в присвоении и распределении прибыли, ответственности по обязательствам.

Предприятия классифицируются:

1. По формам собственности: частные, коллективные и государственные.
2. По виду деятельности: материального производства (добывающие, перерабатывающие, складские и т.д.) и сферы услуг (банки, страховые компании, учреждения здравоохранения, предприятия организации досуга и т.д.).
3. По степени концентрации: крупные, средние, малые.
4. По характеру продукции: производящие товары, оказывающие услуги, выполняющие работы.
5. По отраслевому признаку: торговля, транспорт, питание, связь и т.д.
6. По организационно-правовым формам: товарищества, общества, кооперативы, унитарные предприятия, фонды, учреждения и т.д.

Классификация по форме собственности предпринимательской деятельности

Форма	Характеристика
<i>Частная</i>	Осуществляемая индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами на основе собственного имущества и различных форм привлечения собственности других физических и юридических лиц
<i>Коллективная</i>	Осуществляемая на основе собственности группы граждан и различных форм привлечения имущества других физических и юридических лиц
<i>Государственная</i>	Осуществляемая руководителем фирмы на основе контракта с собственником имущества

Существуют три типа собственности (частная, коллективная и государственная), которые в современных условиях выступают в сфере предпринимательских отношений, прежде всего в свободе экономического выбора. Проблема собственности имеет значение для каждого человека и особенно для предпринимателя.

Частная собственность – присвоение отдельным индивидуумом или одной семьей материальных благ и услуг и определенная система отношений между субъектами этого типа собственности в разных сферах общественного воспроизводства.

Частные предприятия создаются в результате приватизации государственных предприятий или возникают по инициативе предпринимателей. Единоличные (семейные) частные предприятия особенно распространены в развитых странах, где эта форма ведения бизнеса представлена в основном мелкими и средними предприятиями, доля которых превышает 50% в экономике США, Японии, Франции.

Имущество частного предприятия формируется за счет владельца и получаемых им доходов, а произведенная продукция и прибыль, полученная от ее реализации, принадлежит исключительно владельцу предприятия.

Частные предприятия могут принадлежать предпринимателю и членам его семьи на правах собственности. Различают единоличные и семейные частные предприятия. Семейные предприятия основываются на общей собственности всех членов семьи, причем собственность может быть совместной или долевой с определением доли каждого члена семьи.

Физические и юридические лица могут создавать частные унитарные предприятия (ЧУП). Предприятия осуществляют свою деятельность на основе устава, содержащего указания на размер, порядок и источники формирования уставного фонда. Имущество ЧУП находится в собственности создавшего его лица и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения. Уставный фонд ЧУП формируется созданным им физическим или юридическим лицом (лицами).

Объектами этого типа собственности являются:

- индивидуальные предприятия, основанные на личной собственности физического лица и исключительно на его деятельности;
- частные предприятия, основанные на собственности отдельного гражданина с привлечением наемного труда;
- семейные предприятия, основанные на собственности и труде граждан – членов семьи;
- фермерские хозяйства.

Коллективная собственность – присвоение ассоциированными собственниками (трудовым коллективом) результатов коллективного труда, материальных благ и услуг и определенная система отношений между субъектами этого типа собственности во всех сферах общественного воспроизводства.

Объектами этого типа собственности являются: акционерные общества (ОАО, ЗАО), полные товарищества, товарищества на вере, общества с ограниченной ответственностью, производственные кооперативы, а также корпорации, консорциумы, концерны и др.

Право коллективной собственности возникает на основании:

- добровольного объединения имущества граждан и юридических лиц;
- преобразования государственных предприятий в акционерные и прочие общества;
- передачи государственных предприятий в аренду.

В зависимости от форм коллективной собственности формируются разные виды и разновидности предпринимательской деятельности, формы управления и т.п.

Государственная собственность – присвоение государством (как субъектом собственности) средств производства, рабочей силы, части национального дохода и других объектов собственности в разных сферах общественного воспроизводства.

В соответствии с действующим законодательством различают общегосударственную и муниципальную форму собственности. Муниципальную собственность еще называют собственностью административно-территориальных единиц.

Объектами общегосударственной собственности являются: единая энергетическая система, системы транспорта общего пользования, связи и информация общегосударственного значения, объекты социально-культурной сферы, государственные предприятия, государственные резервные, страховые и прочие фонды, имущество высших и средних специальных учебных заведений, оборонительные объекты, имущество Вооруженных Сил, органов государственной безопасности, пограничных и внутренних войск и др.

Среди государственных предприятий выделяют такие, которые ставят целью получение максимальной прибыли (государственные коммерческие), и такие, для которых получение прибыли не является основной целью деятельности.

Объектами муниципальной собственности являются государственный жилищный фонд, имущество предприятий муниципальной собственности, учреждения народного образования, культуры, здравоохранения, торговли, бытового обслуживания, транспорт, имущество администрации и др.

В зависимости от форм собственности формируются разные виды предприятий и организационно-правовые формы хозяйствования.

Совместное предприятие (СП) создается на основе вложения капитала отечественных и зарубежных партнеров для совместного осуществления хозяйственной деятельности. Юридические лица, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют объем не менее чем 20000 долларов США и преследующие извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности, признаются коммерческими организациями с иностранными инвестициями.

Совместные предприятия могут создаваться в виде различных организационно-правовых форм: акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью, хозяйственных товариществ.

Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности. При характеристике предприятий необходимо иметь в виду, что понятия «организационно-правовая форма» и «предприятие» неидентичные. В рамках одного предприятия могут быть объединены в качестве его участников разные формы, а в отдельных организационно-правовых формах можно соединить несколько самостоятельных предприятий. Каждая из правовых форм предприятий имеет различную степень обособления их владельцев, собственников.

Понятие «организационно-правовая форма» употребляется в отношении организаций со статусом юридического лица.

Под организационно-правовой формой предпринимательской деятельности понимают совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников и их ответственности друг перед другом и контрагентами.

Имущественные отличия проявляются в зависимости от того, кто выступает субъектом собственности. Если имущество является государственным, то речь идет о государственных предприятиях, находящихся в республиканской или коммунальной собственности.

Организационные отличия отражают особенности внутренней структуры управления деятельностью коммерческой организации.

Особенности взаимодействия собственника имущества и учредителей (участников) проявляются в первую очередь в их правах на участие в управлении деятельностью организации.

Конструкция ответственности также является отличительным признаком организационно-правовых форм.

Исходя из перечисленных признаков, можно выделить следующие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:

- хозяйственные товарищества (полные и коммандитные);
- хозяйственные общества (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные);
- производственные кооперативы;
- государственные и частные унитарные предприятия.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь предпринимательская деятельность может осуществляться в двух формах: без образования юридического лица и с образованием юридического лица.

Все же основной формой малого предпринимательства является индивидуальное предпринимательство (ИП). По информации Министерства по налогам и сборам, численность индивидуальных предпринимателей по состоянию на 1 апреля 2010 г. составила в нашей стране 225406 чел. В Витебской области зарегистрировано более 23 тыс. индивидуальных предпринимателей.

Индивидуальное предпринимательство – это самостоятельная деятельность физических лиц, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления (ст. 1 ГК).

К предпринимательской деятельности не относятся ремесленная деятельность, деятельность по оказанию услуг в сфере агротуризма, деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг, банковских счетов в качестве средств платежа или сохранения денежных приобретений, а также разовая реализация физическими лицами на торговых местах на рынках и (или) иных местах, на которых торговля может осуществляться в соответствии с законодательством, произведенных ими товаров, адвокатская деятельность, частная нотариальная деятельность.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ст. 22ГК).

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 18 июля 2005 г. № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности» (в ред. от 22 июня 2010 г. № 316) для занятия предпринимательской деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя гражданин вправе:

1) привлекать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, в том числе заключаемым с юридическими лицами;

2) использовать для производства или реализации товаров, а также выполнения работ, оказания услуг одновременно в совокупности не более четырёх торговых объектов (торговых мест на торговых объектах, являющихся самостоятельными торговыми объектами), торговых мест на рынках, объектов, в которых индивидуальные предприниматели оказывают услуги (выполняют работы) потребителям, включая транспортные средства, применяемые для перевозок пассажиров и грузов на основании специального разрешения (лицензии) (далее – обслуживающие объекты), иных объектов, используемых для осуществления предпринимательской деятельности (для хранения товаров, их переработки и др.).

Деятельность индивидуального предпринимателя с 1 января 2008 г. может осуществляться только с привлечением членов семьи и близких родственников (супруг, супруга, родители, дети, усыновители, усыновленные (удочеренные), родные братья и сестры, дед, бабушка, внуки).

На 1 апреля 2010 г. в республике состояло на учете 80652 субъекта малого предпринимательства – юридического лица. По сравнению с аналогичным периодом 2009 г. их количество увеличилось на 11708 (или на 14,5%) по сравнению с началом года – на 2017 (или на 2,5%).

Достоинства индивидуального предпринимателя:

- простота организации и низкие организационные издержки;
- минимальная величина начального капитала;
- полная самостоятельность, гибкость, свобода и оперативность действий;
- конфиденциальность деятельности;
- максимальная побудительность мотивов для заинтересованных в успехе бизнеса.

Недостатки:

- неограниченная ответственность по долгам;
- недостаток специализированного менеджмента;
- ограниченные возможности для расширения собственного дела.

Государственные (республиканские и коммунальные) предприятия по гражданскому законодательству могут относиться к унитарным предприятиям.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым.

Как особая организационно-правовая форма коммерческой организации государственные (республиканские и коммунальные) предприятия не являются

собственниками своего имущества. Они создаются за счет бюджетных ассигнований или вкладов других государственных предприятий.

Различают государственные предприятия, находящиеся в республиканской собственности, и коммунальные предприятия.

Основные преимущества государственных и унитарных предприятий:

– значительные финансовые возможности для развития и расширения производства за счет бюджетных средств;

– возможность получения крупных кредитов, в том числе и иностранных, благодаря высокому инвестиционному рейтингу, так как государство и коммунальные органы власти зачастую выступают гарантами возврата инвестиций;

– крупные предприятия могут использовать высококвалифицированных специалистов в научно-исследовательских, патентных, конструкторских, технологических, маркетинговых службах;

– социальная защищенность членов трудового коллектива и наличие льгот для членов их семей для организации отдыха, профессионального обучения, получения услуг здравоохранения и др., закрепленных в коллективных договорах администрации предприятия и членов трудового коллектива (профессиональных союзов).

Однако государственные предприятия имеют ряд недостатков:

– низкая мотивация труда работников, не являющихся собственниками основного и оборотного капиталов предприятия и не заинтересованных в их эффективном использовании;

– отсутствие побудительных мотивов к развитию и совершенствованию производства, внедрению достижений научно-технического прогресса, инноваций, ноу-хау и созданию новых видов продукции;

– заинтересованность в потреблении, а не накоплении основного капитала предприятия;

– слабая зависимость оплаты труда работников предприятия и его руководителей от конечных результатов работы предприятия.

Производственный кооператив. Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов. Высший орган управления – общее собрание членов кооператива.

Хозрасчетные товарищества могут создаваться в форме полного или командитного товарищества. Хозяйственные товарищества представляют собой договорные объединения нескольких лиц для совместного ведения предпринимательской деятельности под общим именем (общей фирмой).

Полным признается товарищество или товарищество по вере, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников.

Особенности полного товарищества:

– предпринимательская деятельность его участников признается деятельностью самого товарищества как юридического лица;

– при недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе требовать удовлетворения из личного имущества любого из участников;

– любой из участников полного товарищества занимается предпринимательской деятельностью от имени товарищества в целом, поэтому для создания и функционирования полного товарищества не требуется устав, устанавливающий компетенцию его органов. Единственным учредительным документом такой коммерческой организации служит учредительный договор.

Коммандитное товарищество характеризуется следующими особенностями:

– коммандитное товарищество состоит из двух групп участников – полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени самого товарищества и несут неограниченную и солидарную ответственность по обязательствам товарищества. Другая группа участников – вкладчики (коммандиты) – лишь дает вклады в имущество товарищества, но не отвечает своим личным имуществом по его обязательствам. Таким образом, в коммандитном товариществе допускается использование капитала сторонних лиц (вкладчиков), т.е. появляется возможность привлечения дополнительных средств не за счет имущества полных товарищей, что является их преимуществом по сравнению с полными товариществами.

Управление деятельностью коммандитного товарищества осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении делами товарищества, но могут выступать от его имени по доверенности.

Хозяйственные общества – коммерческие организации, создаваемые двумя или более лицами путем объединения их имущества для ведения предпринимательской деятельности. Учредителями хозяйственных обществ могут быть физические лица, коммерческие и некоммерческие организации.

Действующее законодательство предусматривает возможность создания трех видов хозяйственных обществ: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью и акционерное общество.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Особенности общества с ограниченной ответственностью следующие:

- является разновидностью объединения капиталов, не требующего обязательного личного участия своих членов в делах общества;
- раздел уставного капитала общества на доли участников и отсутствие ответственности последних по долгам общества;
- возможность быстрого аккумулирования значительных средств;
- ООО не может быть создано одним лицом;
- члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества.

Недостатки:

- ООО менее привлекательны для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответственность по обязательствам общества.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества, но не менее размера, установленного законодательными актами. При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

Коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на определенное число акций, учрежденная двумя или более лицами, которые не отвечают по ее обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций, называется акционерным обществом (далее АО).

В зависимости от условий и порядка размещения акций, а также прав акционеров по их отчуждению и преимущественному приобретению, АО подразделяются на открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО).

Участник ОАО может отчуждать принадлежащие ему акции любому лицу без согласия других акционеров.

В ЗАО акционер может отчуждать свои акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Крестьянским (фермерским) хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внесшими) имущественные вклады, для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель.

Производственный кооператив – это добровольное объединение не являющихся предпринимателями граждан для совместной хозяйственной деятель-

ности на базе личного трудового участия и объединения некоторых имущественных взносов (*паев*). Члены кооператива несут дополнительную ответственность по его долгам своим личным имуществом в пределах, установленных законодательством и уставом кооператива.

Отличия кооператива от общества и товарищества заключаются в следующем:

- члены кооператива не являются предпринимателями;
- они участвуют в хозяйственной деятельности своим трудом;
- не допускается участия в кооперативе юридических лиц;
- паевые взносы членов кооператива и их размер не влияют ни на количество голосов, имеющих у его членов, ни на размер получаемого ими дохода;
- при принятии решения каждый член кооператива, независимо от размера пая, имеет только один голос;
- чистый доход распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, а не пропорционально вкладам.

Единственным учредительным документом кооператива является устав.

Сложные предпринимательские структуры. Цель создания хозяйственных объединений – защита своих прав, координация деятельности, представление общественных интересов, обеспечение устойчивого положения на рынке в результате широкой диверсификации деятельности, обеспечение ритмичности и бесперебойности поставок сырья и материалов, уменьшение конкуренции и противостояние сильным конкурентам.

Ассоциация – добровольное объединение организаций, создаваемое в целях координации производственно-хозяйственной деятельности, для углубления специализации совместных производств на основе объединения своих финансовых и материальных ресурсов. Ассоциация не является вышестоящей организацией. Она выполняет только те функции и полномочия, которые ей добровольно делегируют участники. Это как совещательный и координирующий орган. В ассоциации отсутствует взаимная ответственность по долгам участников и ассоциации в целом, если иное не предусмотрено учредительными документами.

Концерн – сложный многоотраслевой комплекс (промышленность, торговля, транспорт), участники которого объединились для достижения каких-либо общих целей. Объединение осуществляется на основе заключенного между его участниками соглашения. Участники концерна не могут одновременно участвовать в других подобных объединениях без согласия концерна. В нем обязательно создается обособленный орган управления – дирекция (совет директоров), осуществляющий управление и контроль за деятельностью предприятий концерна, в состав которого входят представители всех участников объединения.

Консорциум – временное соглашение между банками и производственными организациями для совместного осуществления проекта, соединение производственного и банковского капитала для реализации крупных объектов.

Холдинг – добровольное объединение и передача учредителями контрольных пакетов акций контролируемых ими компаний в качестве своей доли в уставный фонд материнской компании. При чистом холдинге владельцем контрольных пакетов акций осуществляются финансовый контроль и управление дочерними компаниями. При смешанном холдинге материнская компания в дополне-

ние к своему основному бизнесу занимается еще и конкретным видом хозяйственной деятельности.

Синдикат представляет собой объединение организаций, которое осуществляет всю коммерческую деятельность (определение цен, сбыт продукции, закупка сырья, комплектующих) через единую торгово-закупочную фирму, имеющую статус юридического лица.

Коммерческие организации с иностранными инвестициями – это юридическое лицо, в уставном фонде которого частично или полностью используются иностранные инвестиции. Могут быть коммерческие совместные (СП) либо коммерческие иностранные (ИП) организации.

Совместное предприятие на территории Республики Беларусь – юридическое лицо Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь.

Иностранное предприятие – юридическое лицо Республики Беларусь, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100%.

Совместные и иностранные предприятия. Совместное предприятие (СП) создается на основе вложения капитала отечественных и зарубежных партнеров для совместного осуществления хозяйственной деятельности. Юридические лица, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют объем не менее чем 20000 долларов США и преследующие извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности, признаются коммерческими организациями с иностранными инвестициями.

Совместные предприятия могут создаваться в виде различных организационно-правовых форм: акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью, хозяйственных товариществ.

В *иностранных предприятиях* уставный капитал находится в собственности нерезидентов: иностранных юридических и физических лиц, а хозяйственная деятельность осуществляется согласно законодательным нормам конкретной страны и нормам международного права. Государства заинтересованы в притоке иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, поэтому устанавливают ряд льгот и преференций для иностранных инвесторов.

Специфическая особенность совместных предприятий заключается в том, что они, как правило, возникают на технологической основе, в сфере производства и используют новейшие достижения науки и техники, ноу-хау, современный менеджмент и маркетинг. Один из партнеров предоставляет новую технологию, а второй – общие условия производства: капитал, рабочую силу, источники сырья, рынки сбыта.

Оффшорная компания. Предприниматели могут свободно распоряжаться своими средствами и осуществлять любые финансовые операции и торговые сделки по всему миру.

Законодательство некоторых стран для определенных коммерческих структур предусматривает существенные налоговые льготы, возможность свести к минимуму ведение бухгалтерского учета и отчетности (Лихтенштейн, Панама, Антильские острова, Мадейра, Багамы, Либерия, Ирландия, Швейцария и др.).

Процесс создания оффшорной компании прост: ее можно зарегистрировать в местных органах управления по почте или даже по телефону, дослав потом необходимые типовые документы.

Использование такой организационно-правовой формы предприятия, как оффшорная компания, позволяет предпринимателю пользоваться следующими преимуществами:

- уклоняться от уплаты налогов;
- заключать торговые сделки на льготных условиях;
- в кратчайшие сроки проводить финансовые и торговые операции и списывать на месте все затраты, связанные с заключением сделок;
- сохранять анонимность владельцев и конфиденциальность;
- пользоваться эксклюзивными правами, предоставляемыми определенной фирме;
- иметь возможность сбыта продукции в третьих странах или под другой маркой в той же стране.

Некоммерческие организации. К некоммерческим организациям относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), фонды, учреждения, ассоциации и союзы.

Общественные, религиозные организации создаются как добровольные объединения граждан для удовлетворения их духовных или иных нематериальных потребностей и признаются юридическими лицами. Эти организации являются единственными и единственными собственниками своего имущества. Их участники не имеют ни вещных, ни обязательственных прав на это имущество и не приобретают от своего участия в них никаких имущественных выгод.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Учреждения – это единственный вид некоммерческой организации, не являющийся собственником своего имущества. Деятельность многообразных видов учреждений регламентируется как специальными законами, так и подзаконными актами. Имущество учреждения формируется за счет полученных им по смете от собственника средств. Будучи несобственником, учреждение обладает *ограниченным правом оперативного управления переданным ему собственником имуществом.*

Как свидетельствуют данные официальной статистики, более 40% малых предприятий республики функционируют в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО), свыше 20% – в форме унитарных предприятий (УП), около 18% – в форме обществ с дополнительной ответственностью (ОДО), около 15% – в форме закрытых и открытых акционерных обществ (ЗАО), 2% – крестьянские фермерские хозяйства, 5% – иные формы малых предприятий.

РАЗДЕЛ 3. СОЗДАНИЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Тема 3.1. Порядок создания и прекращения деятельности субъекта хозяйствования

Способы создания организаций. Создание коммерческих организаций – последовательное совершение действий, имеющих правоустанавливающее значение и направленных на приобретение статуса субъекта предпринимательской деятельности.

Традиционно выделяют три способа образования организаций:

– *распорядительный*. Характеризуется тем, что организация возникает на основе распоряжения учредителя. Такой способ применяется при создании государственных унитарных предприятий;

– *разрешительный*. Предполагает, что образование организации разрешено компетентным органом. Действующее законодательство не допускает отказа в регистрации по мотивам целесообразности, однако устанавливает разрешительный порядок создания некоторых коммерческих организаций. В частности, создание холдинга производится с согласия антимонопольного органа;

– *явочно-нормативный*. Не требует каких-либо третьих лиц, в т.ч. государственных органов. Регистрирующий орган лишь проверяет соответствие закону учредительных документов и соблюдение порядка образования, после чего следует регистрация коммерческой организации.

В качества целей государственной регистрации называют следующие: осуществление государственного контроля за ведением хозяйственной деятельности, проведение налогообложения, получение государственных сведений статистического учета для осуществления мер регулирования экономики, предоставления всем участникам хозяйственного оборота, государственным органам власти и органам местного самоуправления информации о субъектах предпринимательской деятельности.

