

БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет Энергетический

Кафедра Экономика и организация энергетики

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой

СОГЛАСОВАНО
Декан

_____ Т.Ф. Манцерова

_____ К.В.Доброго

29 июня 2017 г.

29 июня 2017г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**Экономические и правовые основы предпринимательской
деятельности**

для специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация
производства»

Авторы:

к.э.н. доц. Манцерова Т.Ф.

ст.пр. Кравчук Е.А.

ст.пр. Иванова Т.В.

Рассмотрено и утверждено

на заседании Совета энергетического факультета

«29» июня 2017 г.,

протокол № 10

Перечень материалов

1. Теоретический раздел:

- «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» - курс лекций;

2. Практический раздел:

- «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» - методики расчетов вредных выбросов;

3. Контроль знаний:

- «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» - перечень вопросов, выносимых на экзамен;

4. Вспомогательный раздел:

- «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» - учебная программа для учреждения высшего образования.

Пояснительная записка

Целью создания ЭУМК является то, чтобы в доступной и систематизированной форме изложить вопросы теории и практики организации предпринимательской деятельности, способствующие качественной подготовке специалистов по специальности «Экономика и организация производства».

Целью изучения учебной дисциплины является формирование у студентов экономических и правовых знаний в области предпринимательской деятельности.

Основными задачами преподавания учебной дисциплины являются: изучение процедуры организации предпринимательской деятельности на рынке, овладение практическими навыками формирования коммерческой службы, методами и способами принятия решений в конкретных хозяйственных ситуациях, изучение финансово-хозяйственной деятельности предприятия и путей повышения ее эффективности.

Задачами ЭУМК являются: изучение законодательства и нормативных документов в области предпринимательской деятельности, рассмотрение вопросов теории и практики предпринимательства, особенностей организации работы в предпринимательской среде, проведение анализа социально-экономических условий формирования предпринимательской среды.

Особенности структурирования и подачи учебного материала:

- теоретическая часть включает в себя курс лекций по дисциплине «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» и содержит 10 тем;

практическая часть содержит материалы для проведения практических занятий: тесты, задачи, вопросы для обсуждения и темы рефератов;

раздел контроля знаний содержит вопросы, выносимые на зачет, которые охватывают весь рассматриваемый студентами материал;

- вспомогательный раздел содержит учебную программу по дисциплине «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» .

Рекомендации по организации работы с УМК (ЭУМК):
Материалы данного электронного учебно-методического комплекса можно использовать для подготовки к зачету по дисциплине «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности».

Полученные знания при изучении данного электронного учебно-методического комплекса предназначены для формирования научного мышления и получения навыков организации предпринимательской деятельности, выбора организационно-правовой формы предпринимательской организации, налаживания производственных процессов и партнерских связей, управление финансами и др.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. КУРС ЛЕКЦИЙ	6
1.1 Предпринимательство как особая форма экономической активности	6
1.2 Условия осуществления предпринимательской деятельности	16
1.3 Субъекты и объекты предпринимательской деятельности	20
1.4 Организационно-правовые формы предпринимательства соотношение понятий «предприятие», «фирма», «компания», «юридическое лицо»	24
1.5 Организация и регистрация нового предприятия	52
1.6 Планирование в предпринимательской деятельности	74
1.7 Формы партнерских связей. договор в предпринимательской деятельности	80
1.8 Структура производственных средств фирмы. издержки производства и реализации	99
1.9 Персонал предприятия. труд и заработная плата	115
1.10 Финансовые результаты деятельности предпринимательской организации	139
2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	144
3. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ВЫНОСИМЫХ НА ЗАЧЕТ	174
4. УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА	177

Электронный учебно-методический комплекс

Теоретический раздел

**Экономические и правовые основы
предпринимательской деятельности**

Курс лекций

Минск 2017

1. КУРС ЛЕКЦИЙ

1.1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСОБАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

Предпринимательство одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах с рыночной экономикой предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций.

В рыночных условиях хозяйственная деятельность носит предпринимательский характер. Для осмысления категории риска, проявляющегося в процессе осуществления этой деятельности хозяйствующими субъектами, необходимо рассмотреть понятие «предпринимательство».

Трактовка этого понятия в разные периоды развития общества менялась (табл. 2.1). Термины «предпринимательство», «предпринимательская деятельность», «предприниматель» стали использовать в конце XVIII в. благодаря английскому экономисту Р. Кантильону. Еще в 1725 г. он высказал мнение, что предприниматель — это человек, действующий в условиях риска, он обладает качествами предвидения и способностью к риску и использует их для получения дополнительного дохода. Источником богатства Р. Кантильон считал землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ.

Таблица 1.1 - Развитие дефиниции понятия «предпринимательство»

Период	Ученый, страна	Суть понятия
Конец XVIII в.	Р.Кантильон, Великобритания	Умение предвидеть и рисковать, покупая по известной цене и продавая по неизвестной
Конец XVIII – начало XIX в.	Ж.Б. Сей, Франция	Умелая организация выгодного дела, умелое комбинирование факторов производства

Середина XIX в.	И.Г. Тюнен, Германия	Инновационная деятельность предпринимателя, связанная с изобретательностью и исследованиями
	Дж.С.Милль, Великобритания	Функция контроля, руководства и принятия на себя риска
Начало XX в.	Й.Шумпетер, США	Технологические новации, носителем которых является предприниматель. Функциональная роль предпринимателя состоит в создании неравновесного состояния на рынках вследствие инноваций, что приносит доход
Середина XX в.	Ф.Найт, США	В условиях острой конкурентной борьбы за рынки сбыта основная черта предпринимательства - риск. Особое внимание уделял неопределенности и риску
Конец XX в.	Л.Мизес, Ф. Хайек, Австрия	Традиционные взгляды на предпринимательство как деятельность по поиску и извлечению дохода и прибыли в условиях неравновесного рынка меняются на мнение, что нереализованные возможности для извлечения прибыли существуют и в ситуации равновесия рынков (по спросу и предложению) и связаны с процессом конкуренции

Французский экономист Ж.Б. Сей в книге «Трактат политической экономики» в 1803 г. определил понятие «предпринимательская деятельность» как соединение, комбинирование трех факторов производства:

- земли;
- капитала;
- труда.

По мнению Ж.Б. Сея, доход предпринимателя является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции. Предприниматель — это лицо, которое берется за свой счет и с риском для себя произвести какой-либо продукт.

Основателей классической экономической школы (А. Смита и Д. Рикардо) не интересовала фигура предпринимателя, они рассматривали экономику как саморегулирующийся механизм. При этом в работе «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776 г.) А. Смит писал, что предприниматель, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложение капитала в то или иное дело всегда содержит в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть, по мнению А. Смита, компенсация собственника за риск.

В капитализме Д. Рикардо видел абсолютный, вечный, естественный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования.