Этапы создания предприятия. Подготовка учредительных документов – первый практический шаг в создании предприятия. Для этого необходимо пройти следующие этапы:

Этап 1. Выбор организационно-правовой формы предпринимательства.

Наиболее популярными организационно-правовыми формами юридических лиц сегодня являются унитарное предприятие, общество с ограниченной ответственностью (ООО) и общество с дополнительной ответственностью (ОДО). При выборе между ними можно руководствоваться следующими критериями.

Если планируется открывать юридическое лицо без партнеров, то выбор один – унитарное предприятие. Если же число учредителей будет два и более, то регистрируется ООО или ОДО.

Они должны иметь под юридический адрес помещение, которое принадлежит ему либо на праве собственности, либо на праве аренды. То же требование предъявляется и к унитарному предприятию, но при этом собственник имуществ-

ва унитарного предприятия при определенных условиях вправе зарегистрировать юридическое лицо и по месту жительства.

Законодательство прямо запрещает производственную деятельность (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющемся местонахождением унитарного предприятия, без перевода этого помещения в нежилое.

Этап 2. Подготовка учредительных документов. Решение о создании унитарного предприятия оформляется решением учредителя, а ООО и ОДО – протоколом собрания учредителей.

При создании юридического лица оформляются:

- при создании унитарного предприятия – устав, который учреждается решением учредителя о создании унитарного предприятия;
- при создании ООО или ОДО – учредительный договор и устав, который утверждается протоколом учредительного собрания.

Этап 3. Согласование наименования юридического лица. До подачи документов в исполком учредителям необходимо согласовать наименование юридического лица.

Этап 4. Выбор юридического адреса. Учредители юридического лица должны определить предлагаемое место его размещения. Указание на «предполагаемое» место расположения наталкивает на мысль, что в заявлении о государственной регистрации можно указать любой адрес, зарегистрироваться по нему, потом найти постоянный офис, заключить договор аренды и уведомить исполком о смене местонахождения. Документы, подтверждающие юридический адрес, в исполком не представляются.

Никакие документы, подтверждающие право на использование конкретного помещения для размещения создаваемой организации, в регистрирующий орган не представляются. Однако учредитель создаваемого УП, определяющий жилое помещение в качестве места нахождения своей фирмы, не должен забыть заручиться согласием собственника и всех совершеннолетних членов семьи собственника, проживающих в данном жилом помещении, которое, как и раньше, должно относиться к частному жилому фонду и являться местом жительства или находиться в собственности учредителя.

Положение о регистрации фактически закрепило возможность нахождения в одном помещении двух или более юридических лиц, отменив соответствующее основание для отказа в государственной регистрации.

Этап 5. Формирование уставного фонда (УФ). Требование о соблюдении минимальных размеров УФ отменено.

Таким образом, учредители могут определить любой размер УФ. Однако нецелесообразно формировать его в небольшом размере. Сразу после регистрации юридическое лицо сталкивается с вопросами арендной платы, закупки товаров, выплаты зарплаты работникам и т.д. А поскольку деятельность только начинается и прибыли может пока не быть, именно УФ и можно использовать для этих целей.

При формировании УФ за счет денег учредитель должен открыть в одном из банков Беларуси временный счет, на который будут вноситься денежные вклады. Позже, когда будет открыт расчетный счет, нужно будет временный счет закрыть и распорядиться перечислить деньги на расчетный счет. При фор-

мировании УФ в неденежной форме до подачи документов в регистрирующий орган необходимо провести оценку стоимости неденежного вклада.

Вкладом в уставный фонд коммерческой организации могут быть вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, либо иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку. Оценка для целей передачи объекта оценки в качестве вклада в уставный фонд позволяет сформировать реальный уставный фонд организации и отразить в балансе рыночную стоимость неденежного вклада (нематериального актива).

Этап 6. Передача документов в регистрирующий орган. Юридические лица регистрируются по месту их нахождения. Полномочиями по государственной регистрации юридических лиц наделены облизполкомы. Правдивость указанных в заявлении о государственной регистрации сведений никто не проверяет, но если указать ложные, то впоследствии можно лишиться бизнеса.

Сотрудник регистрирующего органа, приняв документы, в этот же день поставит на Уставе юридического лица штамп, свидетельствующий о проведении госрегистрации, выдаст один экземпляр Устава и внесет в Единый государственный реестр (ЕГР) юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запись о госрегистрации. Юридическое лицо считается зарегистрированным с даты проставления штампа на Уставе и внесения сведений в ЕГР.

Не позднее следующего рабочего дня выдадут свидетельство о госрегистрации – документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах госстатистики, Фонде социальной защиты населения (ФСЗН), Белгосстрахе. Учетный номер плательщика (УНП) совпадает с регистрационным номером.

Этап 7. Изготовление печати. Наличие у юридического лица Устава со штампом, свидетельствующим о госрегистрации, является основанием для обращения за изготовлением печатей (штампов) в штемпельно-граверные организации.

Этап 8. Открытие расчетного счета. Декрет № 1 предусматривает упрощенный порядок открытия текущих (расчетных) счетов субъектов хозяйствования. Так, для открытия счета в банк представляются:

- заявление на открытие текущего (расчетного) счета;
- копия (без нотариального засвидетельствования) Устава, имеющего штамп, свидетельствующий о проведении госрегистрации;
- карточка с образцами подписей должностных лиц, юридического лица, имеющих право подписи документов для проведения расчетов, и оттиска печати.

Этап 9. Обращение в ИМНС, ФСЗН и Белгосстрах.

В Инспекцию Министерства по налогам и сборам (ИМНС) представляются следующие документы:

- заверенная директором юридического лица копия свидетельства о госрегистрации (заверение заключается в том, что на копии ставится запись «Копия верна», подпись, расшифровка подписи, печать); копия учредительных документов (чтобы не заверять каждую страницу, документы прошиваются нитками, сзади на нитки клеится бумага и на нее ставится заверение);
- заверенные копии паспортов директора и бухгалтера;
- заверенные копии приказов о назначении директора и бухгалтера;
- копия документа из регистрирующего органа, подтверждающего постановку на учет в налоговых органах.

В ИМНС необходимо:

- зарегистрировать книгу учета проверок (ревизий);
- получить книгу замечаний и предложений;
- подать в течение 10 рабочих дней со дня получения свидетельства о государственной регистрации заявление о применении упрощенной системы налогообложения (для тех, кто планирует ее применять).

Постановка на учет в *Фонд социальной защиты населения (ФСЗН)* определена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 июля 2009 г. № 917 «Об утверждении Положения о порядке постановки на учет и снятия с учета плательщиков обязательных страховых взносов», срок обращения в ФСЗН не установлен. Для постановки на учет в ФСЗН необходимы следующие документы:

- заверенная копия свидетельства о государственной регистрации;
- заверенная копия учредительных документов;
- заверенные копии паспортов директора и бухгалтера (с. 31, 32 и с регистрацией по месту проживания);
- заверенные копии приказов о назначении директора и бухгалтера;
- копия приказа о сроках выплаты заработной платы;
- копия документа из исполкома, подтверждающего постановку на учет в налоговых органах.

В *Белгосстрах* необходимо прислать письмо с данными о директоре и бухгалтере.

Этап 10. Оформление приказа на директора. Директор вступает в должность в соответствии с Уставом, в котором определено, что сам учредитель является и директором (эта норма вносится в Устав на основании соответствующих положений решения учредителя). На основании этой нормы Устава создается приказ о вступлении в должность директора.

Перечень документов для государственной регистрации. Устав и учредительный договор разрабатывает инициативная группа граждан, намеренная организовать предприятие.

Устав предприятия:

- в нем определяются члены будущего предприятия, указываются его местонахождение, цели и виды будущей деятельности;
- определяется размер уставного фонда, требующийся для начала работы;
- в уставе оговариваются права предприятия в соответствии с действующим законодательством, описывается порядок распределения оставшейся после уплаты налогов прибыли;
- предусматриваются резервный фонд в размере не менее 15% уставного фонда, в который ежегодно перечисляется не менее 5% чистой прибыли до достижения им запланированной величины;
- в уставе определяются высший орган управления предприятием, его компетенция, порядок и сроки проведения его заседаний. Обычно это собрание или конференция участников;
- оговариваются права и обязанности директора, его заместителя, всех участников предприятия;

- определяются порядок избрания ревизионной комиссии предприятия и ее функции, причем в ее составе не могут быть члены дирекции предприятия;
- при разработке устава особое внимание следует обратить на распределение доли прибыли среди участников, на порядок исключения членов предприятия и порядок передачи их доли капитала в уставном фонде;
- также в уставе определяется порядок реорганизации и ликвидации предприятия и распределения имущества среди участников.

Учредительный договор.

Он регламентирует, прежде всего, условия создания предприятия, цели, задачи, виды хозяйственной деятельности, состав участников. В учредительном договоре:

- определяется доля средств, внесенных каждым участником;
- определяются права и обязанности участников предприятия, распределение прибыли, порядок избрания или назначения должностных лиц и другие положения, которые создатели предприятия считают необходимым внести в учредительный договор.

После разработки устава и учредительного договора проводится общее собрание, о чем составляется соответствующий протокол.

Собрание принимает решение по следующим вопросам:

- 1) избрание председателя и секретаря собрания;
- 2) создание предприятия;
- 3) внесение долей уставного фонда;
- 4) утверждение устава общества;
- 5) рассмотрение и подписание учредительного договора участниками;
- 6) избрание директора и его заместителя;
- 7) определение первоначального взноса в уставный фонд.

Заявление, устав затем представляют в исполком соответствующего Совета депутатов, который регистрирует предприятие.

Государственная регистрация. Регистрация субъектов хозяйствования с 1 февраля 2009 года осуществляется в день подачи документов, необходимых для ее осуществления. При этом перечень документов, подаваемых в регистрирующий орган, минимальный:

- заявление о государственной регистрации;
- устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующий только на основании учредительного договора) в двух экземплярах;
- легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения с переводом на русский или белорусский язык – для учредителей, являющихся иностранными организациями;
- копия документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;
- оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган представляются:

- заявление о государственной регистрации;
- фотография гражданина, обратившегося за государственной регистрацией;
- оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

Истребование иных документов для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, запрещается.

Государственная регистрация осуществляется следующими регистрирующими органами:

- Национальным банком – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, в том числе с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;
- Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров, объединений страховщиков, в том числе с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;
- Министерством юстиции – торгово-промышленных палат.

Лицензирование. *Лицензия* – специальное разрешение на осуществление вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом.

Лицензирование – комплекс реализуемых государством мер, связанных с выдачей лицензий, их дубликатов, внесением в лицензии изменений и (или) дополнений, приостановлением, возобновлением, продлением срока действия лицензий, прекращением их действия, аннулированием лицензий, контролем за соблюдением лицензиатами при осуществлении лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условий.

Право на получение лицензии имеют:

- юридические лица Республики Беларусь;
- индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;
- иностранные юридические лица и иностранные организации при наличии открытого в установленном порядке представительства на территории Республики Беларусь;
- физические лица, ходатайствующие о предоставлении им права занятия адвокатской, частной нотариальной деятельностью либо деятельностью, связанной с коллекционированием и экспонированием оружия и боеприпасов.

Лицензия выдается на конкретный вид деятельности с указанием работ и (или) услуг, составляющих этот вид деятельности.

Для получения лицензии ее соискатель либо его уполномоченный представитель подает в соответствующий лицензирующий орган следующие документы:

- 1) заявление;
- 2) копии учредительных документов;
- 3) документ, подтверждающий внесение оплаты.

В лицензии указывается(-ются):

- 1) наименование органа, выдавшего лицензию;
- 2) наименование и адрес юридического лица или фамилия предпринимателя;
- 3) наименование вида деятельности, на который выдается лицензия;
- 4) особые условия и правила осуществления данного вида деятельности;
- 5) номер регистрации лицензии;
- 6) дата выдачи;
- 7) срок действия.

При нарушении правил осуществления деятельности, по указанию органов надзора, организация, выдавшая лицензию, может приостановить ее действие до устранения нарушений. При повторном или грубом нарушении правил лицензия может быть аннулирована по решению органа, выдавшего ее.

В случае ликвидации субъекта хозяйствования, лишения права пользования лицензией она возвращается органу, выдавшему ее.

Лицензия действует на всей территории Республики Беларусь или ее части, определенной в лицензии. Вид деятельности, а также работы и (или) услуги, составляющие соответствующий вид деятельности, на которые выдана лицензия, могут выполняться только лицензиатом без передачи права на их осуществление другому юридическому или физическому лицу. Обособленные подразделения, в том числе филиалы, осуществляют лицензируемый вид деятельности, а также работы и (или) услуги, составляющие соответствующий лицензируемый вид деятельности, на основании лицензии, выданной юридическому лицу.

Лицензия выдается на срок не менее 5 и не более 10 лет. Срок действия лицензии исчисляется со дня принятия лицензирующим органом решения о ее выдаче. Указанный срок может быть продлен по заявлению лицензиата неоднократно.

Принципы лицензирования. При осуществлении лицензирования государством в лице надлежащих органов руководствуется рядом принципов:

- защита свобод, прав, законных интересов, нравственности и здоровья граждан, обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- обеспечение единства экономического пространства на территории Республики Беларусь;
- установление единого перечня лицензируемых видов деятельности и единого порядка лицензирования на территории Республики Беларусь;
- гласность и открытость лицензирования;
- соблюдение законности при осуществлении лицензирования.

Целью введения лицензирования отдельных видов деятельности (в частности, по оказанию физкультурно-спортивных, туристских и санаторно-курортных услуг) является создание необходимых административных условий по защите потребителей.

Лицензирование является инструментом административного и экономического воздействия на субъекты хозяйственной деятельности, а не финансового регулирования экономики.

1. *Предпринимательская лицензия* – разрешение, выдаваемое юридическим и физическим лицам (без образования юридического лица) на право осуществления предпринимательской (хозяйственной) деятельности в определенных сферах экономики на территории.

2. *Профессиональная лицензия* – разрешение, выдаваемое физическим лицам, имеющим намерение заниматься индивидуальной трудовой деятельностью в областях, требующих определенной квалификации (в том числе в сфере физической культуры, спорта, туризма), по авторским договорам и другим договорам гражданско-правового характера.

Порядок ликвидации предприятия. В процессе осуществления предпринимательской деятельности возникает необходимость в объединении или разделении капитала. Правовой формой, опосредующей указанные мероприятия, является *реорганизация*, которая представляет собой прекращение деятельности коммерческой организации (кроме случаев выделения) с переходом прав и обязанностей реорганизуемой организации к иным субъектам предпринимательской деятельности.

Рассмотрим формы реорганизации и особенности перехода ответственности в случае реорганизации:

1. *Слияние* нескольких организаций в одну новую (к административной ответственности за совершение административного правонарушения привлекается вновь возникшая организация).

2. *Присоединение* одной организации к другой (ответственность возлагается на присоединившую организацию).

3. *Разделение* одной организации на несколько новых (организация, к которой в соответствии с разделительным балансом перешли права и обязанности по заключенным сделкам или имуществу, в связи с которыми было совершено административное правонарушение).

4. *Выделение* из состава организации одной или нескольких новых организаций (организация, к которой в соответствии с разделительным балансом перешли права и обязанности по заключенным сделкам или имуществу, в связи с которыми было совершено административное правонарушение).

5. *Преобразование*, т.е. приобретение новой организационно-правовой формы (вновь возникшая организация).

Ликвидация малого предприятия может быть добровольной и принудительной. *Добровольная ликвидация* производится по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. Примерный перечень оснований о добровольной ликвидации предприятия:

- истечение срока, на который создано предприятие;
- достижение цели, ради которой оно создано;
- признание судом недействительной регистрации предприятия в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства, которые носят неустранимый характер.

Принудительная ликвидация малого предприятия допускается по решению суда в случаях, предусмотренных законодательными актами:

- неприятие решения о ликвидации в соответствии с истечением срока, на который создано предприятие, достижением цели, ради которой оно создано;

– уменьшение стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам финансового года ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда;

– осуществление деятельности без специального разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законодательством, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями законодательства, либо при систематическом осуществлении деятельности, противоречащей уставным целям предприятия;

– признание судом недействительной регистрации предприятия в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства;

– в иных случаях, предусмотренных законодательством (подпункт 2 п. 2 ст. 57 ГК), в частности при экономической несостоятельности (банкротстве) юридического лица;

– в судебном порядке может быть ликвидировано общество с ограниченной ответственностью, если число его участников превысило предел, установленный законодательными актами, а оно в течение года не уменьшило это число до установленного законодательными актами предела.

Процесс ликвидации предприятия состоит из следующих стадий:

а) выявление кредиторов ликвидируемого предприятия. Ликвидационная комиссия в газете «Республика» публикует данные о ликвидации предприятия и о порядке и сроке заявления требований его кредиторами. Этот срок не может быть менее двух месяцев с момента публикации. Ликвидационная комиссия принимает все возможные меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности, составляет перечень кредиторов с указанием сумм долга, а также письменно уведомляет кредиторов о ликвидации предприятия;

б) составление промежуточного ликвидационного баланса. В нем содержатся сведения о составе имущества предприятия, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения. Промежуточный ликвидационный баланс направляется учредителям (участникам) предприятия или органу, принявшему решение о ликвидации юридического лица, на утверждение. Утвержденный ликвидационный баланс является основанием для выплаты денежных средств кредиторам по требованиям, признанным ликвидационной комиссией;

в) продажа имущества ликвидируемого предприятия. Если у ликвидируемого предприятия (кроме учреждений) недостаточно денежных средств для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия осуществляет продажу имущества предприятия;

г) выплата денежных сумм кредиторам. Выплата денежных средств кредиторам ликвидируемого предприятия производится ликвидационной комиссией в соответствии с промежуточным ликвидационным балансом в порядке очередности;

д) после завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс, который утверждается собственником имущества юридического лица или органом, принявшим решение о ликвидации предприятия.

На основании заявления о ликвидации и решения о ликвидации регистрирующий орган:

– со дня получения этих документов представляет в Министерство юстиции сведения о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации (прекращения деятельности индивидуального предпринимателя), для внесения этих сведений в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

– направляет уведомление налоговым, таможенным органам, органам Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, Белорусскому республиканскому унитарному страховому предприятию «Белгосстрах», территориальным (городским или районным) архивам местных исполнительных и распорядительных органов (далее архивы) о начале процедуры ликвидации юридического лица (прекращения деятельности индивидуального предпринимателя).

В течение 30 рабочих дней со дня получения уведомления в регистрирующий орган представляются:

– налоговыми органами – справка о наличии (отсутствии) у юридического лица (индивидуального предпринимателя) задолженности перед бюджетом;

– органами Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты – справка о наличии (отсутствии) задолженности перед данным Фондом;

– таможенными органами – справка о наличии (отсутствии) у юридического лица (индивидуального предпринимателя) задолженности перед бюджетом;

– Белорусским республиканским унитарным страховым предприятием «Белгосстрах» – справка о наличии (отсутствии) у юридического лица (индивидуального предпринимателя) задолженности по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Ликвидационная комиссия (ликвидатор) представляет в регистрирующий орган:

– печати и штампы организации либо заявление собственника имущества (учредителей, участников) об их изготовлении или сведения о публикации объявлений об их утрате;

– ликвидационный баланс, подписанный членами ликвидационной комиссии (ликвидатором) и утвержденный собственником имущества (учредителями, участниками) либо органом коммерческой организации, уполномоченным на то уставом (учредительным договором – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора);

– подлинник свидетельства о государственной регистрации юридического лица или заявление о его утрате с приложением сведений о публикации объявления об утрате;

– копию публикации в газете «Рэспубліка» о ликвидации.

О принятом решении о ликвидации регистрирующий орган уведомляет коммерческую организацию, а также налоговые, таможенные органы, органы Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, Белорусское республиканское унитарное предприятие «Белгосстрах».

Ликвидация малого предприятия считается завершенной, а предприятие – прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государ-

ственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при наличии в совокупности следующих условий:

- субъектом хозяйствования, ликвидационной комиссией (ликвидатором) представлены необходимые для ликвидации (прекращения деятельности) документы;
- органами, организациями не представлены справки о наличии задолженности перед бюджетом;
- соответствующим архивом представлены сведения о сдаче на хранение документов, в том числе по личному составу, подтверждающих трудовой стаж и оплату труда работников субъекта хозяйствования.

При наличии у субъекта хозяйствования непогашенной задолженности, обязательств, не прекращенных перед таможенными органами, а также при не сдаче на хранение документов, в том числе по личному составу, подтверждающих трудовой стаж и оплату труда его работников, исключение субъекта хозяйствования из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей производится только после представления им документов, подтверждающих погашение такой задолженности и выполнение обязательств перед архивом и таможенными органами.

В случае внесения налоговым органом представления (предложения) о ликвидации коммерческой организации в связи с признанием задолженности безнадежным долгом и ее списанием регистрирующим органом принимается решение о ликвидации коммерческой организации и внесении записи об исключении ее (его) из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Понятие экономической несостоятельности и банкротства. Коммерческие организации, которые не могут адаптироваться на рынке, убыточны, должны исчезнуть с рынка. Признать банкротом индивидуального предпринимателя или коммерческую организацию может только суд. Дата принятия хозяйственным судом постановления о несостоятельности является датой банкротства. После принятия судом решения о банкротстве банкрот юридически освобождается от всех своих обязательств.

Банкротство связано с неплатежеспособностью, вызванной нехваткой или отсутствием средств в момент наступления платежа.

Неплатежеспособность – неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по платежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений.

Неплатежеспособность бывает двух видов – практическая и абсолютная.

Практическая неплатежеспособность наступает, если должник не может рассчитаться с кредиторами, не имея свободных денег (он должен, но и ему должны), а его активы значительно больше его долговых обязательств, что не влечет за собой банкротство. Она может быть быстро ликвидирована:

- получение кредитов;
- факторинг;
- передача кредиторам прав собственности на часть имущества и др.

Абсолютная неплатежеспособность может возникнуть в двух случаях:

- реальная стоимость активов должника меньше его обязательств;

– наблюдается недостаточная степень ликвидности его имущества (скопление непроданной продукции, устаревшее оборудование).

Смысл института банкротства заключается в том, что в схеме управления организацией высший орган управления в лице собрания участников (или учредитель) заменяется собранием кредиторов, а исполнительный орган в лице директора – управляющим. Фактически сами кредиторы определяют те меры, которые будут способствовать удовлетворению их требований. Кредиторам разрешается договориться о способах раздела имущества посредством проведения собрания кредиторов, где может быть принято решение о ликвидации банкрота или санации (смена руководства и контроль кредиторов). Ликвидация банкрота не всегда выгодна кредиторам, так как продажа имущества чаще всего не может возместить их убытки. Реальная цена оказывается ниже балансовой стоимости. План санации или ликвидации является, по сути, бизнес-планом будущего выхода организации из кризиса.

Досудебное оздоровление – меры, принимаемые руководителями организаций, государственными органами и иными организациями по обеспечению стабильной и эффективной хозяйственной деятельности, а также восстановлению их платежеспособности.

Защитный период – процедура экономической несостоятельности (банкротства), применяемая к должнику с момента принятия хозяйственным судом заявления об экономической несостоятельности (банкротстве) в целях завершения досудебного оздоровления, а также проверки наличия оснований для открытия конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника.

Временный (антикризисный) управляющий – индивидуальный предприниматель, юридическое или физическое лицо, назначаемые хозяйственным судом для осуществления своих полномочий в процедурах экономической несостоятельности (банкротства).

Конкурсное производство – процедура экономической несостоятельности (банкротства), осуществляемая в целях максимального возможного удовлетворения требований кредиторов в соответствии с установленной очередностью, защиты прав и законных интересов должника, а также кредиторов и иных лиц в процедуре санации, при невозможности проведения санации.

Мировое соглашение – процедура экономической несостоятельности (банкротства) в виде соглашения между должником, конкурсными кредиторами, а также между третьими лицами об уплате долгов, в котором предусматриваются освобождение должника от долгов или уменьшение сумм долгов, или рассрочка (отсрочка) их уплаты, в целях прекращения производства по делу об экономической несостоятельности (банкротстве), и утверждаемого хозяйственным судом.

Ликвидационное производство открывается со дня принятия хозяйственным судом решения об открытии ликвидационного производства. Срок ликвидационного производства не может превышать 1 года. В процедуре ликвидационного производства осуществление операций по основному счету должника и совершение им сделок допускаются только в объеме и сроки, установленные планом ликвидации должника – юридического лица либо планом прекращения деятельности должника – индивидуального предпринимателя, утвержденными собранием (комитетом) кредиторов.

Санация – процедура конкурсного производства, применяемая в целях обеспечения стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности, восстановления платежеспособности должника.

Санация вводится хозяйственным судом на основании решения собрания кредиторов либо по собственной инициативе на срок, не превышающий 18 месяцев со дня вынесения решения о ее проведении.

Для восстановления платежеспособности должника могут приниматься следующие меры:

- ликвидация дебиторской задолженности;
- исполнение обязательств должника собственником имущества;
- предоставление должнику финансовой помощи;
- репрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств.

Тема 3.2. Финансирование нового предприятия

Источники финансирования организации. Для функционирования организации ему необходимы материальные ресурсы – машины, оборудование, здания, сырье и материалы, инструменты и т.д., а также кадровые ресурсы, т.е. работники разных профессий, специальностей и квалификации. Но кроме этого для нормального функционирования любого предприятия требуются денежные ресурсы – для выплаты зарплаты, закупки и ремонта оборудования, приобретения сырья, материалов и т.д.

Денежное или финансовое обеспечение организации является основой его деятельности, поскольку в рыночной системе хозяйствования все необходимые для деятельности ресурсы можно только купить.

Задачами любой организации являются поиск финансовых средств и их эффективное использование.

Средства, заработанные предприятием самостоятельно, относят к внутренним источникам финансирования. Если организация работает прибыльно, она автоматически обеспечивает себя этим источником.

Все прочие средства берутся извне, и поэтому их называют внешними источниками финансирования.

Лизинг представляет собой соглашение между собственником имущества (лизингодатель) и арендатором (лизингополучатель) о передаче имущества в пользование по договору ренты, выплачиваемой ежегодно, ежеквартально или ежемесячно.

Источники внешнего финансирования

Источник	Характеристика
Кредитное финансирование	Ссуды банков и других финансово-кредитных учреждений; коммерческий (торговый) кредит, финансирование посредством облигаций.
Акционерное финансирование	Средства, полученные от продажи акций, не являются заемными, поскольку покупатели акций становятся совла-

	дельцами предприятия. Акционер обладает правом на часть собственности предприятия пропорционально доле в уставном капитале купленных им акций.
Лизинг	Лизинг – это имущественные отношения, которые имеют сложную структуру: 1. Одна компания, называемая лизингополучателем, сообщает другой компании, лизингодателю, какое оборудование и на какой срок ей необходимо. 2. Лизингодатель (специализированная лизинговая компания или банк) покупает это оборудование у фирмы-изготовителя или оптовой торговой организации. 3. Лизингодатель, уже став собственником оборудования, передает его во временное владение и пользование лизингополучателю, за что взимает с него плату, по форме сходную с арендой.
Факторинг	Представляет собой продажу долговых обязательств факторинговой фирме до момента наступления платежей по ним. Продажа долговых обязательств осуществляется с дисконтом (скидкой). После заключения факторингового договора должник ставится в известность, кому он должен платить, а продавец долгов получает деньги для текущего финансирования оборотного капитала. Этот вид финансирования является дорогостоящим и используется в случае, когда воспользоваться другими источниками финансовых средств не представляется возможным.

Необходимые финансовые средства можно получить от специализированных институтов (банки, лизинговые компании, кредитные союзы и др.) либо привлекая их от новых собственников (товарищества, эмиссия акций и др.).

Коммерческие банки. Самое очевидное решение для предпринимателей, испытывающих нехватку средств, – это получение кредита в банке или у других предпринимателей.

В них сосредоточена основная доля кредитных ресурсов. Основная их задача – обеспечить бесперебойный оборот денег и капитала, кредитование организаций и населения, создание условий для накопления.

Кредиты могут выдаваться на различные сроки, под разное обеспечение на: товары и услуги, поставляемые заемщику по определенным контрактам; оборотные средства; заработную плату; строительство.

Для получения кредита заемщик должен предоставить банку целый ряд документов, подтверждающих его платежеспособность.

После рассмотрения этих документов специалисты банка принимают решение о возможности предоставления кредита.

Выбор банка является для предпринимателя важным управленческим решением. Банк должен стать финансовым партнером. Юридическому лицу следует выбрать ключевые факторы, наиболее важные: например, тарифы на расчетно-кассовое обслуживание или процентные ставки по кредитам. Возможно, учитывать расположение банка. Но сегодня банки представляют систему

«Банк–клиент», позволяющую управлять счетами с помощью компьютера и модема. Целесообразно выяснить мнение деловых партнеров о выбранных банках (ошибки в расчетах, задержки платежей).

Предприниматель, нуждающийся в кредите, может также обратиться к другому предпринимателю или физическому лицу, имеющему свободные денежные средства. Отношения между кредитором и заемщиком в этом случае регулируются специально составленным договором займа или оформляются векселем.

Кредит – это отношение между двумя участниками сделки, которая подразумевает предоставление денежных или натуральных средств одним участником сделки (кредитором) во временное пользование другому (заемщику), при условии составления договора по принципам срочности, обеспеченности и платности.

Существует большое количество различных видов кредитов, появляются новые кредитные продукты с различными условиями. Следует различать банковские кредиты и ссуды кредитных организаций.

Но чаще всего кредиты различаются по целевому назначению. Цели, на которые берется кредит, могут быть различными, например: приобретение оборудования или организация работы нового цеха и т.д. Существуют также кредиты, которые берутся не на какую-то определенную цель. К таким кредитам относится кредит на неотложные нужды (потребительский кредит).

Кредитование может осуществляться на основе кредитной линии. При открытии кредитной линии кредитором имеет право на получение и использование кредита в течение определенного срока в пределах установленного максимального размера (лимита) кредита с соблюдением предельного размера единовременной задолженности по нему.

Разновидностью краткосрочных кредитов является овердрафтное кредитование. Овердрафтное кредитование предполагает предоставление кредита для покрытия овердрафта, т.е. дебетового сальдо по текущему (расчетному) счету или карт-счету, возникающего в течение банковского дня. Кредитование осуществляется на сумму, превышающую остаток денежных средств на текущем (расчетном) счете или карт-счете кредитополучателя.

В рамках Программы микрокредитования банки-участники предлагают три вида кредитов на развитие бизнеса:

- экспресс-кредит;
- микрокредит;
- малый кредит.

В свою очередь, банк нуждается в разнообразной информации о клиенте (особенно при первом обращении). Как правило, анализируются следующие характеристики клиента:

- характер клиента (показатели доходности, порядочность и т.д.);
- платежеспособность;
- капитал клиента (оценка достаточности, рыночной устойчивости и финансового положения);
- обеспечение кредита (виды обеспечения и отнесение кредита к тому или иному классу надежности);
- текущее деловое положение и деловая репутация.

Таким образом, изучая и проверяя клиентов, банки стремятся отсеять от своего кредита нецелизированных, ненадежных и непорядочных предпринимателей. В свою очередь, предприниматель также должен думать о надежности банка и его реальных возможностях.

Если потенциальный заемщик отвечает всем требованиям банка, то банк принимает положительное решение о выдаче кредита и заключает с заемщиком кредитное соглашение – договор, по которому одна сторона (кредитор) передает другой стороне (заемщику) денежные средства (кредит) в размере и на условиях, предусмотренных договором. Кредитное соглашение заключается в письменном виде и всегда носит индивидуальный характер.

Обеспечение кредита осуществляется различными способами:

- посредством письменного обязательства заемщика;
- через поручительство третьей стороны. Поручительство может распространяться как на свою сумму долга, так и на ее часть. Поручителей может быть несколько, они могут быть как юридическими, так и физическими лицами;
- через имущественный залог;
- залог ценных бумаг;
- залог недвижимости.

Небанковские коммерческие финансовые организации.

Лизинговые компании. Особый вид аренды – финансовая аренда (или лизинг). Суть его заключается в аренде оборудования с одновременной выплатой его основной стоимости по частям в течение некоторого времени. Собственник оборудования, позволяющий его использовать и получающий за это плату, называется *лизингодателем*, а тот, кто берет оборудование внаем и платит за это, – *лизингополучатель*.

Лизинговая компания – это посредник между производителем, у которого она покупает оборудование, и лизингополучателем, который не в состоянии самостоятельно оплатить приобретение оборудования.

Преимущества:

1) в условиях отсутствия собственных средств и невозможности получения банковского кредита возможно использование арендованных основных средств у лизинговой компании с их последующим выкупом;

2) в отличие от обычной аренды при лизинге в пользование предоставляется новое оборудование и именно то, которое необходимо лизингополучателю, не то, которое имеется у лизингодателя.

Недостатки:

– проценты за пользование оборудованием, как и выплата его стоимости, относятся на себестоимость, что соответственно увеличивает цену производимой продукции;

– лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно было бы около 15% стоимости покупки оплачивать за счет собственных средств. При лизинге контракт заключается на полную стоимость имущества. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества лизингополучателю либо позже;

– гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду, особенно это относится к мелким и средним предприятиям;

– лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда. Ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге лизингополучатель может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с лизингодателем соответствующую, удобную для него схему финансирования;

– риск устаревания оборудования целиком ложится на лизингодателя. Лизингополучатель имеет возможность постоянного обновления своего парка оборудования;

– лизингополучатель может использовать сразу гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке. Временно высвобожденные благодаря лизингу деньги он может применять на другие цели;

– преимущества учета арендуемого имущества и др.

Договор факторинга. Факторинг – вид банковских услуг, которые предоставляются коммерческими банками или специализированными факторинг-фирмами своим клиентам по выкупу требований (право на получение долгов) у их должников-клиентов и частичной оплате этих долгов (в объеме 70–90%) еще до наступления срока их оплаты.

Сумма, которая остается (10–30%), за исключением процентов за услугу, выплачивается клиенту после того, как банки или факторинг-фирмы получают все долги с должников.

Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования (счета-фактуры) клиента на условиях немедленной оплаты до 80% от стоимости поставок и уплаты остальной части, за вычетом процента за кредит и комиссионных платежей, в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если должник не оплачивает в срок счета, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

В основе факторинговой операции лежат покупка банком платежных требований поставщика на отгруженную продукцию и передача поставщиком банку права требования платежа с покупателя. Поэтому факторинговые операции называют также кредитованием поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Применение факторинга ускоряет получение платежей, снижает расходы по ведению бухгалтерского учета, обеспечивает своевременное поступление платежей поставщикам при временных финансовых затруднениях у покупателя. Система факторинговых операций включает предоставление клиенту разнообразных услуг и, в частности, бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, юридическое и другое обслуживание.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Факторинг – инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой суммы немедленно или по мере погашения задолженности, т.е. финансирующее учреждение (фактор) приобретает требования предприятия (дополнительный клиент) по поставкам и услугам.

Фактически банк (или фактор-компания) покупает дебиторские счета за наличные с дисконтом, а затем взыскивает долг с фактического покупателя, которому клиент продал товар или предоставил услуги.

Преимущества факторинга:

- уменьшение расходов за счет уменьшения доли бухгалтерского учета;
- освобождение от кредитных рисков в операциях продажи;
- повышение ликвидности.

В то же время необходимо отметить, что при использовании факторинга возникают дополнительные расходы по оплате услуг фактора, а также появляется экономическая зависимость клиента от факторингового учреждения.

Ломбарды. Это специфический вид финансовых институтов, который специализируется на предоставлении займов под залог движимого имущества. Обычно стоимость имущества оценивается в очень короткие сроки, после чего под его залог предоставляется денежный заем.

Преимущество: очень высокая скорость принятия решения – хороший вариант, если финансовые ресурсы нужны максимально срочно и имеется подходящий залог.

Недостаток: очень высокие ставки за пользование деньгами.

Государственные институты финансовой поддержки предпринимателей.

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП). Осуществляет финансирование предпринимателей за счет государственного бюджета в целях содействия развитию малого бизнеса. По сравнению с коммерческими банками упрощена процедура подачи, оформления и рассмотрения заявок предпринимателей. Однако в силу того, что источник поступления денежных средств – государство, эти средства ограничены.

Негосударственные некоммерческие микрофинансовые организации.

Международный фонд развития сельских территорий. Это негосударственная некоммерческая организация, которая специализируется на реализации проектов в области сельского хозяйства и, соответственно, финансировании субъектов хозяйствования в сельской местности.

Республиканская ассоциация потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи (РАПКФВ).

Общество взаимного кредитования (ОВК) – это вид кредитных союзов, членами которых являются только юридические лица и индивидуальные предприниматели. Создается ОVK субъектами малого предпринимательства (ИП и ЮЛ) в форме некоммерческой организации с целью аккумуляции временно свободных средств для взаимного кредитования. Общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства не вправе предоставлять денежные средства юридическим и физическим лицам, которые не являются их участниками.

Кредитные союзы создаются по аналогии обществ взаимного кредитования в виде потребительских кооперативов, членами которых могут быть только физические лица (ИП). С их деятельностью подробно можно ознакомиться на сайте www.ovk.by.

Преимущества:

1) очень гибкий подход к потребностям субъектов малого предпринимательства, возможность финансирования без учета длительности работы;

2) оперативная работа по рассмотрению документов: есть возможность получить финансирование в течение одного дня.

Основной недостаток: процентные ставки, как правило, более высокие по сравнению с банковскими.

Если у предпринимателя появилась необходимость привлечь дополнительные денежные ресурсы, то не только кредиты и займы от финансовых институтов могут ему в этом помочь.

Эмиссия акций. Акция – вид ценной бумаги акционерного общества, которая дает право владельцу на получение дивиденда – части прибыли предприятия. Акция имеет номинальную цену, т.е. ту, которая на них обозначена. Первичное распределение (продажа в частные руки) происходит по этой номинальной цене. После выпуска и первичного размещения на рынке ценных бумаг акции приобретают реальную цену, по которой их как товар можно купить или продать в данный момент времени. Реальная цена никак не связана с номиналом. Номинальная цена позволяет узнать, какой частью капитала предприятия владеет ее держатель.

Преимущество: привлекая необходимые средства, предприятие не выплачивает дивиденды, если отсутствует прибыль, и не выкупает акции обратно.

Недостаток: возрастает вероятность потери контроля над предприятием.

Облигационный заем. Облигация – это ценная бумага, которая дает право обладателю на получение определенной суммы с процентами в указанный срок. Так, если предприятие (**эмитент**) хочет привлечь дополнительные финансовые ресурсы, оно организует выпуск своих облигаций – ценных бумаг с определенной стоимостью (**номиналом**) и определенным периодом обращения. Продаются облигации не обязательно по номиналу, но сумма процентов, причитающихся предъявителю, известна точно: она зависит от номинала и срока обращения бумаги.

После реализации облигаций предприятие – эмитент точно знает, какую сумму оно получило в результате выпуска займа и какую сумму оно должно будет вернуть через фиксированный промежуток времени. Покупатель же знает, какую сумму он заплатил за бумагу, и какую сумму он получит после окончания срока обращения облигации.

Преимущества: облигации не предполагают передачу прав собственности – только право получить номинал плюс проценты. Нет риска потерять контроль над управлением предприятием.

Недостаток: в результате займа предприятие может получить меньше, чем планировало, а возратить обязано будет полную сумму. Проценты платить нужно в любом случае.

Товарищество. Когда двое или несколько лиц (только ИП и/или коммерческие организации) объединяют свои вклады (деньги, имущество, знания, навыки, умения, деловая репутация и деловые связи) на основании договора о совместной деятельности (простого товарищества) для извлечения прибыли.

Прибыль, получаемая товарищами в результате их совместной деятельности, распределяется пропорционально стоимости вкладов товарищей в общее дело.

Возможности сбережения денежных средств. Есть всего три варианта, которые вы можете сделать со своими деньгами или деньгами, полученными в результате прибыльной деятельности организации: потратить, отложить, инвестировать.

Продукты банков и кредитных союзов – самый удобный инструмент сбережений. Дело в том, что покупка акций и облигаций зачастую связана не с желанием получить проценты (дивиденды), а с желанием заработать на ожидаемом росте их цен на рынке, то есть получить спекулятивный доход. Кроме того, возможности для операций с акциями и облигациями в нашей стране на сегодняшний момент достаточно ограничены.

Первое, на что следует обратить внимание при выборе института, которому вы доверите свои сбережения, – это его надежность. Все банки Республики Беларусь имеют гарантию государства по возврату 100% сбережений физических лиц. Кредитные союзы таких гарантий не имеют, но предлагают своим вкладчикам существенно более высокие процентные ставки.

Кроме процентной ставки, у сберегательных продуктов есть еще и много разных условий. В них также необходимо разобраться, т.к. для разных жизненных ситуаций нужны разные сберегательные продукты.

1. Процентная ставка может быть фиксированной или плавающей.
2. Различные периоды капитализации процентов (период капитализации – это период начисления процентов. Чем этот период короче, тем быстрее растет ваш вклад. Есть вариант, когда проценты, не капитализируются (причисляются к остатку вклада), а перечисляются на текущий счет).
3. Возможности пополнения вклада.
4. Возможности досрочного снятия денег.

ТЕМА 3.3. Основы бухгалтерии и налогообложения

Организация бухгалтерского учета. Основной целью ведения бухгалтерского учета является наличие оперативной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации с целью эффективного управления и рационального использования ресурсного потенциала.

Грамотно налаженный бухгалтерский учет – это фундамент современного бизнеса, поэтому осваивать его надо не только бухгалтерам, но и менеджерам всех уровней, инвесторам, предпринимателям, юристам и многим другим специалистам, связанным с принятием экономических и управленческих решений.

С позиции профессионала бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет возник еще в глубокой древности: развитые системы учета имелись в Китае еще в 2000 г. до н.э., а элементы двойной записи – в раннехристианском Риме.

Основными элементами метода бухгалтерского учета являются: документация, инвентаризация, бухгалтерские счета, двойная запись, баланс, оценка, калькуляция, бухгалтерская отчетность.

Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером.

При создании и регистрации организации наряду с назначением руководителя организации оперативно решается вопрос с поиском бухгалтера.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций закон возлагает на руководителя.

В свою очередь, главный бухгалтер несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности, а также обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству, контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

За соблюдение законодательства при осуществлении бухгалтерской поддержки несут *руководитель, и главный бухгалтер, но основная ответственность лежит на руководителе.*

При этом правила и нормы бухгалтерского учета обязуют бухгалтера не принимать к исполнению и оформлению документы по операциям, которые противоречат действующему законодательству.

В классическом понимании бухгалтерский учет ведется специалистами по утвержденным счетам путем двойной записи по всем участкам: операции по банку и кассе, основные средства и нематериальные активы, учет материалов, товаров, продукции, учет затрат и расчет себестоимости, валютные операции, расчеты с организациями, расчеты с подотчетными лицами, расчеты с персоналом по оплате труда, расчеты с бюджетом.