В основу экономической теории К. Маркса легло представление о предпринимателе как о капиталисте-эксплуататоре.

На рубеже XIX—XX вв. мнение исследователей о значении и роли института предпринимательства коренным образом меняется. Французский экономист А. Маршал первым добавил к трем упомянутым факторам организацию. Американский экономист Й.Шумпетер в книге «Теория экономического развития» (1911 г.) трактовал понятие «предприниматель» как «новатор». Функция предпринимателя, утверждал он, состоит в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии экономики общества. Й.Шумпетер указывал, что для развития

предпринимательства, наряду с наличием банковского кредита и отлаженной банковской системой, большую роль играет мотивация предпринимателя :

- желание иметь экономическую свободу и власть;
- упрочение семейной династии через собственное дело;
- морально-психологические мотивы, например стремление к достижению жизненного успеха, самореализация, самоутверждение и т.д.

Английский экономист Ф. Хайек видел в предпринимательстве не просто вид деятельности, а характеристику особого типа поведения, сориентированного на поиск и реализацию новых экономических возможностей.

Следовательно, чтобы стать настоящим предпринимателем и эффективно работать в условиях рынка, необходимо иметь определенные способности. Предпринимательский ресурс общества незначителен, по мнению ряда ученых, это 5-10% самодеятельного населения в любой нации .

По данным Гарвардского медицинского центра, выдающимися предпринимательскими способностями обладает только 1% населения, 6—10% населения могут вести дело в условиях риска на высоком профессиональном уровне, 60% обладают умеренной творческой инициативой, а 30% или вообще не проявляют предпринимательские способности, или проявляют их в малой степени [23, с. 8], поэтому можно говорить об особой характеристике личности, способной активно работать в условиях рыночного хозяйства.

В конце XVIII в. в связи с огромной потребностью в дополнительных финансовых ресурсах для развития экономики появился акционерный капитал: стали организовываться акционерные общества и возникли первые акционерные банки. Собственность богатых семей распалась на множество паев вкладчиков — владельцев акций. При этом увеличился разрыв между малым и крупным бизнесом, поэтому мелким предприятиям все труднее было выживать, а у крупных предприятий обороты стали настолько велики, что даже небольшой просчет мог привести к серьезным потерям. Основной целью предпринимательства стало

получение максимальной прибыли (как источника развития). Все эти изменения требовали от предпринимателя специальных знаний и навыков, при этом функции, ранее сосредоточенные у него одного, теперь распределились между финансистами, экономистами, бухгалтерами, юристами, конструкторами, технологами и т.д. Их возглавил менеджер, сосредоточившийся на руководстве и организации деятельности предприятия, главной задачей которого стало обеспечение получения максимально возможной прибыли.

На практике часто менеджер и предприниматель являются одним и тем же физическим лицом, однако их отождествлять не следует, так как функциональная сущность их различна. Менеджер — это наемный работник, способный «внести организованность в неструктурированную организацию», а предприниматель — это собственник, владелец бизнеса.

В России предпринимательство возникло и стало широко распространяться в XVII—XVIII вв. Самой первой международной акционерной компанией была английская компания, организованная в 1554 г. для торговли с Россией [190, с. 11]. Наибольшее развитие предпринимательство в России получило в годы правления Петра I. А в 1890-е гг. в стране окончательно сложилась индустриальная база предпринимательства, оно стало массовым

Предпринимательская деятельность связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой. Это необходимо не только предпринимателям для реализации своих планов получения доходов, но и обществу, так как позволяет удовлетворять разнообразные и постоянно меняющиеся потребности членов этого общества в товарах, работах, услугах.

В зависимости от различных признаков предпринимательство можно классифицировать по-разному, например, по масштабам деятельности предпринимательство подразделяют на малое, среднее и крупное.

Появление и развитие частного предпринимательства на территории Беларуси относится к середине XIX века. Первые мелкие частные мельницы, гончарные мастерские, кирпичные

заводы создавались, преимущественно, в сельской местности. Но уже к концу XIX – началу XX века частный капитал занимает прочные позиции в промышленности, на транспорте и в аграрном секторе.

Свое возрождение белорусское предпринимательство получило, начиная с 1988 г., с принятием Закона «О кооперации в СССР» и Постановления Совета Министров БССР «О мерах по дальнейшему развитию кооперативной и предпринимательской деятельности в республике» от 28 мая 1988 г.

Основной организационно-правовой формой предпринимательской деятельности становится кооперативы, количество которых растет стремительными темпами. Если на начало 1988 г. в Беларуси насчитывается около двух тысяч кооперативов, то к началу 1990 г. – уже более шести тысяч.

Главная цель развития кооперативного движения – преодоление тотального дефицита и насыщение потребительского рынка. Поэтому, прежде всего, частная инициатива проникает в такие отрасли, как услуги населению, транспорт, производство потребительских товаров и др.

Постановлением Совета Министров БССР от 20 мая 1991 г. № 192 «О малых предприятиях в БССР» впервые устанавливаются параметры отнесения субъектов хозяйствования к малым формам предпринимательской деятельности. При этом существенно упрощается процедура их регистрации; расширяются возможности выхода на внешний рынок; предусматривается ряд льгот в части материально-технического обеспечения. Это существенно расширяет правовые и экономические возможности для дальнейшего развития предпринимательской деятельности и формирования частного сектора экономики.

Другими формами разгосударствления экономики в конце 80-х – начале 90-х годов становятся аренда и выкуп государственных предприятий трудовыми коллективами в соответствии с Основами законодательства Союза ССР об аренде и Законом «О собственности в СССР». В результате появляются арендные и народные предприятия, значительная часть которых в последующем преобразуются в акционерные общества.

Таким образом, частная инициативная деятельность постепенно проникает в реальный сектор экономики: наиболее активными сторонниками арендных отношений являются средние по размерам предприятия легкой, деревообрабатывающей, пищевой промышленности.

С 1992 года, с принятием национального законодательства в области приватизации собственности и либерализации цен начинается новый этап в развитии предпринимательства. Его характерными чертами являются: относительно мягкое государственное регулирование предпринимательской деятельности; высокие темпы роста количества частных предпринимательских структур, усиление их независимости от государственного сектора; развитие рыночной инфраструктуры – бирж, банков, страховых и финансовых компаний. В 1992 г. в целях финансового обеспечения государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства создается Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей.

Все это стимулировало стремительное развитие предпринимательской активности. Если на 1 января 1992 г. в республике зарегистрировано 13,5 тыс. предприятий малого бизнеса, то на 1 января 1993 г. их количество вырастает уже до 27 тысяч, а к концу 1995 г. – превышает 57 тысяч.