Сбор и регистрация информации осуществляется посредством составления первичных документов и письменных свидетельств о совершении хозяйственных операций. Первичные документы служат основанием для бухгалтерского учета. Они же подтверждают правильность при возможных бухгалтерских проверках. Документы имеют правовое значение как доказательства в хозяйственных спорах с контрагентами и в спорах с налоговыми органами.

Некоторые виды и назначение документов. Первичный учетный документ – документ, подтверждающий факт совершения хозяйственной операции, составленный в момент ее совершения или непосредственно после ее совершения и предназначенный для отражения результата хозяйственной операции на счетах бухгалтерского учета.

Первичные документы должны быть составлены в момент совершения операции или непосредственно по окончании операции на *бланках установленной формы* с заполнением всех *реквизитов* (обязательных сведений): наименование документа; дата составления; наименование организации, от имени которой документ составлен; измерители хозяйственной операции (в натуральном и денежном выражении); указание должностных лиц, совершивших операцию и их подписи.

Учет расчетов по текущему (расчетному) счету выполняется на основании:

– *платежного поручения* – для перечисления денег с расчетного счета в погашение кредиторской задолженности, для оплаты счетов-фактур за полученные товары или услуги, при предварительной оплате товаров или услуг, при внесении платежей в бюджет и других предусмотренных Национальным банком случаях;

- *платежного требования-поручения* для взыскания задолженности с покупателей за отгруженную продукцию, оказанные услуги, по претензиям и т.п.;
- *чековая книжка* – для снятия наличных денег с расчетного счета.

Учет расчетов наличными денежными средствами выполняется на основании:

- *приходного кассового ордера*, для фиксирования наличных денежных средств, поступивших в кассу;
- второго экземпляра квитанции;
- квитанции к талону и других приходных документов, предусмотренных законодательством;
- *расходного кассового ордера*, соответственно о выдаче наличных из кассы;
- *платежной ведомости*.

Природные и расходные кассовые ордера обязательно регистрируются в журнале регистрации приходных и расходных кассовых ордеров. Выбор формы ведения журнала определяется руководителем, главным бухгалтером юридического лица, индивидуальным предпринимателем. Журнал регистрации приходных и расходных кассовых ордеров открывается отдельно на приходные и расходные кассовые ордера. Регистрация приходных и расходных документов может осуществляться посредством программно-технических средств;

– *кассовой книги*, которая ведется по форме. Ведение кассовой книги допускается с помощью программно-технических средств при условии обеспечения полной сохранности кассовых документов.

Кассовую книгу не ведут индивидуальные предприниматели – плательщики единого налога в соответствии с законодательством независимо от использования ими наемного труда.

Учет расчетов по оплате труда при учете расчетов по заработной плате используют:

- *табели учета рабочего времени*;
- *расчетных ведомостей* по труду и заработной плате и удержаний из нее.

Для правильного исчисления заработной платы требуется разработать штатное расписание, в котором будет отражаться расчетный должностной оклад (тарифная ставка).

Учет расчетов с подотчетными лицами по хозяйственным или командировочным расходам выполняется на основании:

- *авансовых отчетов и командировочных удостоверений* (выписываются при выбытии сотрудников в командировку);
- *путевых листов типовых форм 6 и 7* (должны выписывать юридические лица всех форм собственности и индивидуальные предприниматели, использующие легковые автомобили в служебных целях);
- *накладной (товарной – ТН и товаротранспортной – ТН-1)* – для отпуска товара в сторону. (Товаром являются основные средства, материалы, готовая продукция и т.п.);
- *акта выполненных работ (оказанных услуг)* – соответственно для оформления выполненных работ и оказанных услуг;
- *счета-фактуры по налогу на добавленную стоимость формы СФ-1* (далее счет-фактура по НДС), являющегося первичным учетным документом.

Счет-фактура выписывается и предъявляется продавцом (подрядчиком) работ (услуг) – плательщиком НДС, зарегистрированным в качестве плательщика в налоговых органах Республики Беларусь (далее – продавец), их покупателю (заказчику) (далее – покупатель). Счет-фактура служит основанием для принятия к вычету предъявленных продавцом покупателю сумм НДС по выполненным работам (оказанным услугам) на территории Республики Беларусь, включая посреднические работы (услуги).

Первичные документы, такие, как счет-фактура по НДС, ТН-2, ТТН-1 и др., составляются на бланках строгой отчетности, которые реализуются организациями и индивидуальными предпринимателями за безналичный расчет подразделениями реализующей организации, перечень которых согласуется с МНС.

Налоговый учет и особенности ведения. *Налоговый* учет ведется параллельно бухгалтерскому и по аналогичным принципам. При этом документы бухгалтерского учета в организации являются базой для осуществления налогового учета. Основная цель налогового учета заключается в правильном и своевременном исчислении и уплате налогов, сборов и других обязательных платежей, предусмотренных налоговым и бюджетным законодательством.

Налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому и по аналогичным принципам. При этом документы бухгалтерского учета в организации являются базой для осуществления налогового учета. Основная цель налогового учета заключается в правильном и своевременном исчислении и уплате налогов, сборов и других обязательных платежей, предусмотренных налоговым и бюджетным законодательством.

Налоги – это обязательные платежи, которые государство собирает со своих граждан и предприятий.

Каждое государство устанавливает свою систему налогообложения на основе общих принципов, разработанных мировой практикой.

В основе построения налоговой системы заложены два принципа: функциональный и территориальный. Функциональный принцип регламентирует порядок взимания налогов с физических и юридических лиц. Когда речь заходит о физических лицах, во внимание принимаются граждане страны, а когда о юридических – предприятия и организации. С доходов физических лиц взимаются личный подоходный налог, социальные выплаты. Налог с юридических лиц включает налог на прибыль, на добавленную стоимость, с продаж, социальные отчисления от прибыли и налоги, связанные с внешней экономической деятельностью.

Территориальный принцип функционирования налоговой системы определяет величину и принципы отчислений средств в централизованный доход государства, механизм налоговых поступлений в региональные бюджеты, а также налогов, идущих в местные органы власти – городские, районные и местные.

Если речь заходит об элементах налоговой системы, имеются в виду налоговые ставки, база, а также льготы. Налоговая ставка – это выраженная в процентах доля дохода (прибыли или имущества), которая в соответствии с законодательством подлежит отчислению в государственный бюджет в виде налога. Она обычно устанавливается на основе прогрессивной шкалы: с возрастанием суммы дохода растет и доля отчислений в бюджет. Налоговые ставки обычно

устанавливаются государством на длительный срок и могут быть пересмотрены им же, если это диктуется экономической политикой общества. Увеличение ставки происходит в случае необходимости концентрации больших средств в распоряжении государства. В таком случае ограничиваются ресурсы, а значит снижается деловая активность предприятий. Уменьшение налоговых ставок, наоборот, увеличивает поступления в пользу производственных структур и развивает их деловую активность.

В экономике любого государства есть непроизводственная сфера: образование, медицина, культура, армия, аппарат чиновников, составляющий органы государственного управления. Все эти сферы, безусловно, важны, но для их содержания нужны средства, поскольку сами они не в состоянии это делать. Кроме того, в каждом обществе есть категории граждан, которые не могут содержать себя сами: дети, старики, инвалиды. Заботу об этих людях должно взять на себя государство. Для оплаты затрат на содержание непроизводственной сферы и нетрудоспособных граждан государству нужны средства, которые оно собирает в виде налогов.

Налоги и сборы являются основным источником доходов государственного бюджета. За счет налогов формируется около 85% бюджета.

Элементами налоговой системы выступают: *субъект* налогообложения (плательщик налога), *объект* налогообложения (выручка от реализации продукции, балансовая прибыль, имущество, доходы граждан); ставка (твердые, пропорциональные, прогрессивные, регрессивные); *источник уплаты* (из выручки, из балансовой прибыли, включаемые в себестоимость, из заработной платы); *льготы* (предоставление отдельным категориям плательщиков преимущества по сравнению с другими плательщиками, включая возможность не уплачивать налог, сбор (пошлину) либо уплачивать их в меньшем размере. Налоговые льготы могут устанавливаться в виде уменьшения налоговой базы, применение пониженной ставки налогов, предоставление налогового кредита (отсрочки и т.д.); *санкции*.

Каждый предприниматель стремится увеличить размер дохода, а практически налогообложения, снижает его, поэтому многие стремятся обойти закон, присвоить большую часть им же созданного дохода. Крупный бизнес поэтому стремится завуалировать официальные сведения о доходах, часто используется для этого ведение двойной бухгалтерии. Мелкие фирмы часто вообще не регистрируют деятельность, находясь в сфере теневой экономики. В ряде стран подобные уклонения от уплаты налогов достигают одной трети доходов от используемого капитала.

Виды налогов.

По способу взимания налогов:

- *прямые* – платит непосредственно налогоплательщик на доход и имущество (например, налог на прибыль предприятий и подоходный налог граждан);
- *косвенные* – входят в цену товаров и услуг, их оплачивает потребитель (НДС и акцизы), а налогоплательщики лишь перечисляют их налоговым органам.

Косвенные налоги являются наиболее выгодными для государства, так как они не зависят от финансовых результатов деятельности предприятий. Недостатком при этом является то, что их бремя в основном ложится на широкие слои бедного населения, в то время как прямые налоги учитывают уровень платежеспособности налогоплательщиков.

В зависимости от субъекта налогообложения различают:

- налоги с юридических лиц (предприятий) – например, налог на прибыль;
- налоги с физических лиц (граждан) – например, подоходный налог;
- смешанные (с тех и других) – например, налог на землю, отчисления в фонд социальной защиты.

Также различают республиканские и местные налоги.

Республиканскими признаются налоги, установленные законодательными актами и обязательные к уплате на всей территории Республики Беларусь. К ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль, налог на доходы, подоходный налог с физических лиц, экологический налог, налоги с пользователей природных ресурсов, налог на имущество, земельный налог, дорожные налоги и сборы, таможенная пошлина и таможенные сборы, гербовый сбор, оффшорный сбор, консульский сбор, государственная пошлина, регистрационные и лицензионные сборы, патентные пошлины.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые нормативными актами (решениями) местных Советов депутатов в соответствии с налоговым кодексом и обязательные к уплате на соответствующих территориях (налог с розничных продаж, налог на услуги, налог на рекламу, сборы с пользователей, сборы с заготовителей, курортный сбор, транспортный сбор на обновление и восстановление транспорта общего пользования, сбор на содержание и развитие инфраструктуры города (района).

Общая система налогообложения очень сложна и для создаваемого бизнеса специалисты рекомендуют начинать с упрощенной системы налогообложения.

Налоговые органы имеют право приостанавливать операции плательщиков по расчетным и другим счетам в банках или иных финансово-кредитных учреждениях, если они не предоставили или отказались предоставить государственным налоговым инспекциям бухгалтерские отчеты и балансы, а также расчеты, декларации и другие документы, связанные с исчислением и уплатой налогов и иных обязательных платежей в бюджет, а также если установлены факты сокрытия прибыли (дохода) или иных объектов налогообложения. Банки обязаны исполнять эти предписания государственных налоговых органов.

Налоговые органы имеют право налагать административные штрафы. В частности, на руководителей предприятий и граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью. На должностных лиц предприятий, виновных в занижении, сокрытии прибыли (дохода) или неучтении (сокрытии) иных объектов обложения налогами либо других обязательных платежей в бюджет, неполном, несвоевременном перечислении удержанных сумм в бюджет, а также отсутствии бухгалтерского учета или ведения его с нарушением установленного порядка, в несвоевременном представлении бухгалтерских отчетов, балансов, налоговых расчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других платежей в бюджет, может быть наложен штраф.

Если государственная налоговая инспекция обнаруживает лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без регистрации, а также осуществляющих предпринимательскую деятельность, занятие которой запрещено или которая требует получения специального разрешения (лицензии), при отсутствии такого разрешения они облагаются штрафом.

В случае если лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, уклоняются от подачи декларации о доходах и иных доходах, которые облагаются подоходным налогом, они могут быть обложены штрафом.

При неуплате гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью, административных штрафов, эти суммы взыскиваются в судебном порядке.

ТЕМА 3.4. Юридическая ответственность в области предпринимательской деятельности

Ответственность за нарушение в сфере предпринимательской деятельности. Когда обязанности и обязательства не исполнены или исполнены ненадлежащим образом, то это говорит об их нарушении. В целях предотвращения подобных правонарушений и устранения их последствий устанавливается юридическая ответственность.

Юридическая ответственность за правонарушения в сфере предпринимательской деятельности выступает в различных формах.

1. *Возмещение убытков.* Сущность возмещения убытков как формы имущественных санкций заключается в том, что она направлена на восстановление имущественных прав потерпевшего за счет имущества правонарушителя. Эта роль достигается путем передачи имущества из хозяйственной сферы правонарушителя потерпевшему.

Согласно ст. 14 Гражданского кодекса, под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, или повреждение имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Законодательство придерживается принципа полного возмещения убытков, возмещению подлежит как реальный ущерб, так и упущенная выгода. Однако отдельные нормативные правовые акты предусматривают ограниченную ответственность.

2. *Уплата неустойки.* В соответствии со ст. 311 Гражданского кодекса неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Неустойка взыскивается независимо от убытков за сам факт неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.

В зависимости от порядка установления различают договорную (устанавливается соглашением сторон правоотношения) и законную (устанавливается в нормативных правовых актах) неустойку. Предприниматель вправе требовать уплаты неустойки, установленной законодательством, даже если она не предусмотрена соглашением сторон.

Штраф и пеня как разновидности неустойки различаются способом исчисления. Штраф взыскивается однократно, определяется в твердой денежной сумме либо в процентах к определенной величине. Пеня применяется при просрочке

исполнения обязательства и исчисляется в процентном отношении к невыполненной части обязательства за каждый день просрочки в отдельности.

В качестве разновидности имущественных санкций применяется безвозмездное изъятие имущества правонарушителя в доход государства. Применение таких санкций возможно только по решению уполномоченных государственных органов (суда).

Лицо, не исполнившее обязательство, связанное с осуществлением им предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что это произошло вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, если иное не установлено законодательством или договором (ст. 372 Гражданского кодекса).

Одной из форм имущественных санкций является и уплата процентов за неисполнение денежных обязательств. Согласно ст. 366 Гражданского кодекса, за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств в размере учетной ставки Национального банка Республики Беларусь на день исполнения обязательства или его соответствующей части, за исключением взыскания долга в судебном порядке, когда суд удовлетворяет требования кредитора исходя из учетной ставки Национального банка на день вынесения решения (если иной размер процентов не установлен законодательством или договором).

Административная ответственность предпринимателей устанавливается за совершение административных правонарушений при осуществлении предпринимательской деятельности. Наложение административного взыскания на юридическое лицо не освобождает от административной ответственности виновное должностное лицо юридического лица, равно, как и привлечение к административной ответственности должностного лица.

Должностное лицо – физическое лицо, постоянно, временно или по специальному полномочию выполняющее организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции, а также государственный служащий, имеющий право в пределах своей компетенции отдавать распоряжения или приказы и принимать решения относительно лиц, не подчиненных ему по службе.

Административное взыскание является мерой административной ответственности. Оно применяется в целях воспитания физического лица, совершившего административное правонарушение, а также предупреждения совершения новых правонарушений юридическими и физическими лицами. Взыскание призвано способствовать восстановлению справедливости и является основанием для взыскания возмещения вреда.

В Кодексе Республики Беларусь об административных правонарушениях (гл. 12) указан ряд правонарушений в области предпринимательской деятельности, например нарушение порядка ведения бухгалтерского учета и правил хранения бухгалтерских документов и иных документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов (ст. 12.10), нарушение установленного порядка формирования и применения цен (ст. 12.4), незаконная предпринимательская деятель-

ность (ст. 12.7), нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности (ст. 12.8) и др.

Основаниями для применения мер административной ответственности в области предпринимательской деятельности являются:

- нарушение порядка ведения бухгалтерского учета и правил хранения бухгалтерских документов и иных документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов;
- нарушение установленного порядка формирования и применения цен (тарифов);
- невыполнение поставок продукции для государственных нужд или нарушение сроков заключения государственного контракта на поставку либо договора поставки товаров для государственных нужд;
- превышение предельных индексов отпускных цен (тарифов) и нарушение установленного порядка регистрации цен (тарифов);
- незаконная предпринимательская деятельность;
- нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности;
- нарушение порядка осуществления игорного бизнеса, организация и проведение запрещенных азартных игр;
- лжепредпринимательство;
- нарушение закона о рекламе;
- обман потребителей;
- нарушение правил торговли и оказания услуг населению;
- нарушение порядка приема денежных средств при реализации товаров, работ, услуг за наличный расчет;
- нарушение порядка использования кассовых суммирующих аппаратов, специальных компьютерных систем, билетопечатающих машин, таксометров и (или) платежных терминалов, использования и учета средств контроля, предназначенных для установки на них;
- уклонение от проведения обязательного аудита.

Уголовная ответственность предпринимателей. К уголовной ответственности лицо привлекается при наличии и только судом. Основанием для уголовной ответственности является совершение деяний, содержащих все признаки преступления, предусмотренные Уголовным кодексом Республики Беларусь.

За совершение преступлений в сфере экономической деятельности в соответствии с УК применяются следующие *виды наказаний*: *штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью* (от 1 до 5 лет), *исправительные работы* (на срок от 6 месяцев до 2 лет с отбыванием приговора по месту работы осужденного, из заработка осужденного производится удержание в размере 10–25%), *ограничение свободы* (устанавливается на срок от 6 месяцев до 5 лет, назначается с направлением в исправительное учреждение открытого типа), *арест* (состоит в содержании осужденного в условиях строгой изоляции и устанавливается на срок от 1 до 6 месяцев), *лишение свободы на определенный срок* (устанавливается на срок от 6 месяцев до 12 лет, за особо тяжкие преступления – на срок более 12 лет, но не свыше 15 лет, а за особо тяжкие преступления, сопряженные с умышленным посягательством

на жизнь человека – на срок не свыше 25 лет), в качестве дополнительного наказания может применяться *конфискация имущества* (не назначается в качестве дополнительного наказания к штрафу или исправительным работам).

Уголовное наказание может быть применено за совершение преступлений, предусмотренных главой 25 УК, в частности:

- уклонение от уплаты таможенных платежей;
- воспрепятствование законной предпринимательской деятельности;
- незаконная предпринимательская деятельность;
- лжепредпринимательство (повлекшее причинение ущерба);
- обман потребителей;
- уклонение от уплаты сумм налогов, сборов;
- нарушение антимонопольного законодательства;
- установление или поддержание монопольных цен;
- ложная экономическая несостоятельность (банкротство);
- сокрытие экономической несостоятельности;
- преднамеренная экономическая несостоятельность.

Как меры оперативного воздействия, применяемые к правонарушениям в предпринимательской сфере деятельности, могут применяться и организационные санкции. В зависимости от субъектов, применяющих указанные меры, их можно разделить на две группы: применяемые субъектом предпринимательской деятельности и применяемые уполномоченными государственными органами. Суть применения данных мер исходит из того, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей одним из участников дает право другому участнику не исполнять встречную обязанность. В качестве таких мер можно назвать прекращение действия лицензии (в том числе лишение лицензии, приостановление ее действия); прекращение деятельности индивидуального предпринимателя либо ликвидацию юридического лица, расторжение договоров, другую форму оплаты и т.д.

Перечисленные меры закреплены в законодательстве. Применение мер воздействия в любом случае неблагоприятно сказывается на имущественном положении правонарушителя. Следовательно, они направлены на стимулирование надлежащего выполнения своих обязательств.

ТЕМА 3.5. Правовое регулирование трудовых отношений

Деловые и личностные качества предпринимателя. Предпринимательство относится к тем сферам человеческой деятельности, основу которых составляет творчество. Во-первых, предпринимательство предоставляет право заниматься тем видом деятельности, которое больше всего нравится человеку и в наибольшей степени соответствует его природным склонностям и талантам. Во-вторых, оно непосредственно связано с проектированием будущей деятельности и воплощением в жизнь разработанных проектов, а это прерогатива творческих личностей, наделенных богатым воображением и аналитическими способностями.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься граждане страны, достигшие 18-летнего возраста и не ограниченные в правах, а также любой ино-

странный гражданин. Закон запрещает заниматься указанной деятельностью должностным лицам и специалистам государственных органов власти и управления, прокуратуры и суда, в функции которых входит решение вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью.

Но чтобы это желание претворить в жизнь, необходимо обладать огромной силой воли, трудолюбием и быть уверенным в успехе. К сказанному выше необходимо добавить, что предпринимательской деятельностью может заниматься не просто тот, кто очень хочет, а кто имеет призвание, способности, склонность к этому, природный талант, интуицию, образование. Как показывают статистические исследования, около 90% предпринимателей начинают свое дело в знакомой для себя сфере. И, несмотря на это, весьма высока доля потерпевших неудачу, особенно в начальном периоде. Так, на первые 5 лет предпринимательской деятельности приходится около 53% случаев прекращения деловой активности и около 30% – на последующие 5 лет.

Если в начале 90-х годов прошлого столетия предпринимательской деятельностью можно было с успехом заниматься практически в любой сфере, так как предложение государственного сектора не отвечало потребностям общества, то сегодня практически все направления уже освоены и выгодно реализовать можно только те товары и услуги, которые являются весьма конкурентоспособными или не имеют аналогов.

По результатам многих отечественных и зарубежных исследований, наиболее важными качествами предпринимателей являются честность, искренность, готовность к риску, целеустремленность, инициативность, ответственность и порядочность, решительность и настойчивость в достижении поставленных целей, коммуникабельность, трудолюбие, способность убеждать и устанавливать связи, хорошие организаторские способности, стремление быть информированным.

Естественно, все эти качества должны подкрепляться знаниями по экономике, трудовому законодательству, менеджменту, праву, бухгалтерскому учету, маркетингу, психологии и др.

Вместе с тем нельзя не сказать и о тех отрицательных чертах, которые присущи некоторым предпринимателям и от которых непременно необходимо избавляться. Это консерватизм стиля работы и нежелание пересматривать свои взгляды, тенденция завышать оценки достигнутых или ожидаемых результатов деятельности, бюрократизм и бумаготворчество, не сдерживание данного слова, зазнайство, хамство, несправедливость, черствость к людям, монополизм, рвачество и др.

Особенно вредна и даже опасна в предпринимательстве зависть, которая порождает подлость, коварство, ложь, фальсификации, предательство. Для некоторой части наших людей, в том числе и предпринимателей, все еще характерна психология, когда они думают в первую очередь не о том, чтобы самим лучше жить, а о том, чтобы другие не жили лучше. Для них предпочтительнее, чтобы все жили одинаково плохо, чем каждый по-разному хорошо.

Каждый человек – это индивидуум, и в зависимости от его личных природных способностей (умственных, физических, таланта) должно зависеть его благосостояние. Чем богаче каждый член общества, тем богаче, сильнее, тем более независимо и привлекательно государство, в котором он живет.

Начиная свой бизнес, предприниматель должен трезво оценить, способен ли он превратить идею в успешный и прибыльный бизнес. Неумение ладить с людьми, увлечение нереалистичными планами и проектами, неаккуратность с деньгами, недостаток опыта, приводящий к переоценке размера рынка, неправильному определению цен, недооценке необходимых размеров кредитования, отсутствие резервов приводят к неудачам в бизнесе.

Начинающий предприниматель часто сталкивается с непониманием и отсутствием поддержки со стороны семьи и друзей, не одобряющих его желание работать на себя, связанными с неопределенностью, большими рисками и затратами времени и сил.

Большой объем работы, психологические нагрузки требуют крепкого физического, психического здоровья.

На начальной стадии развития бизнеса предпринимателю приходится одновременно отвечать за различные виды деятельности (финансы, бухгалтерию, кредиты, маркетинг, торговлю, наем работников, планирование), решать несколько задач, быстро переключаясь с одной на другую.

Наличие образования, жизненного опыта, знания своих возможностей выступают положительными факторами для начала бизнеса, но не являются определяющими. По оценке специалистов, предпринимательскими способностями, необходимыми для самостоятельного и успешного ведения бизнеса, обладают только 4–5% населения независимо от национальности и возраста. Причем большинству успешных бизнесменов, скопивших крупные состояния, приходилось по несколько раз начинать свой бизнес.

Важным участком деятельности руководителя, определяющим возможности достижения стратегического успеха, является создание и функционирование самонастраивающихся организационных структур. Речь идет не просто о группе профессионалов. Команда – это тщательно сформированный, хорошо управляемый, самоорганизующийся коллектив, быстро и эффективно реагирующий на любые изменения рыночной ситуации, решающий все задачи как единое целое. Строго говоря, весь коллектив должен быть командой, самостоятельно решающей текущие проблемы.

Создание команды – дело сложное и кропотливое. При ее формировании в полной мере должны быть учтены следующие требования:

- каждый участник обязан во всей полноте осознавать цель, поставленную перед коллективом;
- команда функционирует как единый организм, причем ответственность за результаты также носит коллективный характер;
- любой участник команды должен постоянно совершенствовать свою квалификацию;
- все члены команды имеют равные права в ее работе, планируют свою личную трудовую деятельность и деятельность всего коллектива;
- подбор участников командного коллектива осуществляется в первую очередь по психологической совместимости;
- управление командой осуществляется коллективно. За руководителем закрепляются функции координации представления интересов во внешней среде.

Основная цель управления персоналом – подбор квалифицированных кадров, обладающих необходимыми деловыми, профессиональными и личностными качествами и обеспечивающих эффективное функционирование предпринимательской структуры. Поэтому правильный подбор и расстановка кадров, их квалификация во многом определяют финансовый успех предприятия.

Главная задача при подборе кадров состоит в создании условий для реализации каждым работником своих профессиональных способностей и нахождения необходимых инструментов воздействия на сотрудников в целях достижения целей бизнеса. При определении потребности в персонале устанавливается его качественный и количественный состав на заданный период времени. При упрощенных расчетах потребность в персонале определяется отношением объема производства к запланированной выработке на одного работника.

Наем необходимых работников нужно проводить с учетом содержания работы и определить требования, предъявляемые к работнику для эффективного выполнения им своих обязанностей. В эту группу входят следующие сведения: образование; возраст, внешние данные, состояние здоровья; опыт; способности; интересы; черты характера (энергичность, самостоятельность, инициативность и др.). При ознакомлении с кандидатами на вакантную должность или рабочее место используются анкетирование, собеседование, отборочные тесты, испытания. Наиболее широкое применение нашло собеседование.

Бизнес не может успешно развиваться без действенного анализа и контроля за квалификационным составом и уровнем оплаты труда персонала. В любой организации есть работники, которые не приносят прибыль, а также и высококвалифицированные специалисты, которых не оценили по достоинству. Первые не изъявляют желания поменять место работы, а вторые обязательно уйдут, если не будут удовлетворены условиями труда и оплатой.

Каждому предпринимателю необходимо твердо усвоить, что деловые люди стимулируют и заинтересовывают работников своей честностью, справедливостью, уважением к подчиненным. Взаимное уважение во взаимоотношениях между предпринимателем и работниками начинается с подписания трудового договора, где оговариваются:

- обязанности работников;
- размер и сроки выплаты заработной платы;
- продолжительность рабочего времени;
- непосредственная подчиненность;
- условия повышения оплаты;
- условия и продолжительность отпуска, выплаты по болезни и другие социальные льготы.

Каждому вновь принимаемому работнику необходимо устанавливать испытательный срок от 3 до 6 месяцев, цель которого проверить соответствие рабочего или служащего поручаемой ему работе, способность выполнять конкретную работу по определенной специальности, квалификации или должности. Укрепляют доверие между предпринимателем и работником и регулярные, хотя бы один раз в 3 месяца, встречи и беседы, в ходе которых обсуждается работа персонала.

В условиях рынка величайшей предпосылкой усиления действенности оплаты труда является установление непосредственной связи заработной платы с конечными результатами производства.

Экономическая основа минимальной заработной платы определяется как нижняя граница цены рабочей силы за труд наименьшей сложности, выполняемый в нормальных для здоровья условиях.

В основу регулирования заработной платы положена единая тарифная сетка (ЕТС), содержащая шкалу разрядов и коэффициентов работников народного хозяйства.

На основе единой тарифной сетки и тарифной ставки 1-го разряда осуществляется дифференциация тарифных ставок (окладов) по разрядам, по признаку сложности выполняемых работ и квалификации работников.

Важное условие нормальных взаимоотношений между предпринимателем и работником – регулярность повышения заработной платы в соответствии с ростом квалификационного уровня работника, способностями, ответственностью.

Кроме заработной платы, организация может предоставлять своим сотрудникам дополнительные льготы:

- дополнительные денежные вознаграждения в виде премиальных, ценных бумаг;

- дополнительные льготы социального плана: широкий комплекс бесплатных услуг или предоставление услуг с большой скидкой; оплата питания; оплата мероприятий по физкультурному оздоровлению; доплаты за транспортные расходы; предоставление служебного жилья и др.

Руководство организации, заинтересованное в удержании активных, творческих кадров, уделяет внимание качественному обогащению труда:

- увеличение свободы принятия решений менеджерами и специалистами различных уровней;

- увеличение объема полномочий и ответственности;

- предоставление выбора времени начала и окончания работы и др.

У сотрудника повышается чувство собственного достоинства, усиливается ощущение значимости своего труда, формируется положительная мотивация к работе. А фирма благодаря этому добивается увеличения производительности труда, уменьшения затрат, увеличения прибыли, создания имиджа.

Различают две основные формы заработной платы: сдельную и повременную. При повременной форме оплата производится за отработанное время. При сдельной форме оплата производится в зависимости от количества произведенной рабочей продукцией, по установленной расценке за каждую единицу продукции.

Традиционная структура доходов работника состоит из следующих элементов:

- 1) оплата по тарифным ставкам и окладам, которая устанавливается на основе тарифных договоров между администрацией и коллективом предприятия с учетом квалификации, тяжести работ, ответственности, содержания, условий труда, опыта, рыночной ситуации и уровня цен;

- 2) рыночная составляющая, отражающая результаты индивидуальных переговоров работника и работодателя относительно оплаты труда с учетом уровня спроса на труд данной квалификации;

3) доплаты и компенсации за условия и тяжесть труда, работу в ночное время, за воздействие не зависящих от фирмы факторов (инфляции, роста цен);

4) надбавки, т.е. «сдельный приработок» за производительность труда выше нормы, за личный вклад в рост прибыли и эффективности производства, за высокое качество продукции и услуг, за выполнение срочных и ответственных заданий;

5) премии за своевременное и качественное исполнение договоров и выполнение отдельных этапов работы, за изобретение и рационализаторские предложения, освоение инноваций, по итогам года.

Содержание трудового договора. Контракт – это особый вид трудового договора, в котором срок действия, права, обязанности и ответственность сторон, условия оплаты и организации труда, порядок и условия расторжения контракта (помимо указанных в законодательстве о труде) устанавливаются сторонами соглашения самостоятельно.

Контракт имеет срочный характер (от одного до пяти лет). По истечении срока он может быть расторгнут или по соглашению сторон продлен на тех же условиях, либо перезаключен на новых. Контракт заключается только в письменной форме. Конкретные условия контракта разрабатываются самими предприятиями с учетом их специфики.

Расторжение контракта допускается в случае истечения его срока или досрочно при следующих обстоятельствах:

- соглашение сторон;
- виновное поведение работника;
- ликвидация предприятия или подразделения;
- систематическое невыполнение администрацией взятых на себя обязательств;
- болезнь или инвалидность работника, препятствующая выполнению трудовых обязательств;
- другие уважительные причины.

По соглашению сторон контракт может быть расторгнут в любое время как по инициативе работника, так и предприятия.

В контракт целесообразно включать следующие основные разделы и положения: наименование сторон и их реквизиты, общее положение о совместной деятельности, предмет заключения контракта, срок действия контракта, обязанности сторон контракта, ответственность сторон контракта, принятие условий контракта, порядок разрешения споров между его сторонами, основания и условия прекращения или расторжения контракта, особые условия контракта.

Стороны имеют полную свободу действия в определении содержания контракта в пределах, установленных обязательными для них законодательными и иными нормативными актами.

С переходом к рыночной экономике для менеджеров и специалистов широко применяется контрактная форма найма и оплаты труда работников.

Структура контракта может быть представлена следующими разделами:

1. Общие положения (кто, с кем заключает контракт, на какой срок, условия испытательного срока).

2. Обязанности работодателя по созданию условий для выполнения трудовых функций.
3. Обязанности работника, т.е. предмет контракта: профессия, специальность, квалификация, задачи и выполняемые функции.
4. Порядок оплаты труда.
5. Режим рабочего времени.
6. Время отдыха.
7. Социальное обслуживание.
8. Порядок изменения, прекращения, продления и перезаключения контракта.
9. Ответственность сторон за невыполнение условий контракта.

Перечень документов, необходимых для приема на работу:

1. Заявление.
2. Копия аттестата (диплома) об образовании.
3. Копия страхового свидетельства.
4. Копия паспорта.
5. Трудовая книжка.
6. Контрольный листок по технике безопасности.
7. Медицинская комиссия (справка).
8. Карточка Т 2.
9. Личный листок.
10. Автобиография.
11. Закон о коррупции.
12. Ответственность за нарушение в сфере предпринимательской деятельности.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Практическое занятие 1

Тема: Сущность и роль предпринимательства в обществе.

Цель занятия: определить условия, проблемы и перспективы развития предпринимательства.

Вопросы для актуализации знаний

1. Назовите основные этапы развития предпринимательства.
2. Дайте свое представление о предпринимательстве.
3. Назовите отличия между понятиями «бизнес» и «предпринимательство».
4. Назовите признаки предпринимательской деятельности.
5. Назовите субъекты и объекты предпринимательских отношений.
6. Укажите факторы, оказывающие влияние на развитие предпринимательства.
7. Сущность предпринимательства.
8. Определите важность государственной поддержки для предпринимателя.

Тесты

1. Инновации включают:
 - а) технические и информационные инновации;
 - б) технические, информационные, управленческие инновации;
 - в) технические, информационные, управленческие и социальные инновации;
 - г) технические и социальные инновации.
2. Каждое малое предприятие в рыночных условиях должно стремиться:
 - а) снижать издержки производства;
 - б) повышать конкурентоспособность продукции;
 - в) максимизировать прибыль;
 - г) все ответы верны.
3. Основой расчета производственной мощности малого предприятия является:
 - а) количество оборудования, фонд времени его работы, производительность оборудования;
 - б) энергетическая мощность, количество цехов;
 - в) количество цехов основного и вспомогательного производства;
 - г) размер предприятия, численность работающих.
4. Какой из показателей является стоимостным показателем производительности труда:
 - а) затраты времени на производство единицы продукции;
 - б) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на единицу оборудования;

- в) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на одного среднесписочного работника промышленно-производственного персонала;
- г) стоимость материалов, приходящаяся на одного рабочего.

5. Какой из факторов не способствует росту прибыли:

- а) увеличение объемов производства;
- б) сокращение условно-постоянных расходов на единицу продукции;
- в) внедрение более прогрессивного оборудования;
- г) сокращение доли продукции повышенного спроса;
- д) снижение материальных затрат на единицу продукции.

6. Имеют ли малые и средние предприятия согласно законодательству доступ к государственной поддержке:

- а) не имеют;
- б) имеют;
- в) имеют, в зависимости от вида деятельности.

7. Как может осуществляться предпринимательская деятельность в Республике Беларусь:

- а) без образования юридического лица;
- б) с образованием юридического лица;
- в) без использования наемного труда;
- г) с использованием наемного труда;
- д) все ответы верны.

8. Какие функции включает предпринимательская деятельность:

- а) собственника;
- б) менеджера;
- в) новатора;
- д) все ответы верны.

9. По каким количественным критериям в развитых странах мира относят предприятия к субъектам малого бизнеса:

- а) численность занятых на предприятии;
- б) годовой объем производства;
- в) годовой объем продаж;
- г) среднегодовая балансовая стоимость активов;
- д) все ответы верны.

10. Какую долю занимают малые и средние предприятия в валовом внутреннем продукте развитых стран мира:

- а) более 10%;
- б) более 20%;
- в) более 30%;
- г) более 40%;
- д) более 50%.

11. Каковы конкурентные преимущества малых предприятий:
 - а) быстрая приспособляемость к меняющимся требованиям рынка;
 - б) устойчивый сбыт продукции благодаря ориентации на конкретных потребителей и приближенности к ним;
 - в) способность быстро вводить изменения в продукцию и производство;
 - г) низкие накладные расходы за счет рациональной организации и управления производством;
 - д) все ответы верны.

12. Какие основные недостатки малых предприятий:
 - а) низкий уровень диверсификации продукции;
 - б) большие риски;
 - в) меньший запас финансовой устойчивости;
 - г) невысокий объем располагаемых ресурсов;
 - д) все ответы верны.

Практическое занятие 2

Тема: Основные виды и формы предпринимательской деятельности.

Цель занятия: изучить основные виды предпринимательской деятельности.

Вопросы для актуализации знаний

1. Перечислите виды предпринимательства.
2. По каким признакам можно классифицировать предприятие?
3. Назовите организационные основы создания предприятия.
4. Из каких стадий состоит жизненный цикл организации?
5. Что такое юридические и физические лица?
6. По каким признакам классифицируют предприятие?
7. Дайте характеристику физическим и юридическим лицам.
8. Назовите основы создания нового предприятия.

Тесты на сообразительность

1. Суммарный возраст Тони и Шерри – 80 лет, Тони и Гордона – 98 лет, Шерри и Гордона – 94 года. Сколько лет Тони, Шерри и Гордону?
2. У Кейт грибов на одну четверть больше, чем у Питера, у Питера – на одну треть больше, чем у Дени. Всего они собрали 120 грибов. Сколько грибов у каждого?
3. Какая буква следующая? А Г З К О.
- 4.

Какой груз необходимо положить на весы, чтобы уравновесить чашки?

5. Занимаясь бегом трусцой, человек в одну сторону бежит со скоростью 6 миль в час, а обратно возвращается по той же дороге со скоростью 3 мили в час. Какова его средняя скорость на протяжении всего пути?
6. Если дортуар для сна, то будуар для: учебы, приема гостей, приготовления пищи, работы.

Практическое занятие 3

Тема: Проанализировать готовый бизнес-план организации.

Цель занятия: приобрести навыки анализа разделов бизнес-плана организации.

Вопросы для актуализации знаний

1. Дайте определение бизнес-плана.
2. Какое значение имеет для предпринимателя бизнес-план?
3. В каких случаях составляется бизнес-план?
4. Какие факторы определяют важность бизнес-планирования в настоящее время?
5. Охарактеризуйте функции бизнес-плана.
6. Перечислите виды бизнес-плана.
7. Кто составляет этот документ?
8. Какие основные разделы содержит деловой план бизнеса?
9. Какие требования предъявляются к тексту разделов бизнес-плана?
10. Укажите основные цели пояснительной записки или резюме.
11. Охарактеризуйте раздел «Виды продукции».
12. Какое содержание имеет план маркетинга?
13. Что влияет на организацию?
14. Дайте характеристику внешней среды организации.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Проанализируйте предложенный преподавателем бизнес-план и дайте письменно ответы на вопросы:

1. На какой планируемый период составлен бизнес-план?
2. Из каких разделов состоит бизнес-план?
3. Какие рекомендуемые разделы бизнес-плана не приведены?
4. Какие разделы в бизнес-плане следовало предусмотреть и почему?
5. Дайте оценку текста разделов бизнес-плана.

Задание 2. Поэтапно проанализируйте все разделы предложенного бизнес-плана, выделив полноту приводимой информации, их положительные и отрицательные стороны в табл.

Анализ разделов бизнес-плана

Разделы	Плюсы	Минусы
1. Пояснительная записка	Например, текст раздела краткий, доступный, приведены общие сведения об организации, о численности работников, материально-технической базе, видах деятельности. Приводятся прогнозные объемы производства.	Например, объем информации недостаточный, нельзя понять основные преимущества организации, отсутствуют прогнозные показатели объема продаж, выручки от реализации, прибыли и т.д.
2.		
И т.д.		

Дополнительное задание 3. Выберите сферу деятельности планируемой структуры, сформулируйте цели деятельности будущей коммерческой организации. Дайте письменно ответы на следующие вопросы:

1. Почему выбран данный бизнес?
2. Какую будет выпускать продукцию (предоставлять услугу)?
3. Какие цели выдвигаются на ближайший период, каковы долгосрочные цели?
4. Какова конкуренция на рынке?
5. Какие затраты необходимы для данного вида деятельности?
6. Характеристика потребителей планируемой продукции.

Практическое занятие 4

Тема: Выявление преимуществ и недостатков функционирования различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.

Цель занятия: научить определять преимущество и недостатки различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, использовать их при моделировании деловой ситуации.

Вопросы для актуализации знаний

1. Дайте определение предпринимательской деятельности.
2. Кто является индивидуальным предпринимателем?
3. Назовите организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь.
4. Какие особенности имеет унитарное предприятие?
5. Перечислите виды товариществ. Каковы особенности создания каждого из них?
6. Дайте определение акционерного общества.
7. Укажите отличия открытого и закрытого акционерного общества.

8. Укажите отличия общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью.
9. Назовите относительные признаки производственного кооператива.
10. С какой целью создаются хозяйственные объединения?
11. Перечислите сложные предпринимательские структуры.
12. Назовите концерны, организованные в Республике Беларусь.
13. Назовите основные признаки холдинга.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. В предлагаемом перечне выделите те черты, которые характерны:

- а) для малой коммерческой организации;
- б) для крупной коммерческой организации.

По управлению:

- 1) собственник-предприниматель;
- 2) наличие менеджера;
- 3) решения принимаются коллективно;
- 4) неглубокие знания по управлению;
- 5) персональное разделение труда;
- 6) концентрация функции управления.

По организации производства:

- а) возможность создания многих структурных подразделений;
- б) многоуровневая структура управления;
- в) ограниченная сфера делегирования полномочий;
- г) низкое разделение труда;
- д) использование преимущественно универсального оборудования;
- е) источником финансирования являются владельцы;
- ж) число занятых на предприятии свыше 100 человек;
- з) короткий путь информации.

Задание 2. По характерным признакам в ситуациях 2.1–2.4 определите организационно-правовую форму предпринимательской деятельности.

Ситуация 2.1. Коммерческая организация имеет следующие особенности:

- Вступление участников на добровольной основе.
- Члены коллектива не отвечают по долгам друг друга.
- Члены коллектива несут солидарную ответственность по долгам организации.
- Доход распределяется между участниками на доли в соответствии с соглашением.

Ситуация 2.2. Коммерческая организация имеет следующие особенности:

- Уставный капитал разделен на определенное число акций.
- Участники организации могут терпеть убытки только в пределах стоимости принадлежащих им частей.
- Организации запрещается преобразовывать в другие формы обществ.

Ситуация 2.3. Коммерческая организация имеет следующие особенности:

- Право владения долями уставного фонда подтверждено специальным свидетельством.

– Каждый участник имеет право уступить свою долю другому участнику или третьему лицу.

– Выход участника возможен после решения собрания.

– Управление организацией осуществляет собрание участников либо дирекция.

– Участники несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Ситуация 2.4. Коммерческая организация имеет следующие особенности:

– Собственниками организации являются только его работники.