С 1996 года начинается третий этап в развитии предпринимательства. С одной стороны, наблюдается усиление государственного регулирования, ужесточение требований к субъектам предпринимательской деятельности, что приводит к существенному сокращению количества предпринимательских структур (в основном, за счет закрытия зарегистрированных, но фактически не работающих субъектов).

С другой стороны, имеет место формирование и развитие системы государственной поддержки предпринимательства, повышение его роли в экономике страны, усиление взаимодействия государства и бизнеса.

Создается специальный орган государственного управления, основной функцией которого становится развитие предпринимательства – Министерство предпринимательства и инвестиций. Внедряется практика принятия и реализации

республиканских, отраслевых и региональных программ государственной поддержки малого предпринимательства, предусматривающих конкретные меры в области формирования благоприятной правовой среды, оказания финансовой, имущественной, информационной и другой поддержки субъектам малого предпринимательства.

С 1997 г. вводится статистическая отчетность о финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий, позволяющая осуществлять регулярный мониторинг процессов в данном секторе. Начинают реализацию первые международные проекты по развитию предпринимательства, в том числе при поддержке Международной финансовой корпорации, Программы Развития ООН, Европейского банка реконструкции и развития, Программы международной технической помощи ТАСИС и др.

В период с 1996 по 2006 год среднегодовые темпы прироста количества субъектов малого предпринимательства составляют более 5%. Их число к началу 2006 г. превышает 200 тысяч, в том числе 33 тысячи малых предприятий и 176 тысяч индивидуальных предпринимателей. Удельный вес занятых в данном секторе превысил 15% от общего количества занятых в экономике.

С 2006 года открывается новый этап в развитии предпринимательства – этап его органичной интеграции в систему отношений в целях обеспечения последовательной реализации приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Частная инициативная деятельность рассматривается не только как способ обеспечения занятости населения, но и как один из важнейших источников роста.

В 2010 г. принимается Закон Республики Беларусь № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Данным документом установлены критерии отнесения субъектов к категории малых и средних. Так, к субъектам малого предпринимательства отнесены: индивидуальные предприниматели; микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

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

31 декабря 2010 г. принимается Директива Президента Республики Беларусь от №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» Главой государства поставлена задача дальнейшей либерализации экономики, устранения излишнего вмешательства государственных органов в деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, упразднению необоснованных административных барьеров для развития деловой инициативы. Во исполнение намеченных целей был принят ряд нормативных правовых документов, существенно улучшающих условия предпринимательской деятельности. По данным исследования Всемирного банка, в рейтинге по уровню благоприятности условий для предпринимательской деятельности Беларусь поднялась со 115 места в 2007 г. на 69 место в 2012 г. Результатом принятых мер стал устойчивый рост количества и усиление роли в экономике Беларуси сектора малого предпринимательства и негосударственного сектора в целом.

Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется через центры поддержки предпринимательства, инкубаторы малого предпринимательства, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства, организации и учреждения финансовой поддержки, общества взаимного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Центр поддержки предпринимательства оказывает помощь субъектам предпринимательства информационного и организационного характера, организывает ярмарки, выставки продукции предпринимательства, оказывает помощь по продвижению товаров на товарном рынке РБ, проводит маркетинговые исследования. Центры бывают универсальные и специальные.

Инкубаторы малого предпринимательства – коммерческая организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении имущество, оборудованное под офисы,

которое предоставляет во временное пользование субъектам малого и среднего предпринимательства. Офисы предоставляются тем субъектам, у которых срок регистрации не более 3 лет. Не предоставляются офисы организациям, которые занимаются лотерейной деятельностью, игорным бизнесом, страховой деятельностью. Регистрирует инкубаторы МинЭкономики.

Учреждения финансовой поддержки предпринимательства являются некоммерческими организациями, целью деятельности является содействие государственной политике по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства путем использования финансовых ресурсов. Данные учреждения предоставляют:

- 1) денежные средства субъектам на условиях возвратности, платности
- 2) имущество на основании договора лизинга
- 3) субсидии

Общества взаимного кредитования – некоммерческие организации, создаваемые в форме потребительского кооператива с не менее чем 10 участниками – участники должны быть субъектами малого и среднего бизнеса для объединения паевых взносов в целях оказания временной финансовой помощи.

Для превращения малого бизнеса в действенный фактор структурной перестройки экономики, внедрения прогрессивных форм организации производства и повышения его эффективности необходим комплексный системный подход к вопросу его стимулирования и поддержки. Суть данного подхода – в постановке главной цели развития МСП, определении целей более низкого уровня, выработке системы мер и механизмов по их достижению, а также в формировании индикаторов оценки полученных результатов.

1.2 УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Любое предпринимательское предприятие работает как открытая система. В процессе получения ресурсов со стороны, проектирования и производства продукции или оказания услуг, реализации этой продукции или услуг во внешнюю среду предприятие активно взаимодействует с этой средой, а также со средой внутренней. Это и есть предпринимательский процесс, направленный на достижение целей предприятия.

Внешняя среда предприятия это совокупность экономических, политических, правовых, научных и технических, коммуникационных, природно-географических и других условий и факторов, оказывающих прямое или косвенное воздействие на деятельность предпринимательского предприятия.

Не меньшее влияние на деятельность предпринимательского предприятия оказывают и составляющие внутренней среды предприятия: производственно-технические факторы; социальные условия и их составляющие; экономические факторы; информационная составляющая; маркетинговый фактор; фактор деловых отношений и поведения сотрудников.

Наличие идеи, реальной для начала предпринимательской деятельности, – основной фактор, условие производства. Предпринимательская идея – это отражение в сознании предпринимателя присущего потребителю желания иметь тот или иной товар, который будет произведен предпринимателем. Таким образом, идея – это четкое представление о том, как и путем каких конкретных действий предпринимателя потребность потенциального покупателя может быть удовлетворена.

Общая схема предпринимательской деятельности

- 1 этап. Зарождение предпринимательской идеи;
- 2 этап. Первая экспертная оценка идеи;
- 3 этап. Получение рыночной информации (выявление соотношения между спросом и предложением, определение цены);
- 4 этап. Расчёты затрат на осуществление идеи;
- 5 этап. Экспертная оценка 3 и 4 этапов;

• 6 этап. Принятие предпринимательского решения. Подготовка к практической реализации идеи;

Предпринимательская идея имеет две особенности:

- без ее наличия предпринимательская деятельность вообще не возможна;
- любой функционирующий предприниматель в своей деятельности не может избежать процесса накопления, отбора и сравнительного анализа предпринимательских идей.

Реализация принятой идеи также имеет несколько этапов:

1. бизнес-планирование, сущность которого состоит в детальном изложении с точными расчетами реализации проекта;
2. привлечение заемных денежных средств и партнеров (участников);
3. государственная регистрация собственной фирмы (предприятия), если она создается впервые.

Реализация предпринимательской идеи считается успешной, если достигнут (или почти достигнут) результат, планируемый в начале реализации предпринимательской идеи.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием *инновационного момента*, будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия.

Инновационное предпринимательство — это особый новаторский процесс создания чего-то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающие при этом финансовую, моральную и социальную ответственность.

Первый вид инновационного предпринимательства — инновация продукции — представляет собой процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающий выживаемость фирмы, увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т. д.

Второй вид — инновация технологии — это процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию энергии, сырья и других ресурсов, что в свою очередь дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы.

Третий вид инновационного предпринимательства — социальные инновации — представляет собой общий процесс планомерного улучшения гуманитарной сферы предприятия. Применение инноваций такого рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал предприятия на достижение поставленных целей, укрепляет доверие к социальным обязательствам предприятия перед сотрудниками и обществом в целом.

На основе способа организации инновационного процесса в фирме можно выделить три модели инновационного предпринимательства:

инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри фирмы ее специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту:

инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями:

инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства.

Одной из основополагающих задач организации работы субъекта предпринимательства является финансирование. Финансирование — процесс обеспечения субъекта предпринимательской деятельности различными ресурсами и, в первую очередь, инвестиционными, в состав которых входят не только денежные

средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие инвестиции, в т. ч.:

- основные и оборотные средства;
- имущественные права и нематериальные активы;
- кредиты, займы, залоги;
- денежный капитал;
- права землепользования и др.

Финансирование предпринимательства и его проектов может осуществляться с помощью:

- самофинансирования — использования в качестве источника финансирования собственных средств;
- привлечения средств со стороны — временное вовлечение в оборот средств, не принадлежащих субъекту предпринимательства;
- не денежных видов финансирования.

Предпринимательский капитал складывается из собственных и заемных средств. Основным элементом предпринимательского капитала является собственный капитал, источниками которого являются:

- первоначальный капитал — уставный фонд;
- накопленный капитал;
- прочие взносы юридических и физических лиц (средства, получаемые от эмиссии акций, паевых и иных взносов юридических и физических лиц в уставный капитал; целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.).

К основным источникам заемных средств относятся:

- кредит — предоставление денежных средств во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности;
- все виды кредиторской задолженности.

В последнее время все шире используются неденежные виды финансирования, среди которых чаще всего используются: факторинг, франчайзинг, траст, лизинг.

1.3 СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Что бы успешно выполнять свои функции предприниматель должен обладать:

1. Высокой общеобразовательной и профессиональной подготовкой.

2. Отраслевым опытом, причем, особенно ценны знания отрасли, приобретенные непосредственно перед созданием нового предприятия.

3.Опытом руководящей работы – ведь приобретенные ранее качества и проверенные способности делают начинающего предпринимателя более подготовленным в отношении разнообразных задач, появляющихся при учреждении нового предприятия.

4. Опытом участия в создании предприятий, который позволяет быстрее распознать и оценить трудности раннего этапа работы, преодолеть или даже избежать их.

5. Во всех областях хозяйственного и профессионального общения с людьми, будь то управление персоналом, работа в группе, переговоры с деловыми партнерами или отношения с клиентом, большое значение для достижения успеха имеет наличие высокой социальной компетенции. Ее основными составляющими являются коммуникационные способности, контактность, готовность и умение разрешать конфликты, внимание к партнеру, чувство ответственности, эмоциональная устойчивость, мотивационные способности, стремление обучаться, способность к самоанализу, чувство справедливости.

Обладая этими качествами, начинающий предприниматель, как правило, оказывается на уровне встающих перед ним задач.

Для эффективного развития бизнеса предпринимателю необходима информация о покупателях, товарах, конкурентах и конъюнктуре рынка.

Информационное обеспечение предпринимательской деятельности — система сбора, обработки данных, которая позволяет изучить ситуацию на рынке товаров и услуг, изменить

влияние определяющих факторов, выявить возможности управления.

Получение коммерческой информации возможно с помощью первичных и вторичных данных.

Первичные данные коммерческой информации — результат маркетинговых исследований (наблюдений, опросов и др.) и устных бесед со специалистами в процессе деловых контактов и переговоров.

Вторичные данные собираются из внешних и внутренних источников. Такие сведения носят статистический, справочный, обзорный, аналитический и прогнозный характер.

Внутренние источники вторичной информации — бухгалтерская, статистическая отчетность предприятия, данные оперативного учета.

Внешние источники вторичной информации — сведения об изменениях на рынке: данные государственной статистики, сведения из периодической печати, платная информация коммерческих исследований.

Обладание определенной информацией о рынках, ресурсах, достижениях дает предпринимателю конкурентное преимущество и гарантирует успех в бизнесе.

Предпринимательская деятельность характеризуется как инициативная деятельность. Эффективной эта деятельность будет, если предприниматель постоянно работает над улучшением процесса работы, разрабатывает и рассматривает новые схемы работы, внедряет их в жизнь, т. е. если предприниматель является новатором.

Под новаторскими идеями принято понимать изобретения, рационализаторские предложения, ноу-хау и др.

В настоящее время разработана система защиты авторского права на различные изобретения:

1. получение патента на промышленный образец;
2. регистрация товарного знака;
3. сертификация продукции и услуг.

Предприятие в целом, как и любые виды его деятельности, имеет определенный жизненный цикл. Это обусловлено изменениями во внутренней и внешней среде. Чем быстрее происходят эти

изменения, тем короче продолжительность жизненного цикла и его отдельных стадий.

Жизненный цикл продукции — одна из наиболее распространенных моделей, применяемых для анализа последовательных стадий в развитии деловой активности производства какого-либо вида товара или услуги. Обычно он представляется в виде кривой продаж, рассматриваемой на временном отрезке, охватывающем период от запуска изделия в производство до его «ухода» с рынка. Жизненный цикл продукции подразделяется на четыре этапа.

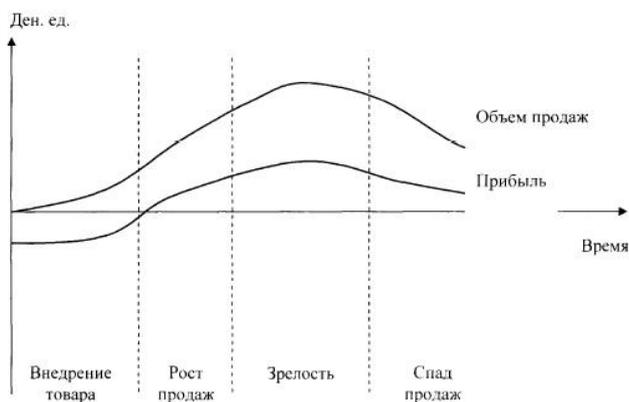


Рисунок 3.1 - Жизненный цикл товара

1. Этап внедрения на рынок — период медленного роста сбыта, по мере выхода товара на рынок. В связи с большими затратами по выведению товара на рынок, прибыли на этом этапе нет.