– Все доходы организации поступают в распоряжение трудового коллектива и являются его собственностью.

– Каждый работник имеет персональный пай (лицевой счет), размер которого зависит от первоначального вклада, а также количества и качества труда работника.

– Высший орган управления – общее собрание его членов.

Задание 3. Выделите достоинства и недостатки единоличного владения (индивидуального предпринимателя), ОАО, хозяйственного товарищества и занесите их в табл.

Таблица

Достоинства и недостатки организационно-правовых форм предпринимательства

Организационно-правовая форма	Достоинства	Недостатки
Единоличное владение (индивидуальный предприниматель)		
Хозяйственное товарищество		
Частное унитарное предприятие		
Открытое акционерное общество		

Практическое занятие 5

Тема: Составление учредительных документов (учредительного договора, Устава, протокола общего собрания).

Цель занятия: приобрести навыки составления Устава, учредительного договора, протокола общего собрания.

Вопросы для актуализации знаний

1. Перечислите способы создания коммерческих организаций.
2. Назовите учредительные документы предпринимательских структур.
3. Какие организационно-правовые формы имеют только Устав?
4. Назовите учредительный документ для полного и командитного товарищества.
5. Перечислите информацию, содержащуюся в Уставе.
6. Кто заключает учредительный договор?
7. Охарактеризуйте информацию, которая содержится в учредительном договоре.
8. Назовите информацию, фиксируемую в протоколе общего собрания.

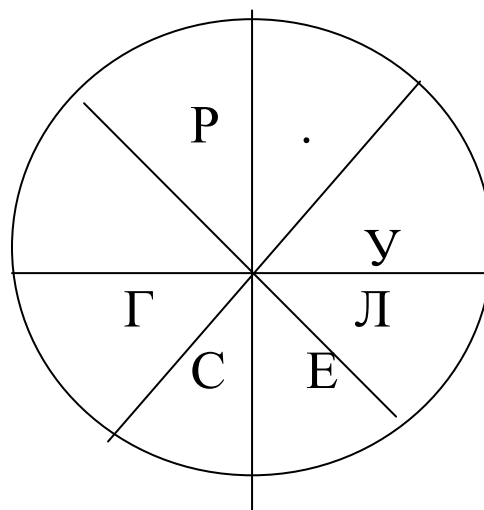
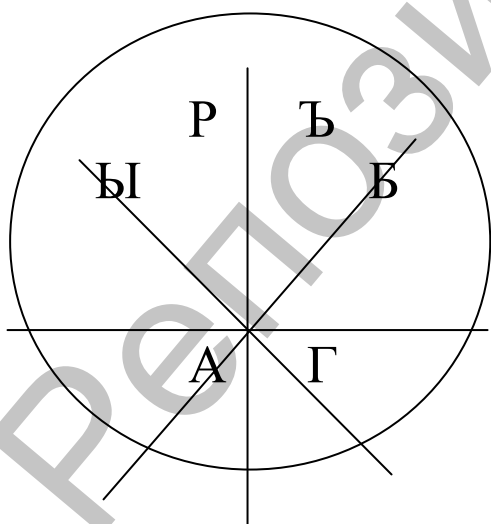
9. Перечислите органы управления различных организационно-правовых форм предпринимательства.
10. Опишите стадии создания предприятия.
11. Назовите порядок создания коммерческих организаций.
12. Охарактеризуйте систему лицензирования.
13. Перечислите основные виды деятельности, для осуществления которых требуется специальное разрешение – лицензия.
14. Назовите принципы лицензирования.
15. Охарактеризуйте понятие экономической несостоятельности и банкротства.
16. Перечислите способы прекращения деятельности субъекта хозяйствования.
17. Укажите порядок ликвидации организации.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Составьте учредительный договор для ООО, руководителем которого вы будете являться. Выберите его название, месторасположение и профиль деятельности, используйте примерную форму учредительного договора.

Тесты на сообразительность

1. Какая врачебная специальность скрывается за анаграммой: Т О Р П Е Д О ?
2. Какие два слова имеют одно значение: заменитель, образец, сертификат, эрзац, комплект?
3. Решите загадку-анаграмму. Что такое САМБА «МОНО» – сольный танец или нечто иное?
4. Вставьте пропущенные буквы и по часовой стрелке прочитайте слова, которые являются синонимами.



5. Измените по одной букве в каждом слове, чтобы получить известную поговорку:
БЕС ЗАБОТЫ И РЕЧЬ ХОЛОДНО
6. Через 13 лет сумма лет трех моих братьев составит 94. Чему будет равна эта сумма через 9 лет?

Практическое занятие 6

Тема: Финансирование нового предприятия.

Цель занятия: приобрести навыки составления банковских договоров.

Вопросы для актуализации знаний

1. Назовите источники финансирования организации.
2. Раскройте суть финансирования предпринимателя.
3. Назовите основные формы финансирования.
4. Дайте определение кредитования.
5. Охарактеризуйте основные виды кредитов.
6. Охарактеризуйте договор факторинга.
7. Укажите сущность факторинга, его преимущество.
8. Охарактеризуйте договор лизинга.
9. Раскройте порядок получения кредита предпринимателем.
10. Охарактеризуйте договор банковского кредита.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Составьте договор банковского кредита, договор лизинга, договор факторинга, их стороны, предмет, права и обязанности сторон.

Тесты на сообразительность

1. Что здесь лишнее?
Нейлон, хлопок, шелк, вискоза, шерсть.
2. Поезд въезжает в туннель со скоростью 90 миль в час. Длина туннеля 3,5 мили. Длина поезда 0,20 мили. Сколько времени потребуется, чтобы поезд полностью вышел из туннеля, включая последний вагон?
3. Что тяжелее – некое тело, вес которого составляет 60 кг плюс одна шестая его полного веса, или то, вес которого 46 кг плюс одна треть его полного веса?
4. Прочитайте по часовой стрелке два восьмибуквенных слова. Эти слова – антонимы. Вам необходимо найти отправные точки и вставить недостающие буквы.
5. Какое слово лишнее?
Коварный, луковый, хитроумный, хитрый, страстный.
6. Стюарт и Кристина разделили деньги в пропорции 4:5, и Кристина получила 24.00 фунта стерлингов. Какую сумму делили между собой Стюарт и Кристина?

Практическое занятие 7

Тема: Анализ финансового состояния объекта предпринимательской деятельности.

Цель занятия: приобрести навыки определения показателей финансового состояния объекта предпринимательской деятельности.

Вопросы для актуализации знаний

1. Дайте понятие финансовых ресурсов организации.
2. Назовите показатели финансового состояния организации.
3. Назовите виды и назначение документов.
4. Перечислите источники информации для анализа кредитоспособности организации.
5. Приведите показатели эффективности вложения средств.
6. Охарактеризуйте сущность налогообложения.
7. Перечислите виды налогов.
8. В чем сущность налогового регулирования предпринимательской деятельности.

Тесты на сообразительность

1. Используя только эти четыре буквы, напишите 7-буквенное слово (УМНИ).
2. Принимая от поставщика партию куриных яиц, владелец магазина пришел в ярость от того, что часть их оказалась разбитой. Сосчитав, он обнаружил, что разбито 72 яйца или 12% от всего количества. Сколько яиц было в партии?
3. Используя только пять букв, составьте слово из девяти букв (ПРОЕЛ).
4. Стоимость ланча из трех блюд для четырех человек равна 56 фунтам стерлингов. Известно, что основное блюдо в два раза дороже десерта, а сам десерт в два раза дороже салата, который подается первым. Сколько стоит основное блюдо для одного человека?
5. Каким числом следует заменить знак вопроса? 759, 675, 335, 165.
6. Сокровенный относится к интимному, как открытый к: широкому, откровенному, бескрайнему, неопределенному.

Практическое занятие 8

Тема: Правовое регулирование трудовых отношений.

Цель занятия: приобрести навыки заключения трудового договора.

Вопросы для актуализации знаний

1. Охарактеризуйте содержание трудового договора.
2. Составьте документы, необходимые для приема на работу.

3. Какова ответственность за нарушение законодательства в области предпринимательской деятельности?
4. Понятие и виды юридической ответственности.
5. Административная ответственность за нарушение в сфере предпринимательства.
6. Охарактеризуйте уголовную ответственность за нарушение о предпринимательстве.

Тесты на сообразительность

1. Каким числом следует заменить знак вопроса?

			1			
		2		2		
	2		1		5	
3		1		2		9
	2		3		3	
		2		3		
			?			

2. Гедонизм относится к удовольствию, как эстетизм к: этике, красоте, идеализму, восприятию, действительности.
3. Что такое баллиста:
 - 1) головной убор;
 - 2) африканское животное;
 - 3) метательная машина;
 - 4) овощ из Аргентины;
 - 5) род кузнечиков.
4. Из этой народной поговорки вынуты все гласные. Вставьте буквы и восстановите поговорку:
З / БГМ/ Н / ПРПДТ, ДН / СКР / ПЛУШЬ.
5. Если Масленица – это март, то Сретение – это: январь, февраль, март, октябрь, декабрь.
6. В каком музыкальном инструменте из 8 букв содержится крупа из 5 букв?

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

Вопросы по предмету «Бизнес и предпринимательство в спорте»

1. Понятие предпринимательства и предпринимательских отношений. Субъекты и объекты предпринимательских отношений.
2. Признаки предпринимательской деятельности.
3. Лицензирование. Лицензируемая деятельность. Компетенция лицензирующих органов.
4. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности. Система налогообложения. Функции налогов. Виды налогов.
5. Контроль за соблюдением налогового законодательства. Налоговый контроль. Ответственность за нарушение налогового законодательства.
6. Физические и юридические лица и их характеристика.
7. Жизненный цикл организации.
8. Внешняя среда организации.
9. Источники финансирования организации.
10. Основные элементы бухгалтерского учета.
11. Документы бухгалтерского учета.
12. Виды предпринимательской деятельности.
13. Организационные основы создания предприятия.
14. Мотивы развития предпринимательства.
15. Личностные качества предпринимателя.
16. Управление персоналом.
17. Бизнес-план. Характеристика основных разделов. Требования к составлению бизнес-плана.
18. Формы предпринимательской деятельности. Классификация по форме собственности (имущественные отличия). Отличия предприятий в зависимости от объема прав на используемое имущество. Организационные отличия. Особенности взаимодействия собственника имущества и учредителей. Ответственность.
19. Особенности правового статуса субъектов хозяйствования в Республике Беларусь. Организационно-правовые формы субъектов хозяйствования.
20. Государственная регистрация. Способы и порядок создания коммерческих организаций (распорядительный, разрешительный, явочно-нормативный). Стадии создания предприятия. Цели государственной регистрации. Перечень документов для государственной регистрации.
21. Порядок осуществления государственной регистрации (временные рамки, государственная пошлина).

22. Прекращение деятельности субъекта хозяйствования. Добровольная и принудительная реорганизация.
23. Правовое понятие экономической несостоятельности и банкротства. Санация предприятия.
24. Финансирование предприятия. Кредитование субъекта хозяйствования. Договор банковского кредита, его стороны, предмет, права и обязанности сторон. Обязательные реквизиты договора банковского кредита.
25. Финансирование предприятия. Договор лизинга. Договор факторинга.
26. Открытие счетов в банках на территории Республики Беларусь.
27. Заключение трудового договора. Понятие трудового договора, его классификация. Контракт. Порядок заключения, временные рамки. Перечень документов, необходимых для приема на работу.
28. Понятие и виды юридической ответственности. Имущественная ответственность и ее виды.
29. Административная ответственность за нарушения в сфере торговли и предпринимательства.
30. Уголовная ответственность за нарушения в сфере предпринимательства.

Основная литература

1. Базылев, Н.И. Основы бизнеса: учебное пособие / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – Минск: Мисанта, 2003. – 253 с.
2. Бусыгин, А.В. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов / А.В. Бусыгин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
3. Вабищевич, С.С. Предпринимательское (хозяйственное) право Республики Беларусь / С.С. Вабищевич. – Минск: Молодежное, 2003. – 346 с.
4. Врублевский, Б.И. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Б.И. Врублевский. – Гомель: ПО «Гомсельмаш», 1993. – 252 с.
5. Гайнутдинов, Э.М. Основы предпринимательства / Э.М. Гайнутдинов. – Минск: Выш. шк., 2000. – 246 с.
6. Догиль, Л.Ф. Предпринимательство и малый бизнес: учеб. пособие / Л.Ф. Догиль, Б.Д. Семенов. – Минск: Выш. шк., 1997. – 266 с.
7. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н. Виноградова, О.В. Пигунова. – Минск: Выш. шк., 2005. – 352 с.
8. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н. Виноградова. – 2-е изд., испр. – Минск: Выш. шк., 2012. – 228 с.
9. Кричевский, Ю.И. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Ю.И. Кричевский, В.Ф. Балащенко, В.Г. Руденков. – Минск: РИПО, 1999. – 235 с.
10. Маркетинг туризма: учебное пособие / А.П. Дурович. – Минск: Современная школа, 2010. – 320 с.
11. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / И.П. Беляцкий [и др.]; под ред. И.П. Беляцкого. – Минск: БГЭУ, 2012. – 290 с.
12. Основы предпринимательства: пособие / С.И. Бошаримова, М.В. Дасько. – Минск: Беларус. энцыкл. імя П. Броўкі, 2012. – 234 с.
13. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в Республике Беларусь: практ. пособие / В.А. Витушко [и др.]; под общ. ред. В.А. Витушко, В.И. Семенкова. – Минск: МНО, 2001. – 436 с.
14. Правовое регулирование хозяйственной деятельности: учебник / В.А. Авдеев [и др.]; под ред. В.А. Витушко, Р.И. Филипчик. – Минск: Книжный Дом, 2004. – 832 с.
15. Предприниматель в условиях рынка: юридические нормы и законодательство: практ. пособие / под ред. М.В. Мишкевича. – Минск: Тэхналогія: Издательство БГЭУ, 1998. – 229 с.
16. Экономика малого бизнеса и предпринимательство: учебное пособие / Н.Г. Забродская, В.М. Круглин. – Минск: Амалфей, 2013. – 233 с.

Дополнительная литература

1. Дурович, А.П. Маркетинг в туризме: учебное пособие / А.П. Дурович, А.С. Копанев. – Минск: Экономпресс, 1998. – 495 с.
2. Науменко, Б.Н. Малый бизнес: теория и практика / Б.Н. Науменко. – Минск: ООО «Мисанта», 1996. – 76 с.
3. Носков, И.Я. Международные валютно-кредитные отношения / И.Я. Носков. – М.: Банки и биржи. Юнити, 1998. – 306 с.
4. Финансы предприятий: учебник / Л.Г. Колпина [и др.]; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – 2-е изд., дораб. и доп. – Минск: Выш. шк., 2004. – 336 с.
5. Хизрич, Р. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс; под общ. ред. В.С. Загашвили. – М.: Прогресс, 1992. – 345 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

СВИДЕТЕЛЬСТВО о государственной регистрации юридического лица

_____ (наименование регистрирующего органа)
_____ в Единый государственный регистр
(число, месяц, год)
юридических лиц и индивидуальных предпринимателей внесена запись о государственной регистрации _____
(полное наименование юридического лица)
_____ (сокращенное наименование юридического лица)
с регистрационным номером _____

_____ (должность уполномоченного сотрудника регистрирующего органа)

_____ (должность уполномоченного сотрудника регистрирующего органа)

_____ (фамилия, инициалы)

М. П.

СВИДЕТЕЛЬСТВО *форма* о государственной регистрации индивидуального предпринимателя

_____ (наименование регистрирующего органа)
_____ в Единый государственный регистр
(число, месяц, год)
юридических лиц и индивидуальных предпринимателей внесена запись о государственной регистрации _____
(фамилия, имя, отчество)
проживающего по адресу _____
(данные документа, удостоверяющего личность
в качестве индивидуального предпринимателя с регистрационным номером _____

(место для фотографии)

_____ (должность уполномоченного сотрудника регистрирующего органа)

_____ (должность уполномоченного сотрудника регистрирующего органа)

_____ (фамилия, инициалы)

М. П.

Утвержден
Общим собранием Участников
Общества
протокол № ____ от _____ 20 ____ г.

УСТАВ общества с ограниченной ответственностью

г. Витебск

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Общество с ограниченной ответственностью «Витебск» (в дальнейшем – «Общество»), создано в соответствии с решением собрания учредителей Общества от 8 мая 2009 года, на основании Гражданского кодекса РБ, Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах».

1.2. Общество создано на неопределенный срок на принципах хозяйственной самостоятельности по соглашению между следующими Участниками, именуемыми в дальнейшем «Участники», а каждый в отдельности – «Участник».

1.3. Наименование Общества:

– полное наименование на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Витебск»;

– сокращенное наименование на русском языке: ООО «Витебск»;

– полное наименование на белорусском языке: Таварыства з абмежаванай адказнасцю «Віцебск»;

– сокращенное наименование на белорусском языке: ТАА «Віцебск»;

1.4. Место нахождения Общества: Республика Беларусь, г. Витебск, ул. Ломоносова, д. 20, ком. 25.

1.5. Общество:

Имеет в собственности обособленное имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное Обществом в процессе его деятельности;

несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет самостоятельный баланс;

приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законодательством и учредительными документами;

в соответствии с законодательством может создавать юридические лица, а также входить в состав юридических лиц;

Правоспособность Общества возникает в момент его создания и прекращается в момент завершения его ликвидации.

2. ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА.

2.1.1. реализация основных задач Государственной программы развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь;

2.1.2. организация и проведение спортивных мероприятий, участие в республиканских (областных), международных соревнованиях, турнирах, матчевых встречах, первенствах и других спортивных мероприятиях и учебно-тренировочных турнирах;

1.2.3.....

3. УСТАВНЫЙ ФОНД

3.1. Уставный фонд Общества определен в размере 3 500 000 (три миллиона пятьсот тысяч) рублей

Участники Общества и размеры их долей в уставном фонде Общества:

– Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» – 1 750 000 рублей, что составляет 50% уставного фонда;

– Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» – 1 750 000 рублей, что составляет 50% уставного фонда.

3.2. Уставный фонд формируется Учредителями путем внесения денежных средств.

Внесение денежного вклада Учредителем подтверждается соответствующими документами, выданными банковским учреждением.

3.3. Уставный фонд на момент государственной регистрации Общества формируется на 50%.

3.4.....

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ОБЩЕСТВА.

4.1. Участники общества вправе:

4.1.1. участвовать в управлении деятельностью Общества лично либо выдавать в порядке, установленном законодательными актами, доверенность другим лицам на участие в управлении деятельностью Общества.

4.1.2.....

5. ПОРЯДОК ВЫХОДА УЧАСТНИКОВ ИЗ ОБЩЕСТВА, А ТАКЖЕ ИХ ИСКЛЮЧЕНИЕ

5.1. Участник Общества вправе в любое время выйти из Общества независимо от согласия других его Участников. В этом случае Участник Общества обязан письменно заявить о выходе.

5.2.....

6. ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВА

6.1. Органами управления Обществом являются:

– Общее собрание участников Общества;

– директор Общества;

– Контрольным органом Общества является его ревизор.

6.2. Высшим органом управления Общества является Общее собрание участников.

6.3.....

7. ПОРЯДОК УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

7.1. Управление деятельностью Общества осуществляется через его органы управления и контроля.

7.2. Очередные общие собрания участников Общества проводятся не реже одного раза в год.

7.3

8. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ВОЗМЕЩЕНИЯ УБЫТКОВ

8.1. Часть прибыли Общества, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей, покрытия убытков текущих периодов, образовавшихся по вине самого Общества, за исключением случаев, установленных настоящей статьёй, по решению Общего собрания участников Общества направляется на формирование фондов Общества, оставшаяся часть прибыли может быть распределена между Участниками пропорционально размерам их долей в уставном фонде Общества.

Общество формирует следующие фонды:

– резервный; – добавочный; – другие фонды в соответствии с законодательством.

8.2.....

9. ФИЛИАЛЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ОБЩЕСТВА

9.1. Общество может иметь свои филиалы и представительства. Решение о создании и ликвидации филиалов и представительств Общества, назначении их руководителей принимается общим собранием участников Общества.

9.2.....

10. ПОРЯДОК УТВЕРЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОБЩЕСТВА, ЕГО ФИЛИАЛОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ.

10.1. Годовые отчеты, бухгалтерские балансы, счета прибыли и убытков и распределение прибыли и убытков Общества утверждаются общим собранием участников Общества при наличии и с учетом заключения ревизора и в установленных законодательством случаях – аудиторской организации (аудитора – индивидуального предпринимателя).

10.2.....

11. ЛИКВИДАЦИЯ ОБЩЕСТВА.

Ликвидация и реорганизация общества осуществляется по основаниям и в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

11.1. Общество может быть ликвидировано по решению Общего собрания участников Общества, в том числе в связи с достижением цели, ради которой Общество создано, или признанием судом недействительной регистрации Общества в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства, которые носят неустранимый характер.

11.2.....

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика»

Ф.И.О.	подпись	дата
Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей»		

Ф.И.О.	подпись	дата
--------	---------	------

Форма лицензии

Государственный герб
Республики Беларусь

Лицевая сторона

(наименование органа, выдавшего лицензию)

**СПЕЦИАЛЬНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ
(ЛИЦЕНЗИЯ) №**

на право осуществления _____
(наименование вида деятельности)

Выдано _____

(наименование и местонахождение юридического лица, иностранной организации, собственное имя, отчество и место жительства физического лица, в том числе индивидуального предпринимателя)

Учетный номер плательщика _____

Специальное разрешение (лицензия) выдано на основании решения от _____ 20__ г. № _____ сроком на _____ (годы прописью) и зарегистрировано в реестре специальных разрешений (лицензий) _____ за № _____ (наименование органа, выдавшего специальное разрешение (лицензию))

Срок действия специального разрешения (лицензии) продлен на основании решения(й) _____ даты(ы) и номер(а) решения(й) с указанием срока, на который специальное _____ разрешение (лицензия) продлено соответствующим решением

Специальное разрешение (лицензия) действительно по _____ 20__ г.

(наименование должности) (подпись) (инициалы, фамилия)

М.П.

В специальное разрешение (лицензию) внесены изменения и (или) дополнения на основании решения от _____ 20__ г.
№ _____

(наименование должности) (подпись) (инициалы, фамилия)

М.П.

К специальному разрешению (лицензии) прилагается всего _____ листов

(количество листов прописью)

(№ _____)

(учетные номера листов)

(наименование должности) (подпись) (инициалы, фамилия)

М.П.

Специальное разрешение (лицензию) получил, с законодательством, определяющим лицензионные требования и условия осуществления вида деятельности, ознакомлен

_____ 20__ г.

(руководитель юридического лица, (подпись) (инициалы, фамилия) иностранной организации, ее представительства, физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, или их уполномоченный представитель)

УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

08 мая 2009 г.

г. Витебск

Настоящий договор заключили:

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» в лице директора, действующего на основании Устава, Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» в лице директора, действующего на основании Устава, именуемые в дальнейшем по тексту «Участники», заключили настоящий договор о следующем:

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Основываясь на действующем законодательстве Республики Беларусь в соответствии с решением собрания учредителей Общества, протокол от 08 мая 2009 года, Учредители обязуются создать общество с ограниченной ответственностью «_____», именуемое в дальнейшем «Общество».

1.2. Наименование Общества:

полное наименование на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью, Витебск;

сокращенное наименование на русском языке: ООО;

полное наименование на белорусском языке: Таварыства з абмежаванай адказнасцю;

сокращенное наименование на белорусском языке: ТАА.

1.3. Место нахождения Общества:

Республика Беларусь, г. Витебск, ул. Ломоносова, д. 20, комн. 25.

1.4. Общество является юридическим лицом в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Признаки и полномочия Общества как юридического лица определяются его Уставом.

1.5. Основной целью Общества является повышение роли физической культуры и спорта в развитии личности, осуществление хозяйственной деятельности, направленной на извлечение прибыли.

2. УСТАВНЫЙ ФОНД

2.1. Участники формируют Уставный фонд Общества в размере 3 500 000 (три миллиона пятьсот тысяч) рублей путем внесения денежных вкладов:

– Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» – денежную сумму в размере 1 750 000 рублей.

– Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» – денежную сумму в размере 1 750 000 рублей;

Доли участников в уставном фонде Общества составляют:

– Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» – 50%.

– Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» - 50%.

2.3. Уставный фонд формируется Учредителями путем внесения денежных средств.

Внесение денежного вклада Учредителем подтверждается соответствующими документами, выданными банковским учреждением.

2.4. Уставный фонд на момент государственной регистрации Общества формируется на 50%.

3. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ВОЗМЕЩЕНИЯ УБЫТКОВ

3.1. Часть прибыли Общества, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей, покрытия убытков текущих периодов, образовавшихся по вине самого Общества, за исключением случаев, установленных настоящей статьёй, по решению Общего собрания участников Общества направляется на формирование фондов Общества, оставшаяся часть прибыли может быть распределена между Участниками пропорционально размерам их долей в уставном фонде Общества.

Общество формирует следующие фонды:

- резервный;
- добавочный;
- другие фонды в соответствии с законодательством.

3.2. Общество не вправе принимать решение о распределении прибыли между Участниками и ее выплате, а также выплачивать эту прибыль в уставном фонде Общества.

4. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА УЧАСТНИКОВ

4.1. Участники Общества обязаны:

- 4.1.1. вносить в уставный фонд Общества вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, предусмотренные учредительным договором;
- 4.1.2. не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности Общества, полученную в связи с участием в Обществе;
- 4.1.3. соблюдать устав Общества, решения Общего собрания участников Общества.

5. ПОРЯДОК ВЫХОДА УЧАСТНИКОВ ИЗ ОБЩЕСТВА, А ТАКЖЕ ИХ ИСКЛЮЧЕНИЕ

5.1. Участник Общества вправе в любое время выйти из Общества независимо от согласия других его Участников. В этом случае Участник Общества обязан письменно заявить о выходе.

5.2. Исключение Участника осуществляется только в судебном порядке по требованию иных Участников Общества.

5.3. В случае выхода (исключения) Участника Общества ему выплачивается стоимость части имущества Общества, соответствующая доле этого Участника в уставном фонде.

5.4. Причитающаяся выходящему (исключаемому) Участнику часть имущества Общества или ее стоимость определяются по балансу, составляемому на момент его выбытия, а причитающаяся ему часть прибыли - на момент расчета.

5.5. Выплата стоимости имущества или выдача имущества в натуре выходящему (исключаемому) Участнику Общества производятся по окончании финансового года и после утверждения отчета за год, в котором он вышел (был исключен) из Общества.

6. ПОРЯДОК УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

6.1. Управление деятельностью Общества осуществляется через его органы управления и контроля. Органами управления Общества являются:

- Общее собрание участников Общества;
- директор Общества.

Контрольным органом Общества является его ревизор.

6.2. Очередные общие собрания участников Общества проводятся не реже одного раза в год, участниками Общества также должен быть рассмотрен вопрос избрания ревизора Общества.

6.3. Общие собрания участников Общества готовятся, созываются и проводятся директором общества или участниками, требующими созыва внеочередного Общего собрания участников Общества.

6.4. Директор Общества осуществляет текущее руководство деятельностью Общества.

6.5. Директор Общества издает приказы и дает указания.

6.6. Ревизор Общества избирается Общим собранием участников Общества.

6.7. Полномочия Ревизора могут быть прекращены досрочно по решению Общего собрания участников Общества.

6.8. По требованию ревизора Общества члены органов управления Общества и работники обязаны в установленный срок предоставить необходимые для проведения ревизии или проверки документы о финансовой и хозяйственной деятельности, а также дать исчерпывающие пояснения в устной и (или) письменной форме.

6.9. Заключение ревизора Общества по результатам проведения ежегодной ревизии вносится на рассмотрение общего собрания участников Общества при утверждении годового отчета, бухгалтерского баланса, счетов прибыли и убытков и распределения прибыли и убытков Общества.

7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

7.1. Участники обязуются не разглашать третьим лицам конфиденциальную информацию, связанную с деятельностью Общества. Состав и объем конфиденциальной информации определяется общим собранием участников Общества.

8. ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

8.1. Все изменения и дополнения к настоящему Договору оформляются в виде приложений, которые должны быть подписаны всеми Учредителями (Участниками).

9. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ И РАЗНОГЛАСИЙ

9.1. Споры и разногласия, вытекающие из настоящего Договора или в связи с ним, разрешаются путем переговоров между Учредителями (Участниками). В случае недостижения согласия спор подлежит рассмотрению в суде. Решение суда является обязательным для исполнения сторонами.

9.2. Существование спора, разногласий или претензий, равно как и факт рассмотрения спора в суде не освобождают ни одного из Учредителей (Участников) от его обязанностей по настоящему Договору.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента регистрации Общества, а в части обязанностей Учредителей между собой и по отношению к Обществу - с момента подписания.

10.2. Настоящий Договор заключен на неопределенный срок.

Договор прекращается, если в Обществе остается один Участник либо Общество ликвидируется или реорганизуется в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством.

Настоящий Договор составлен в 2 экземплярах, которые выдаются Учредителям.

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика»

Фамилия И.О.	подпись	дата
--------------	---------	------

Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей»

Фамилия И.О.	подпись	дата
--------------	---------	------

ПРОТОКОЛ № 1

собрания учредителей

Общества с ограниченной ответственностью

г. Витебск

«08» мая 2009 г.

Присутствовали учредители:

1. От Республиканского унитарного предприятия «Витебский завод тракторных запчастей» – директор, действующий на основании Устава.

2. От открытого акционерного общества «Витебская бройлерная птицефабрика» - директор, действующий на основании Устава.

Повестка дня:

1. Создание общества с ограниченной ответственностью «Гандбольный клуб «Витебск-Ганна», определение его местонахождения.

2. Определение размера уставного фонда Общества, вкладов учредителей и распределение их долей в уставном фонде;

3. Рассмотрение и утверждение учредительных документов;

4. Назначение исполнительного директора;

После обсуждения вопросов, вынесенных на повестку дня, присутствующие решили:

1. Создать общество с ограниченной ответственностью, разместив его по адресу: г. Витебск, ул. Ломоносова, дом 20, ком.25.

2. Определить, что:

2.1. Учредители формируют уставный фонд Общества в размере 3 500 000 (три миллиона пятьсот тысяч) рублей, путем внесения денежных вкладов.

2.2. Учредители вносит вклады в следующих размерах:

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» - денежную сумму в размере 1 750 000 рублей;

Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» г. Витебск денежную сумму в размере 1 750 000 рублей.

2.3. К моменту регистрации уставный фонд формируется на 50%:

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» вносит свой вклад в полном объеме до государственной регистрации Общества;

Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» вносит свой вклад в полном объеме после государственной регистрации Общества;

2.4. Доли учредителей составят:

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика» г. Витебск 50%;

Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей» – 50%;

3. Утвердить Устав общества с ограниченной ответственностью и подписать учредительный договор;

4. Назначить директором общества с ограниченной ответственностью: гражданин Республики Беларусь.

5. Поручить директору общества с ограниченной ответственностью:

– подписать Устав общества с ограниченной ответственностью;

– открыть временный счет в банке для внесения денежных вкладов в уставный фонд общества с ограниченной ответственностью;

– провести необходимые мероприятия по государственной регистрации общества с ограниченной ответственностью.

Результаты голосования: «за» – единогласно;

«против» – нет;

«воздержавшиеся» – нет

Протокол подписали учредители (участники):

Открытое акционерное общество «Витебская бройлерная птицефабрика»

Фамилия И.О.

подпись

дата

Республиканское унитарное предприятие «Витебский завод тракторных запчастей»

Фамилия И.О.

подпись

дата

Примерная и сокращенная форма
КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР № ____

г. _____ «__» _____ г.

_____, именуемый в дальнейшем «Банк» или «Кредитор»,
(наименование банка)

в лице _____, действующего на основании
(Ф.И.О., должность руководителя)

_____, с одной стороны, и
(название, номер, дата документа)

_____,
(полное наименование юридического лица или Ф.И.О. и другие паспортные дан-
ные физического лица)

именуемый в дальнейшем «Кредитополучатель» или «Заемщик», в лице
_____, действующего на основании
(Ф.И.О., должность руководителя)

_____,
(название, номер, дата документа)

с другой стороны, именуемые в дальнейшем «стороны», заключили настоящий
договор о нижеследующем.

I. Предмет договора

1а. Банк (Кредитор) предоставляет Заемщику (Кредитополучателю) кредит в
сумме _____.

1б. Банк обязуется предоставить Заемщику в 200__ г. долгосрочный (кратко-
срочный) кредит в сумме _____ рублей (долларов США), который использу-
ется Заемщиком на мероприятия и в сроки, указанные в разделах II и III настоя-
щего договора.

1в. Банк открывает Заемщику невозобновляемую кредитную линию для оплаты
за полученное _____ согласно договорам (оборудование и т.п.)
поставки, прилагаемым к кредитному договору, в размере _____ сро-
ком на _____ месяца (месяцев) на период с _____ 200_ г. по _____
200_ г., за что Заемщик уплачивает Банку _ % годовых от фактической суммы
задолженности.

2. Заемщик обязуется принять сумму, указанную в п.1а (п.1б) настоящего дого-
вора (*примечание*).

3. За счет выделенных кредитов Банк своевременно производит оплату акцепто-
ванных документов за выполненные для Заемщика работы и произведенные им
затраты по кредитуемым мероприятиям (*примечание*).

4. Кредитор в _____-дневный срок после подписания договора перечисляет ого-
воренную в п.1а (п.1б) договора сумму на расчетный счет Кредитополучателя

(*примечание*).

(номер расчетного счета, наименование и код банка)

5. Кредитополучатель обязуется вернуть кредит в _____
(*примечание*).

(указываются конкретные сроки, периодичность возврата кредита)

II. Цели

1а. Кредит предоставляется на следующие цели:

_____.

1б. Банк предоставляет Заемщику кредит на реализацию следующего мероприятия: _____ в сумме _____ на срок до _____ и на условиях, определенных настоящим договором.

2. Заемщик вправе использовать кредит только в соответствии с его целевым назначением и обязан обеспечивать своевременное и полное погашение полученного кредита и уплату процентов за пользование им в установленный срок.

III. Порядок предоставления и погашения кредита

1. Заемщик предоставляет Банку в срок до «___» _____ 200__ г. следующие документы (*примечание*):

- инвестиционный проект;
- технико-экономическое обоснование;
- бизнес-план реализации инвестиционного проекта;
- договоры, заключенные Заемщиком со сторонними организациями;
- другие необходимые документы.

2. Заемщик предоставляет Банку в срок до «___» _____ 200__ г. следующие документы и сведения (*примечание*):

- годовой бухгалтерский баланс со всеми приложениями к нему;
- бухгалтерский баланс на последнюю квартальную дату;
- отчет о прибылях и убытках;
- копии договоров (контрактов) или других документов в подтверждение кредитруемой сделки при кредитовании по ссудным счетам;
- данные о предполагаемом поступлении и использовании валютных средств (при выдаче кредита в иностранной валюте);
- копии учредительных документов (устав, учредительный договор), удостоверенные нотариально, либо вышестоящим органом, либо органом, производившим регистрацию;
- копию документа о его регистрации (перерегистрации), удостоверенную нотариально или регистрирующим органом;
- карточку с образцами подписей, удостоверенную нотариально или вышестоящим органом, и оттиском его печати (последнее возможно только для резидентов Республики Беларусь).

3а. Банк предоставляет Заемщику кредит на срок с «___» _____ 200__ г. по «___» _____ 200__ г.

3б. Банк предоставляет кредит в следующие сроки:

_____.

(указывается сумма кредита и дата выдачи)

Под датой выдачи понимается срок, когда соответствующая сумма списана со счета банка и перечислена (зачислена) на счет Заемщика или оплачен счет (п.4.3 настоящего раздела).

4. Кредит предоставляется в течение _____ банковских дней путем перечисления по заявлению Заемщика (*примечание*):

4.1. на его расчетный счет в банке _____;

4.2. на открытый ему ссудный счет;

4.3. на оплату счетов поставщиков (расчетных документов);

4.4. на счет _____ Заемщика в

_____ (указывается наименование банка)

в г. _____ не позднее «__» _____ 200__ г.

5. В случае невыполнения обязательства (п.4 настоящего раздела) Банк выплачивает Заемщику _____ % от суммы кредита за каждый день задержки перечисления суммы кредита.

IV. Права и обязанности сторон

1. Банк имеет право:

1.1. отказаться от предоставления кредита в случае непоступления до начала кредитования обеспечения возврата банковского кредита;

1.2. и т.д.

2. Банк обязуется:

2.1. представлять сведения ежемесячно до _____ числа гаранту (поручителю, залогодателю) и Заемщику о размере процентной ставки по кредиту, выданному Заемщику;

2.2. и т.д.

3. Заемщик имеет право:

3.1. распоряжаться кредитными средствами по своему усмотрению в соответствии с целями предоставления кредита;

3.2. и т.д. договор с Банком, погасив задолженность по кредиту и уплатив проценты за пользование кредитом.

4. Заемщик обязуется:

4.1. погасить кредит в сумме _____ в следующие сроки:

_____.

(дата погашения)

Под датой погашения понимается срок, когда соответствующая сумма списана со счета Заемщика (*примечание*);

4.2. и т.д.

V. Условия кредитования

1. Заемщик за пользование кредитом уплачивает Банку _____ % годовых, что составляет _____ рублей; при возникновении просроченной задолженности начиная с даты, следующей за датой, указанной в п.3а раздела III настоящего договора (по «__» _____ 200__ г.), и до фактического возврата - _____ % годовых (*примечание*).

2. Банк взимает за пользование долгосрочным (краткосрочным) кредитом вознаграждение в размере _____ % годовых по срочному кредиту и _____ % при возникновении просроченной задолженности по этим кредитам.

3. Процентная ставка, указанная в п.1 настоящего раздела, при изменении конъюнктуры рынка кредитных ресурсов может быть изменена по дополнительному соглашению сторон, которое оформляется как неотъемлемая часть настоящего договора (*примечание*).

3.1. Об увеличении процентной ставки Банк обязан письменно уведомить Заемщика за _____ дней (*примечание*).

3.2. и т.д.

4. Начисление процентов начинается:
- 4.1. с момента заключения договора;
 - 4.2. и т.д.
5. Начисление процентов заканчивается:
- 5.1. на момент полного погашения всей суммы задолженности по кредиту (*примечание*);
 - 5.2. и т.д.
6. Проценты за пользование кредитом начисляются:
- 6.1. подневно, подекадно, ежемесячно, поквартально (*примечание*);
 - 6.2. и т.д.
7. Первая выплата в сумме _____ руб. (_____ %) должна быть произведена не позднее « ____ » _____ 200_ г.
Последующая выплата производится не позднее « ____ » _____ 200_ г. или по графику:
срок перечисления _____, сумма _____ руб. (*примечание*)
- 8а. В случае досрочного (частичного) возврата кредита Заемщик обязан за _____ дней предупредить об этом Банк,
9. Проценты за пользование кредитом рассчитываются Банком. Расчет заблаговременно (предварительно за _____ дней) представляется Заемщику.
- 9.1а. Банк вправе изменять размер процентов за пользование кредитом, сообщая об этом Кредитополучателю не позднее _____ дней до принятия изменений (*примечание*).
- 9.1б. Банк не вправе изменять размер процентов за пользование кредитом (*примечание*).
- 9.1в. Банк вправе изменять размер процентов за пользование кредитом только с согласия Заемщика (*примечание*).
10. Если вносимая Заемщиком сумма недостаточна для погашения денежного обязательства полностью, то в первую очередь погашаются издержки Кредитора по получению Заемщиком кредита и по исполнению настоящего договора, затем проценты, а оставшаяся сумма обращается в погашение кредита.
11. При реорганизации или ликвидации Заемщика последний в _____ срок со дня принятия решения обязан полностью погасить задолженность, независимо от срока, на который был предоставлен кредит.
12. Кредит, предоставленный по данному договору, обеспечивается залогом (договор залога от « ____ » _____ 200_ г.) и/или договором поручительства (от « ____ » _____ 200_ г.). Указанные договоры являются неотъемлемой частью настоящего договора (*примечание*).
13. Возврат сумм, полученных Заемщиком по настоящему договору, обеспечивается поручительством (залогом) _____ (наименование поручителя)
в соответствии с договором поручительства (залога) _____ от « ____ » _____ 200_ г., заключенного поручителем с Кредитором (залогодателем с Кредитором) (*примечание*).
14. Кредит предоставляется Заемщику под обеспечение (в обеспечение) _____ (*примечание*).

15. Отношения по залоговому обеспечению предоставленного кредита регулируются залоговым соглашением, который является неотъемлемой частью настоящего договора. Предметом залога может быть только имущество, свободное от залога по другим обязательствам Заемщика (*примечание*).

16. Кредит, предоставленный по настоящему договору, обеспечивается залогом (имущества заемщика) (*примечание*).

17. Банк имеет право проверять финансово-хозяйственную деятельность Заемщика на предмет соблюдения:

- условий данного договора;

- условий соблюдения договоров акцессорного обеспечения.

18. Заемщик обязан незамедлительно предоставлять Банку все документы, необходимые для реализации п.17 настоящего раздела.

VI. Срок действия договора

1а. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания.

1б. и т.д.

VII. Дополнительные условия

1. При недостаточности средств на текущем счете Кредитополучателя для исполнения обязательств по погашению кредита и уплате процентов за пользование им в первую очередь погашается _____.

(указывается основной долг по кредиту или проценты за пользование им)

2. и т.д.

VIII. Ответственность сторон

1. Банк уплачивает Кредитополучателю (*примечание*):

1.1. неустойку в размере _____ % от суммы несвоевременно выданного кредита за каждый день просрочки;

1.2. штраф в размере _____ % от суммы неправильно начисленных и взысканных процентов за пользование кредитом и т.д.

IX. Прочие условия и порядок разрешения споров

1. Перечисление средств на ссудный счет Заемщика производится Банком только после оформления акцессорных обязательств по обеспечению возврата кредита (*примечание*).

2. Стороны обязаны в течение _____ дней письменно сообщать друг другу обо всех обстоятельствах, могущих повлиять на исполнение настоящего договора, а также об изменениях в учредительных документах, руководящих органах юридического лица, адресах и реквизитах.

3. Возникающие в период действия данного договора споры между сторонами разрешаются путем переговоров и консультаций.

4. В случае недостижения согласия спор подлежит рассмотрению хозяйственным судом в соответствии с процессуальным законодательством Республики Беларусь.

5. Для рассмотрения претензий установлен _____-дневный срок со дня получения претензии.

6. Настоящий договор составлен в двух экземплярах на русском языке. Оба экземпляра имеют одинаковую юридическую силу. У каждой из сторон находится один экземпляр настоящего договора.

X. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

Банк

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Заемщик

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Банк _____ Заемщик _____

(подпись) (подпись)

М.П. М.П.

Примерная форма

ДОГОВОР ФАКТОРИНГА № _____

"__" _____ г. _____ г. _____

_____ в лице _____
(наименование банка, кредитной организации)

_____, действующего
(должность, Ф.И.О.)

на основании _____,
(Устава, Положения, Доверенности, ее №, дата)

именуемое в дальнейшем "Фактор", и

_____ (наименование юридического лица,
_____ в лице _____

уступающего свое требование) (должность, Ф.И.О.)