2. Этап роста — период быстрого восприятия товара рынком и роста прибылей.

3. Этап зрелости — период замедления темпов сбыта в связи с тем, что товар воспринят большинством потенциальных покупателей. Прибыли стабилизируются или снижаются, в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов.

4. Этап спада — период, характеризующийся резким падением сбыта и снижением прибыли. Падение идет до тех пор, пока продукцию не снимут с производства. Далее в производство может

быть запущен прежний товар, но с улучшенными качествами или совершенно новый.

С помощью кривой жизненного цикла продукции можно прогнозировать ситуацию и положение предприятия на рынке.

Для предприятия очень важно уловить этап спада, ибо в этот период снижается рентабельность деятельности сегодня, и ослабляются позиции на завтра. Поэтому, прежде всего, необходимо выявить товары, вступившие в данную стадию. Это можно сделать путем регулярного анализа показателей их сбыта, доли на рынке, уровня издержек и рентабельности.

В отношении каждого вида товара руководство предприятия должно принять решение либо о продолжении, либо о прекращении их выпуска.

В случае решения о продолжении выпуска товара усилия направляются на поиск способов модификации рынка, товара и комплекса маркетинга. Модификация рынка осуществляется за счет поиска новых потребителей и сегментов рынка. Одновременно изыскиваются способы стимулирования более интенсивного потребления товара прежними клиентами.

Модификация товара включает улучшение его качества, придание ему новых свойств и большей привлекательности.

Каждый, кто организует свое дело, должен обращать внимание на ошибки других и стараться учиться на них. Существуют некоторые условия, выполнение которых помогает сохранить предприятие и уменьшить риск развала:

- избегать излишнего оптимизма тогда, когда кажется, что дело преуспевает;
- разрабатывать качественные планы по маркетингу с четкими целями;
- делать обоснованные прогнозы по наличности;
- идти в ногу с рынком;
- выявлять критические моменты, которые могут представлять собой угрозу для предприятия.

1.4. **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

1.4.1 **Соотношение понятий «предприятие», «фирма», «компания», «юридическое лицо»**

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законодательством или договором (ст.132 Гражданского кодекса Республики Беларусь — далее ГК).

Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

Компания — торговое или промышленное предприятие. Компании имеют статус юридического лица.

Фирма — это единица предпринимательской деятельности, оформленная юридически и реализующая собственные интересы посредством производства и продажи товаров и услуг с использованием различных факторов производства. Понятие «фирма» и «предприятие» идентичны, если предприятие является самостоятельным юридическим лицом, реализующим свои экономические интересы.

Для обозначения предприятия (организации) в праве используется понятие «юридическое лицо».

1.4.2 Понятие и признаки предприятия (юридического лица), его название, выбор организационно-правовой формы

Согласно ст.44 ГК юридическим лицом признается предприятие (организация), которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, 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, прошедшая в установленном порядке государственную регистрацию в качестве юридического лица либо признанная таковым законодательным актом.

Признаки юридического лица:

1. Государственная регистрация.
2. Наличие учредительных документов (устав либо учредительный договор).
3. Наличие фирменного наименования.
4. Наличие юридического адреса.
5. Ведение бухгалтерского учета.
6. Внутренняя структура организации.
7. Наличие органов управления.
8. Имущественная обособленность (учет имущества на самостоятельном балансе либо по смете).
9. Самостоятельная гражданско-правовая ответственность (возможность обращения кредиторами взыскания на имущество юридического лица).
10. Выступление в гражданском обороте и судебных органах от своего имени.

Юридическое лицо должно иметь наименование на белорусском и русском языках, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Наименование юридического лица должно быть согласовано в установленном законодательством порядке до подачи в регистрирующий орган документов для государственной регистрации. Наименования, которые уже зарегистрированы в базе данных Единого государственного регистра юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей, не могут быть согласованы. Наименование юридического лица должно содержать указание на его организационно-правовую форму (например, «Общество с ограниченной ответственностью»).

В Республике Беларусь возможно создание коммерческого предприятия в форме:

-хозяйственных обществ: общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), открытого акционерного общества (ОАО), закрытого акционерного общества (ЗАО);

-унитарного предприятия;

-производственного кооператива;

-крестьянского (фермерского) хозяйства;

-хозяйственных товариществ (полных и коммандитных).

Основные отличия организационно-правовых форм — это количество собственников бизнеса и режим имущества.

В предпринимательской деятельности одним из важнейших является вопрос о форме организации. Организационно-хозяйственной единицей (первичной структурным звеном) бизнеса является фирма (предприятие, организация, учреждение и т.п.), или компания. Фирма (компания) — общее название, используемое для любого предприятия, которое имеет право юридического лица, понятие «фирма» не отражает организационно-правового статуса предприятия. Предпринимателю важно выбрать конкретную организационно-правовую форму деятельности, т.е. зафиксированную нормами права единство организационных и экономических основ деятельности хозяйствующего субъекта.

Признаки, отличающие организационно-правовые формы малого бизнеса:

Количество участников создаваемого хозяйственного субъекта (объединения);

Владелец использованного капитала;

Источники имущества как материальной основы хозяйственной деятельности;

Пределы имущественной (материальной) ответственности;

Способ распределения прибыли и убытков;

Форма управления предприятием.

Выбор организационно-правовой формы предприятия зависит от факторов:

Ответственность (неограниченная, ограниченная, неограниченная генерального партнера и ограниченная младшего партнера);

Налогообложение (налогов физических лиц, двойное налогообложение в корпорациях);

Управленческие способности предпринимателя (команды менеджеров фирмы);

Предполагаемая продолжительность существования фирмы;

Возможность смены собственника.

С учетом факторов предприниматель может определять необходимый уровень и объем возможных прав и обязанностей в зависимости от поставленных целей и задач, решает вопрос о порядке создания уставного фонда предприятия (организации), выбирает форму организационного построения предприятия и схему управления им, Согласовывает выбор с требованиями предпринимательского права (правовой основы предпринимательства).

Наиболее распространены три основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности: единоличные владения; общества; корпорации. Каждая имеет преимущества и недостатки.

Индивидуальное частное владение:

Предприятие, владельцем которого является физическое лицо или семья, получает доход (прибыль), несет бремя хозяйственного риска. Например, в США почти 80% организационных структур малого бизнеса являются единоличными владениями, их доля составляет примерно 10-14% объема бизнеса.

Единоличное владение является простейшей формой организации бизнеса, имеет преимущества:

Относительная простота создания и оперативность предпринимательских действий;

Максимальные мотивы к эффективному хозяйствованию;

Обеспечение конфиденциальности деятельности, сохранения коммерческой тайны;

Незначительные расходы на учредительную-регистрационные операции;

Полная самостоятельность, свобода в выборе деятельности.

Недостатки:

Недостаточность собственных финансовых ресурсов для развития деятельности;

Трудности с привлечением крупных капиталов;

Высокая плата за пользование кредитами;

Ограниченные производственные ресурсы;

Полная ответственность за долги — в случае неудачного хозяйствования единоличный владелец может потерять не только личные сбережения, А собственное имущество, которое пойдет на уплату долгов кредиторам.

Отсутствие специализированного менеджмента-единоличный владелец сам выполняет управленческие функции. Успех фирмы зависит от индивидуальных способностей одного человека;

Неопределенность сроков функционирования.

Предпринимательская деятельность юридически прекращается в случае банкротства, лишения свободы за уголовное преступление, психического заболевания или смерти единоличного владельца.

Общество (партнерство) как форма организации бизнеса является логическим продолжением развития единоличного владения, предполагает объединение капиталов двух и более отдельных физических или юридических лиц в условиях распределения риска, Прибыли и убытков на основе равенства; совместного контроля результатов бизнеса; активного участия в его ведении. Основой взаимоотношений между сторонами, которые вступают в партнерство, является договор.

К преимуществам хозяйственным обществам относятся:

Возможности развития производства или предоставления услуг, посредничества и т.п.;

Увеличение финансовой независимости и дееспособности благодаря объединению ресурсов нескольких партнеров меньший риск с точки зрения коммерческих банков, Что способствует получению определенных льгот в кредитовании;

Свобода и оперативность хозяйственных действий; несколько партнеров принимают взвешенные управленческие решения;

Дополнительные возможности развития эффективного менеджмента благодаря применению функциональной специализации работников и привлечению профессиональных менеджеров;

Простота основания;

Легкость в получении кредитов.

Недостатки хозяйственных обществ:

Неограниченная ответственность общества может грозить партнерам: Крах одного из партнеров может повлечь банкротство общества в целом, в большинстве случаев участники несут солидарную ответственность;

Недостаточность опыта хозяйствования и несовместимость интересов партнеров могут привести малоэффективную деятельность, А коллективный менеджмент — негибкое управления обществом;

Потенциальная возможность возникновения конфликтных ситуаций;

Значительный хозяйственный риск в результате непредсказуемости процесса и результатов деятельности общества как неустойчивой организационно-правовой формы предпринимательства.

1.4.3 Факторы, воздействующие на принятие решения о выборе организационно-правовой формы предприятия

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель, во-первых, определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, круга партнеров, существующего законодательства. Предприниматель планирует осуществлять ряд разовых деловых проектов или его идея сводится к долговременному повторению одного и того же производственного цикла. В одних случаях предпринимательская идея может осуществляться изолированно от обязательных партнерских связей, без тесной кооперации с партнерами в процессе производства (к примеру, организация консультационной

фирмы), в других — такая кооперация необходима (например, при производстве конфет или аппаратуры).

При этом выбор наиболее целесообразной (с точки зрения предпринимателя) формы организации деятельности следует соотносить с возможностями, которые предоставляет действующее законодательство, особенно при решении о зарубежном инвестировании. При рассмотрении этих проблем предприниматель принимает решение о правовом статусе учреждаемой организации.

Говоря о типе организаций, сначала подразумевается способ принятия решений, а затем — форма собственности. Согласно этому критерию выделяют два типа организаций:

- самоуправляющиеся — производственные структуры, в которых решения, касающиеся деятельности организации, принимаются на коллективной основе. В состав правления организации входят представители коллектива работающих. Такой тип организаций характерен для скандинавских стран;

- предпринимательские организации — производственные структуры, в которых предприниматель берет на себя функцию единоличного принятия решений.

1.4.4 Необходимый уровень и объем прав и обязательств. Круг партнерских связей

С учетом факторов, воздействующих на выбор организационно-правовой формы предприятия, предприниматель может определять необходимый уровень и объем возможных прав и обязанностей в зависимости от поставленных целей и задач, решает вопрос о порядке создания уставного фонда предприятия (организации), выбирает форму организационного построения предприятия и схему управления им, Согласовывает выбор с требованиями предпринимательского права (правовой основы предпринимательства).

Для участия в предпринимательской деятельности субъекты должны обладать необходимым уровнем прав и обязанностей. Способность иметь гражданские права и обязанности именуется правоспособностью. Способность же реализовывать их своими действиями именуется дееспособностью. Способность нести

ответственность — деликтоспособностью. У юридических лиц данные характеристики именуется правосубъектностью (возникает с момента регистрации юридического лица). Дееспособность индивидуальных предпринимателей возникает с момента достижения ими 18-летнего возраста по общему правилу.

На фоне традиционного маркетинга, приоритетным направлением развития предприятия становится использование маркетинга партнерских отношений.

Маркетинг партнерских отношений — это непрерывный процесс определения и создания новых потребительских ценностей вместе с покупателями, а затем объединенного получения и распределения выгоды от этой деятельности между партнерами.

Обобщенно всех субъектов маркетинга партнерских отношений можно разделить на 3 комплексные группы:

Прямые партнерские отношения — к этой группе относятся бизнес-единицы, с которыми предприятие непосредственно строит партнерские отношения, которые заключаются во взаимовыгодном сотрудничестве. Так называемая микросреда предприятия, включающая поставщиков, потребителей, посредников и конкурентов. В условиях рынка средств производства, как правило, партнерские отношения строятся с ограниченным числом покупателей и поставщиков и потеря хотя бы одного из них может привести компанию к значительным убыткам. Основная идея партнерских отношений с поставщиками заключается в том, что поставщик должен стать надежным партнером предприятия. Такой подход предусматривает привлечение партнеров не только в определение потребности в закупках, но и разработку стратегии предприятия, материально-техническое обеспечение, оценки, признания и вознаграждение усилий поставщиков. Налаживание партнерских отношений с посредниками является очень важным, особенно, если фирма реализует свою продукцию только через них. Установление связей со сбытовыми организациями может способствовать вытеснению с рынка конкурирующих фирм, которые сотрудничают с теми же посредниками на менее выгодных условиях. Отношения со всеми субъектами первой группы партнерства, за исключением конкурентов, формируются в процессе принятия решения о покупке и поддерживаются во время

проведения переговоров, заключения сделки, послепродажного обслуживания и повторных заказов. Отношения с субъектами рынка развиваются в процессе обмена опытом и развития отрасли и поддерживаются на всем пути существования предприятий.

Опосредованные партнерские отношения. Данная группа хозяйственных структур имеет опосредованное участие в маркетинге партнерских отношений, они позволяют создать условия доверия в жизнедеятельности производителя. Эти деятели рынка помогают компании-производителю создавать систему прямых партнерских отношений, которые формируются между субъектами первой группы. В состав данной группы входят финансовые, банковские, кредитные учреждения; бюджетные организации и органы власти; средства массовой информации; общественные организации и др.