Действующего на основании _____

_____ (Устава, Положения, Доверенности, ее №, дата)

Именуемое в дальнейшем «Кредитор», заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. В соответствии с настоящим договором Кредитор передает Фактору право требования платежа

_____ (перечислить требования, суммы, если разовая уступка требования,

_____ и перечислить виды платежей и должников, если договор носит

_____ длительный характер)

1.2. Фактор возмещает Кредитору суммы платежей по названным платежным документам в размере _____

(руб. или % от суммы платежа)

1.3. За осуществление факторинговой операции Фактор взимает с Кредитора плату в размере _____.

(руб. или % от суммы платежа)

1.4. Сроки перечисления платежей _____.

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Фактор обязуется:

своевременно производить оплату переуступленных ему платежных требований;

своевременно информировать Кредитора о состоянии расчетов с плательщиками и о появлении или о возможности появления затруднений с плательщиками.

2.2. Кредитор обязуется:

своевременно известить должника(ов) о переуступке права требования и необходимости внесения платежа на счет Фактора;

предоставлять Фактору всю документацию о поставке товаров (предоставлении услуг), включая документы, подтверждающие, что отгрузка произведена в соответствии с условиями заказа в отношении срока поставки, количества и качества товара, а покупатель принял товар;

предоставлять Фактору сведения о неблагоприятных изменениях, произошедших с должниками, которые могут повлиять на степень рискованности денежных операций Фактора;

участвовать вместе с Фактором в рассмотрении дел в суде;

в случае, если средства по платежному требованию, уже оплаченному Кредитору Фактором, ошибочно перечислены должником на счет Кредитора, они не позднее следующего банковского дня после поступления денег на счет Кредитора должны быть в полной сумме перечислены Кредитором на счет Фактора.

Примечание. Последнее обязательство Кредитора предусматривается в случае, если договором установлена предварительная стопроцентная оплата платежных требований Фактором.

3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

3.1. В случае несвоевременного перечисления Фактором средств на счет Кредитора Фактор выплачивает неустойку в размере _____% от суммы, подлежащей перечислению, за каждый день просрочки. Размер оплаты услуг по факторинговой операции Фактору уменьшается на сумму неустойки.

3.2. В случае перечисления меньшей суммы, чем та, что указана в настоящем договоре, Фактор выплачивает неустойку в размере ___% от невыплаченной суммы за каждый день просрочки. Размер оплаты услуг по факторинговой операции Фактору уменьшается на сумму неустойки.

3.3. В других случаях нарушения настоящего договора Фактором он несет ответственность в полном размере ущерба, нанесенного Кредитору этим нарушением.

3.4. Если в результате действия или бездействия Кредитора, нарушающего настоящий договор, произошла задержка оплаты платежного требования на счет Фактора, Кредитор уплачивает Фактору пеню в размере ___% от суммы, подлежащей оплате по вышеназванному требованию, за каждый день просрочки, после дня, когда должен был быть осуществлен платеж по договору.

3.5. В других случаях нарушения настоящего договора Кредитором последний несет ответственность в размере ущерба, нанесенного Фактору этим нарушением.

3.6. Фактор не несет ответственности за невыполнение договорных обязательств по поставкам между Кредитором и плательщиком, покупателем товаров, а также за неправомерные действия по отношению к Кредитору других финансово-кредитных учреждений и лиц, действующих по их поручению.

3.7. Фактор имеет право передать Кредитору неоплаченное платежное требование в случае отказа плательщика от платежа независимо от причин этого, включая отсутствие у последнего средств для оплаты долга. При этом Кредитор обязан в течение одного дня после получения соответствующего извещения от Фактора перечислить всю предварительно перечисленную Фактором Кредитору сумму по неоплаченному платежному требованию.

4. ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОВОЙ ОПЕРАЦИИ

4.1. Для совершения факторинговой операции Кредитор представляет Фактору следующие документы:

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

5.1. Настоящий договор вступает в силу с момента подписания и действует до _____.

(дата)

5.2. Действие договора может быть прекращено досрочно по следующим причинам:

- а) по взаимному соглашению сторон;
- б) по желанию Кредитора с уведомлением Фактора за _____ до прекращения

срок договора;

в) по желанию Фактора с уведомлением Кредитора за _____ до прекращения

срок договора;

г) в случае нарушения одной из сторон условий настоящего договора, повлекших убытки для другой стороны, по желанию потерпевшей стороны.

6. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

Фактор

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Кредитор

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Должник(и)

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Фактор _____ Кредитор _____

подпись подпись

печать печать

Примерная форма

ДОГОВОР ЛИЗИНГА С ПРАВОМ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ВЫКУПА ОБОРУДОВАНИЯ

ДОГОВОР ЛИЗИНГА № _____

г. _____ " ____ " _____ 200__ г.

_____, именуем в дальнейшем "Лизингодатель", в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуем в дальнейшем "Лизингополучатель", в лице _____, действующего на основании _____, с

другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное Лизингополучателем имущество у определенного им Продавца и предоставить Лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

1.2. Лизингодатель не несет ответственности за выбор лизинга и Продавца по настоящему Договору.

1.3. Объектом лизинга по настоящему договору является: _____

1.4. Объект лизинга по настоящему договору, передается Продавцом непосредственно Лизингополучателю в месте нахождения последнего в *следующий срок*: _____.

1.5. Если имущество, являющееся Объектом лизинга, не передано Лизингополучателю в срок, указанный в пункте 1.4 настоящего Договора, Лизингополучатель вправе, если просрочка допущена по обстоятельствам, за которые отвечает Лизингодатель, потребовать расторжения Договора и возмещения убытков.

1.6. Лизингополучатель получает право использовать Объект лизинга в течении всего срока Договора, однако он не имеет права переуступать свои права и обязанности по настоящему Договору третьему лицу без письменного согласия Лизингодателя. В этом случае Лизингополучатель должен представить данные об этом лице по форме и в сроки установленные Лизингодателем.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Права и обязанности Лизингополучателя:

2.1.1. Лизингополучатель обязан вносить арендную плату Лизингодателю в сроки и в порядке, установленном настоящим Договором.

2.1.2. Лизингополучатель обязуется во время действия настоящего Договора платить по всем обязательствам (налоги, неналоговые платежи, сборы, взносы), предусмотренным законодательством в связи с Объектом лизинга.

2.1.3. Лизингополучатель обязан информировать Лизингодателя по всем вопросам и обстоятельствам, имеющим отношение к Объекту лизинга. Сообщения должны быть своевременными и полными.

2.1.4. Лизингополучатель имеет право:

– вернуть Объект лизинга Лизингодателю;

– приобрести Объект лизинга в собственность, заключив при этом договор купли-продажи с Лизингодателем.

О своем выборе Лизингополучатель должен сообщить Лизингодателю за месяц до истечения срока действия настоящего Договора.

2.1.5. Лизингополучатель может предоставить в сублизинг переданное ему в лизинг имущество только с согласия, причем письменного, Лизингодателя. Подобное согласие может содержаться в письме, телексе, телеграмме.

2.1.6. Лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно Продавцу имущества, являющегося Объектом лизинга, требования, вытекающие из

договора купли-продажи, заключенного между Продавцом и Лизингодателем, в частности – в отношении качества и комплектности, сроков поставки и в других случаях ненадлежащего исполнения договора Продавцом. При этом Лизингополучатель имеет права и несет обязанности, предусмотренные Гражданским кодексом Республики Беларусь для Покупателя, кроме обязанности оплатить приобретенное имущество, как если бы он был стороной договора купли-продажи указанного имущества.

2.1.7. Лизингополучатель обязуется принять Объект лизинга от Продавца и подписать Акт приема-сдачи оборудования по количеству, качеству и комплектности в присутствии представителя Лизингодателя. Лизингополучатель информирует Продавца и Лизингодателя о месте и времени приемки имущества. Акт приема-сдачи подписывается полномочными представителями Лизингодателя, Лизингополучателя и Продавца.

2.1.8. К Лизингополучателю со дня подписания Акта приема-сдачи имущества переходит риск случайной гибели или случайной порчи Объекта лизинга (под риском в данном случае подразумеваются все риски, связанные со злонамеренными действиями третьих лиц, разрушением или потерей, кражей, преждевременным износом, порчей и повреждением Объекта лизинга, независимо от того, исправим или не исправим ущерб).

В случае порчи или повреждения Объекта лизинга после его приемки Лизингополучатель обязуется за свой счет и по своему усмотрению отремонтировать его или заменить на аналогичный, приемлемый для Лизингодателя. При этом за Лизингополучателем остается обязанность выплаты платежей в соответствии с подписанным Графиком лизинговых платежей или одномоментной выплаты суммы всех оставшихся платежей.

2.1.9. Лизингополучатель обязан надлежащим образом относиться к Объекту лизинга, использовать его в соответствии с его назначением и техническими условиями, представленными Продавцом, и производить необходимый ремонт и своевременное профилактическое обслуживание за свой счет.

2.1.10. Лизингополучатель обязуется не закладывать и не отчуждать Объект лизинга в течение всего срока действия настоящего Договора.

2.1.11. Лизингополучатель обязуется не закладывать и не отчуждать Объект лизинга в течение всего срока действия настоящего Договора.

2.1.12. Лизингополучатель, самостоятельно выбрав Объект лизинга для своего пользования, этим признает, что Лизингодатель не несет ответственности за любые потери и убытки, возникающие у Лизингополучателя, связанные с качеством или пригодностью Объекта лизинга или любой его части или частей для эксплуатации.

2.1.13. Настоящий Договор относится непосредственно к данному конкретному Лизингополучателю, поэтому он не вправе переуступать свои права и обязанности по данному Договору или какие-либо возникающие из него интересы третьим лицам.

2.1.14. Лизингополучатель не имеет права расторгнуть договор купли-продажи с Продавцом без согласия Лизингодателя.

2.1.15. В отношениях с Продавцом Лизингополучатель и Лизингодатель выступают как солидарные кредиторы.

2.1.16. Лизингополучатель не имеет права без предварительного письменного разрешения Лизингодателя перевозить Объект лизинга в другое место.

Лизингополучатель обязан четко информировать Лизингодателя о любых изменениях в своем адресе, а также о новом местонахождении Объекта лизинга в связи со сменой своего адреса. В случае невыполнения Лизингополучателем этого условия он обязан компенсировать все расходы (включая полную компенсацию возможных судебных издержек), понесенные Лизингодателем или его представителями в процессе установления местонахождения Объекта лизинга.

2.1.17. Лизингополучатель признает, что Объект лизинга является собственностью Лизингодателя, и это право собственности будет оставаться у последнего в течение всего срока действия настоящего Договора, если дополнительным письменным соглашением Сторон не будет оговорено иное.

2.1.18. Лизингополучатель обязан обеспечить Лизингодателю право беспрепятственно входить на территорию (в помещение), где находится Объект лизинга, и проверять состояние Объекта лизинга и условия его эксплуатации в любое удобное для него время. Без письменного разрешения Лизингодателя Лизингополучатель не имеет права перемещать Объект лизинга со стационарного расположения.

2.2. Права и обязанности Лизингодателя:

2.2.1. Лизингодатель обязуется приобрести Объект лизинга у Продавца, передать его Лизингополучателю во временное владение и пользование на условиях настоящего Договора и подписать Акт приема-сдачи имущества.

2.2.2. Лизингодатель не отвечает перед Лизингополучателем за выполнение Продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи.

2.2.3. Лизингодатель обязуется застраховать Объект лизинга от обычных рисков на весь срок действия настоящего Договора. Страховая сумма включается в состав лизингового платежа.

2.2.4. Лизингодатель имеет право беспрепятственно входить на территорию (в помещение), где установлен Объект лизинга, и проверять состояние Объекта лизинга и условия его эксплуатации в любое удобное для него время.

2.2.5. Лизингодатель имеет право обозначить собственника Объекта лизинга, проставляя штампы или другие опознавательные знаки на Объекте лизинга и его документах.

3. СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ЛИЗИНГА

3.1. В соответствии с Договором № ____ от " ____ " _____ 200__ г., стоимость объекта лизинга составляет:

_____ (_____) рублей.
(сумма прописью)

4. ЦЕНА ДОГОВОРА

4.1. Цена Договора составляет: _____
(_____) рублей.
(сумма прописью)

4.2. Цена является неизменной на весь период действия настоящего Договора.

5. ЛИЗИНГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

5.1. Лизингополучатель обязуется регулярно вносить Лизингодателю лизинговые платежи.

5.2. Оплата Лизингополучателем лизинговых платежей осуществляется в соответствии с Графиком лизинговых платежей, указанным в приложении № ___ к настоящему Договору.

5.3. Лизинговые платежи осуществляются Лизингополучателем ежемесячно не позднее ___ дней с момента окончания отчетного месяца в соответствии с Графиком лизинговых платежей на расчетный счет Лизингодателя. Фактической датой платежа является дата отметки уполномоченного банка в платежном поручении Лизингополучателя о его исполнении.

6. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА

6.1. Лизингодатель сохраняет право собственности на все имущество, которое составляет Объект лизинга, предусмотренный п. 1.3 настоящего Договора в течение срока действия настоящего Договора.

6.2. При ликвидации или реорганизации Лизингополучателя, Лизингодатель вправе требовать возвращения Объекта лизинга на основании права собственности Лизингодателя.

7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

7.1. Исполнение обязательств Лизингополучателем обеспечивается:

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ

8.1. Лизингодатель отвечает перед Лизингополучателем за все претензии, которые могут возникнуть из прав третьих лиц, которые ограничивают или препятствуют пользованию Объектом лизинга, при условии, что Лизингополучатель не знал и не мог знать о существовании прав третьих лиц при заключении Договора.

8.2. Лизингополучатель возмещает Лизингодателю все убытки, связанные с потерей, повреждением арендованного имущества в порядке установленном п. 2.1.8 настоящего Договора.

8.3. В случае просрочки установленных настоящим Договором сроков платежей или частичной оплаты от установленной Графиком платежей суммы Лизингополучатель уплачивает Лизингодателю пени в размере 0,5% от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки. Лизингополучатель платит пени по первому требованию Лизингодателя в течение ___ банковских дней с даты получения этого требования.

8.4. Перечисление суммы пеней должно быть произведено либо отдельным платежным поручением, либо выделено отдельной строкой в тексте платежного поручения. В случае неуплаты пеней указанная сумма автоматически будет вычтена из очередного лизингового платежа и соответственно пересчитаны

последующие лизинговые платежи.

8.5. В случае, если Лизингополучатель не возвращает Объект лизинга по истечении срока действия настоящего Договора и Объект лизинга не переходит в собственность Лизингополучателя в соответствии с условиями настоящего Договора, с Лизингополучателя взимаются пени в размере __% от остаточной стоимости Объекта лизинга за каждый календарный день просрочки до полного возврата Объекта лизинга Лизингодателю.

9. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

9.1. Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон.

9.2. Настоящий Договор может быть расторгнут по требованию одной из Сторон.

9.3. Лизингодатель имеет право немедленно расторгнуть Договор без возмещения Лизингополучателю каких-либо убытков, вызванных данным расторжением, в случае наступления следующих обстоятельств:

9.3.1. Если задолженность Лизингополучателя по лизинговым платежам превысит __ календарных дней или если он не выполняет все или отдельные условия Договора или иных соглашений между Лизингодателем и Лизингополучателем в отношении Объекта лизинга;

9.3.2. В случае приостановления или прекращения деятельности Лизингополучателя либо угрозы прекращения, банкротства, ликвидации организации – Лизингополучателя;

9.3.3. Если в отношении Лизингополучателя возбуждается судебный иск, или если на имущество Лизингополучателя в обеспечение покрытия долга наложен арест (независимо от того, относится это к оборудованию или нет), или если есть судебное распоряжение о роспуске или ликвидации Лизингополучателя;

9.3.4. в случае вступления Лизингополучателя в любые соглашения или сделки с кредиторами по поводу Объекта лизинга, связанные с уступками Лизингополучателя требованиям кредиторов в их пользу;

В вышеуказанных случаях Лизингодатель может без предварительного уведомления Лизингополучателя осуществить любую или все нижеперечисленные меры:

1) незамедлительно потребовать от Лизингополучателя оплатить часть или полную сумму платежей, предусмотренных настоящим Договором, и в дополнение к этому потребовать от Лизингополучателя компенсацию за все понесенные потери и убытки;

2) письменным уведомлением обязать Лизингополучателя в течение __ календарных дней со дня получения соответствующего требования от Лизингодателя доставить Объект лизинга по адресу Лизингодателя и сдать его по акту. Все риски и расходы по такой перевозке берет на себя Лизингополучатель.

В случае, если, невзирая на вышеуказанные условия, Лизингополучатель не обеспечит доставку Объекта лизинга, Лизингодатель имеет право вступить во владение Объектом лизинга и произвести его демонтаж и перевозку за счет Лизингополучателя, возложив на него также ответственность за все риски, связанные с демонтажом и перевозкой.

Уполномоченные Лизингодателем лица вправе входить на территорию (в помещение), где установлен Объект лизинга, для осуществления своего праватдемонтажа и вывоза Объекта лизинга.

9.4. Лизингополучатель имеет право расторгнуть настоящий Договор:

9.4.1. В случае, когда Объект лизинга не передан Лизингополучателю в указанный в этом Договоре срок, а если в Договоре такой срок не указан – в разумный срок, Лизингополучатель вправе, если просрочка допущена по обстоятельствам, за которые отвечает Лизингодатель, потребовать расторжения Договора и возмещения убытков.

О расторжении настоящего Договора Лизингополучатель обязан известить Лизингодателя в письменной форме.

В случае прекращения действия настоящего Договора по инициативе или по вине Лизингополучателя последний не вправе требовать от Лизингодателя возврата сумм совершенных лизинговых платежей, указанных в приложении № ___ к настоящему Договору.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ПРАВА СТОРОН ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий договор заключен на срок ___ (месяцев, лет).

10.2. Договор вступает в силу с момента передачи Объекта лизинга Лизингополучателю.

10.3. По истечении срока действия настоящего Договора договаривающиеся стороны обязуются заключить договор купли-продажи Объекта лизинга. При этом цена определяется путем вычета из рыночной стоимости имущества на момент заключения настоящего Договора общей суммы, выплаченных лизинговых платежей, которые рассчитываются согласно п. 3.1.

11. ПРИОСТАНОВЛЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

11.1. Договор может быть приостановлен из-за действия непреодолимой силы, в соответствии с пунктом 12 настоящего Договора.

11.2. Действие договора может быть приостановлено в случаях:

- а) продления времени передачи Объекта лизинга;
- б) необходимости замены Объекта лизинга.

11.3. В дальнейшем Договор продлевается на столько времени, сколько продолжались причины для продления.

11.4. Если одновременно возникло несколько условий или причин, по которым Договор может быть приостановлен, срок его действия продлевается на период, причины которого продолжались наибольшее время.

11.5. Стороны могут и путем письменного соглашения решить, что на какое-то время действие настоящего Договора будет приостановлено. В этом случае они должны точно определить день приостановления и день продления действия Договора.

12. ФОРС-МАЖОР

12.1. Стороны освобождаются от частичного или полного неисполнения обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось

следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего Договора в результате событий чрезвычайного характера, которые сторона не могла ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся события, на которые участник не может оказать влияния и за возникновение которых он не несет ответственности, например, землетрясение, наводнение, пожар и т.д.

12.2. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства непреодолимой силы, обязана немедленно информировать другую сторону о наступлении подобных обстоятельств в письменной форме, причем по требованию другой стороны должен быть представлен удостоверяющий документ. Информация должна содержать данные о характере обстоятельств, оценку их влияния на исполнение стороной своих обязательств по настоящему Договору и на срок исполнения обязательств.

12.3. Сторона, которая не может из-за обстоятельств непреодолимой силы выполнить обязательства по настоящему Договору, приложит с учетом положений Договора все усилия к тому, чтобы как можно скорее компенсировать последствия невыполнения обязательств.

13. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

13.1. Все возможные споры, вытекающие из данного Договора или по поводу настоящего Договора, стороны будут пытаться разрешить путем взаимных переговоров.

13.2. В случае недостижения согласия спорные вопросы решаются в судебном порядке.

14. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

14.1. Все изменения и дополнения к Договору считаются действительными, если они оформлены в письменном виде и подписаны Сторонами.

14.2. Любая договоренность между Сторонами, влекущая за собой новые обязательства, которые не вытекают из Договора, должна быть письменно подтверждена Сторонами в форме дополнения к Договору.

14.3. Настоящий Договор подписан в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

14.4. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью, и без них Договор считается не имеющим юридической силы.

14.5. По вопросам, не отраженным в настоящем Договоре, Стороны руководствуются законодательством Республики Беларусь.

15. ПРИЛОЖЕНИЯ

15.1. Спецификация Объекта лизинга (Приложение № _) на _____ листах.

15.2. График лизинговых платежей (Приложение № _) на _____ листах.

16. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Учебное издание

БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
для специальности 1-03 02 01 «Физическая культура»
(специализация 1-03 02 01 07 «Менеджмент спорта и туризма»)

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине

Составитель

ТАЛАЙ Валерий Александрович

Технический редактор *Г.В. Разбоева*

Корректор *А.Н. Фенченко*

Компьютерный дизайн *Т.Е. Сафранкова*

Подписано в печать 08.07.2015. Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 6,92. Уч.-изд. 7,08. Тираж 50 экз. Заказ .

Издатель и полиграфическое исполнение – учреждение образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

Свидетельство о государственной регистрации в качестве издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий

№ 1/255 от 31.03.2014 г.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

210038, г. Витебск, Московский проспект, 33.