Неотъемлемые участники практической реализации концепции маркетинга отношений — акционеры, руководство и персонал предприятия. Эта группа субъектов формирует имидж предприятия, играет важную роль при формировании партнерских отношений с субъектами первой и второй групп и имеет характер «внутрифирменных партнерских отношений». Внутрифирменное партнерство играет важную роль при реализации общих задач компании, а также в стратегическом планировании и управлении.

Формирование отношений между участниками рынка средств производства происходит с учетом нескольких факторов. Основных факторов четыре: опыт партнерских отношений, соблюдение совокупной дистанции между партнерами, степень неопределенности при исполнении обязательств и инвестиции в различные направления адаптации.

При установлении новых отношений между двумя партнерами всегда будут существовать определенные дистанции, которые с течением времени сокращаются или сглаживаются в результате сближения интересов и тесного общения. Формирование отношений доверия и сотрудничества заключается в разработке и реализации совместных планов и стратегий, создания совместных активов и связей.

Таким образом, основная идея маркетинга партнерских отношений — это создание благоприятной среды

функционирования на принципах долговечности обязательств, взаимоуважения и доверия. Учитывая вышесказанное, формировать деловые отношения необходимо не только на пути создания продукции и доведения ее от производителя к потребителю, включая посредников и рыночных субъектов 2 группы, а также с теми силами, которые способствуют формированию имиджа предприятия, а именно с персоналом, контактными аудиториями. Важное значение в условиях развитой и открытой экономики также приобретает неконфликтные отношения с конкурентами (сосуществование, сотрудничество, соревнование, сговор).

1.4.5 Формирование уставного фонда

При создании организации формируется ее уставный фонд. Коммерческие организации самостоятельно определяют размеры уставных фондов, за исключением коммерческих организаций с иностранными инвестициями и акционерных обществ.

Минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной:

- 100 базовым величинам — для закрытых акционерных обществ;
- 400 базовым величинам — для открытых акционерных обществ.

Минимальные размеры уставных фондов определяются в белорусских рублях, исходя из размера базовой величины, установленного на день, в который документы представляются в регистрирующий орган.

Требования к определению размера и срокам формирования уставного фонда коммерческих организаций с иностранными инвестициями устанавливаются Законом Республики Беларусь «Об инвестициях».

На момент осуществления государственной регистрации уставные фонды:

акционерных обществ, иных коммерческих организаций, для которых установлены минимальные размеры уставных фондов, должны быть сформированы в размере, не ниже минимального размера, предусмотренного законодательством;

других коммерческих организаций — в размерах, предусмотренных их учредительными документами.

Вкладом в уставный фонд коммерческой организации могут быть вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права либо иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку. При внесении неденежного вклада в уставный фонд юридического лица проведение оценки его стоимости является обязательным. Оценка должна проводиться до внесения его в уставный фонд юридического лица. Денежная оценка вклада в уставный фонд подлежит экспертизе. В уставный фонд коммерческой организации не может быть внесено имущество, если право на отчуждение этого имущества ограничено собственником, законодательством или договором. Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов коммерческой организации окажется меньше уставного фонда, такая организация обязана объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного фонда. Если стоимость указанных активов менее определенного законодательством минимального размера уставного фонда, эта коммерческая организация подлежит ликвидации.

1.4.6 Организационная структура управления предприятием

Важную роль играет структура организации, посредством которой и через которую это взаимодействие осуществляется. Структура фирмы — это состав и соотношение ее внутренних звеньев, отделов.

Структуры управления организацией

Для различных организаций характерны различные виды структур управления. Однако обычно выделяют несколько универсальных видов организационных структур управления, таких, как линейная, линейно-штабная, функциональная, линейно-функциональная, матричная. Иногда внутри единой компании (как правило, это крупный бизнес) происходит выделение обособленных подразделений, так называемая департаментизация. Тогда создаваемая структура будет дивизиональной. При этом необходимо помнить, что выбор структуры управления зависит от стратегических планов организации.

Организационная структура регулирует:

разделение задач по отделениям и подразделениям;
их компетентность в решении определенных проблем;
общее взаимодействие этих элементов.

Тем самым фирма создается как иерархическая структура.

Основные законы рациональной организации:

упорядочение задач в соответствии с важнейшими точками процесса;

приведение управленческих задач в соответствие с принципами компетентности и ответственности, согласование «поля решения» и доступной информации, способность компетентных функциональных единиц принять к решению новые задачи);

обязательное распределение ответственности (не за сферу, а за «процесс»);

короткие пути управления;

баланс стабильности и гибкости;

способность к целеориентированной самоорганизации и активности;

желательность стабильности циклически повторяемых действий.

Линейная структура

Для нее характерна вертикаль: высший руководитель — линейный руководитель (подразделения) — исполнители. Имеются только вертикальные связи. В простых организациях отдельные функциональные подразделения отсутствуют. Эта структура строится без выделения функций.

Линейная структура управления

Преимущества: простота, конкретность заданий и исполнителей.

Недостатки: высокие требования к квалификации руководителей и высокая нагрузка руководителя. Линейная структура применяется и эффективна на небольших предприятиях с несложной технологией и минимальной специализацией.

Линейно-штабная организационная структура

По мере роста предприятия, как правило, линейная структура преобразуется в линейно-штабную. Она аналогична предыдущей, но управление сосредоточено в штабах. Появляется группа работников, которые непосредственно не дают распоряжений исполнителям, но выполняют консультационные работы и готовят управленческие решения.

Линейно-штабная структура управления

Функциональная организационная структура

При дальнейшем усложнении производства возникает необходимость специализации работников, участков, отделов цехов и т. д., формируется функциональная структура управления. Распределение работ происходит по функциям.

При функциональной структуре происходит деление организации на элементы, каждый из которых имеет определенную функцию, задачи. Она характерна для организаций с небольшой номенклатурой, стабильностью внешних условий. Здесь имеет место вертикаль: руководитель — функциональные руководители (производство, маркетинг, финансы) — исполнители. Присутствуют вертикальные и межуровневые связи. Недостаток — функции руководителя размыты.

Функциональная структура управления

Преимущества: углубление специализации, повышение качества управленческих решений; возможность управлять многоцелевой и многопрофильной деятельностью.

Недостатки: недостаточная гибкость; плохая координация действий функциональных подразделений; низкая скорость принятия управленческих решений; отсутствие ответственности функциональных руководителей за конечный результат работы предприятия.

Линейно-функциональная организационная структура

При линейно-функциональной структуре управления основные связи — линейные, дополняющие — функциональные.

Линейно-функциональная структура управления

Дивизиональная организационная структура

В крупных фирмах для устранения недостатков функциональных структур управления используется так называемая дивизиональная структура управления. Распределение обязанностей происходит не по функциям, а по выпускаемой продукции или по регионам. В свою очередь в дивизиональных отделениях создаются свои подразделения по снабжению, производству, сбыту и т. д. При этом возникают предпосылки для разгрузки вышестоящих руководителей путем освобождения их от решения текущих задач.

Децентрализованная система управления обеспечивает высокую эффективность в рамках отдельных подразделений.

Недостатки: рост расходов на управленческий персонал; сложность информационных связей.

Дивизионная структура управления строится на основании выделения подразделений, или дивизионов. Данный вид применяется в настоящее время большинством организаций, особенно крупными корпорациями, так как нельзя втиснуть деятельность крупной компании в 3-4 основных отдела, как в функциональной структуре. Однако длинная цепь команд может привести к неуправляемости. Создается также в крупных корпорациях.

Дивизиональная структура управления

Дивизионы могут выделяться по нескольким признакам, образуя одноименные структуры, а именно:

продуктовая. Отделы создаются по видам продукции. Характерна полицентричность. Такие структуры созданы в «Дженерал Моторс», «Дженерал Фудс», частично в «Русском Алюминии». Полномочия по производству и сбыту данного продукта передаются одному руководителю. Недостаток — дублирование функций. Такая структура эффективна для разработки новых видов продукции. Имеются вертикальные и горизонтальные связи;

региональная структура. Отделы создаются по месту расположения подразделений компаний. В частности, если у фирмы есть международная деятельность. Например, Coca-Cola, Сбербанк. Эффективна для географического расширения рыночных зон;

организационная структура, ориентированная на потребителя. Подразделения формируются вокруг определенных групп потребителей. Например, коммерческие банки, институты (повышение квалификации, второе высшее образование). Эффективна для удовлетворения спроса.

Матричная организационная структура

В связи с необходимостью ускорения темпов обновления продукции возникли программно-целевые структуры управления, получившие названия матричные. Суть матричных структур состоит в том, что в действующих структурах создаются временные

рабочие группы, при этом руководителю группы в двойное подчинение передаются ресурсы и работники других подразделений.

При матричной структуре управления формируются проектные группы (временные), реализующие целевые проекты и программы. Эти группы оказываются в двойном подчинении, создаются временно. Этим достигается гибкость в распределении кадров, эффективная реализация проектов. Недостатки — сложность структуры, возникновение конфликтов. Примером могут служить авиакосмическое предприятие, телекоммуникационные компании, выполняющие крупные проекты для заказчиков.

Матричная структура управления

Преимущества: гибкость, ускорение внедрения инноваций, персональная ответственность руководителя проекта за результаты работы.

Недостатки: наличие двойного подчинения, конфликты из-за двойного подчинения, сложность информационных связей.

Корпоративная организация или корпорация рассматривается как особая система взаимосвязи между людьми в процессе осуществления ими совместной деятельности. Корпорации как социальный тип организации представляют собой замкнутые группы людей с ограниченным доступом, максимальной централизацией, авторитарностью руководства, противопоставляющие себя другим социальным общностям на основе своих узко корпоративных интересов. Благодаря объединению ресурсов и, в первую очередь людских, корпорация как форма организации совместной деятельности людей представляет и обеспечивает возможность для самого существования и воспроизводства той или иной социальной группы. Однако объединение людей в корпорации происходит через их разделение по социальным, профессиональным, кастовым и другим критериям.

1.4.7 Предпринимательское право. Законодательство о предпринимательской деятельности

Предпринимательское право — система юридических норм, регулирующих общественные отношения, где одной из сторон или обеими сторонами выступают предприниматели.

В приведенном определении целесообразно обратить внимание на следующие моменты:

а) нормы предпринимательского права содержатся главным образом в традиционных отраслях права, призванных быть первичным регулятором общественных отношений, в которых могут участвовать наряду с другими субъектами также предприниматели.

Источники предпринимательского права - источники соответствующих отраслей права в той части, в которой они регулируют общественные отношения с участием предпринимателей, например Конституция, Гражданский кодекс, Налоговый кодекс.

Методы предпринимательского права - способы реализации норм этого права. Предпринимательское право не имеет своего, только ему присущего метода. Его нормы проводятся в жизнь методами, свойственными той традиционной, назовем ее родительской, отрасли права — гражданскому, административному, финансовому и т. д., к которой они принадлежат генетически, по происхождению и в пределах которой привлекаются для регулирования предпринимательских отношений;

б) четким критерием, позволяющим выделить предпринимательское из числа иных правоотношений, служит факт участия в нем предпринимателя. Второй стороной правоотношения может быть другой предприниматель, равно как любой иной субъект права — гражданин, государственный орган;

г) предпринимательское право регулирует не только экономические отношения, в которых одна или обе стороны — предприниматели, но также социальные и иные общественные отношения с их участием. Здесь можно наблюдать своеобразное расслоение предпринимателей как субъектов права. Предпринимательское право распространяется только на те общественные отношения, в которых предприниматели выступают именно как таковые. Поведение (деятельность) этих же лиц при их участии в каких-то общественных отношениях в ином качестве, т. е.

не обладая субъективными правами и обязанностями предпринимателей, регулируется другими отраслями права.

Отношения, складывающиеся в сфере осуществления предпринимательской деятельности, регулируются системой нормативных актов (источники права). Источники предпринимательского права образуют иерархическую ступенчатую систему, строящуюся по юридической силе нормативных правовых актов.

1. Конституция Республики Беларусь, обладающая высшей юридической силой. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Республике Беларусь, не должны противоречить Конституции. Важнейшим свойством Конституции является ее прямое действие. Прямое действие означает, что, нормы Конституции обязательны для всех субъектов, в том числе участников предпринимательской деятельности. В действующей Конституции имеется около 50 статей, регулирующих экономические отношения (об экономическом многообразии, о защите труда, окружающей среды, интеллектуальной собственности, потребителей), которые выступают нормативной основой хозяйственной Конституции.

2. Следующий по силе источник права – ратифицированные Республикой Беларусь международно-правовые акты, которым должны соответствовать законы, декреты, указы Президента, международные договоры и иные обязательства Республики Беларусь. Это двусторонние рамочные договоры Республики Беларусь о торгово-экономическом сотрудничестве (в них может быть предусмотрен обычный, льготный либо ограничительный режим торговли, режим зоны свободной торговли либо таможенного союза), о взаимном поощрении и защите инвестиций, об избежании двойного налогообложения. Республика Беларусь является участником многочисленных многосторонних международных соглашений. Например, Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, заключенная в Вене 11 апреля 1980 г., Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, заключена в Нью-Йорке 14 июня 1974 г., Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, заключена в Гааге 22 декабря 1986 г. В случае возникновения коллизии между

национальным и международным законодательством приоритет отдается последнему.

3. Декреты и указы Президента. Например, декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования», указ Президента Республики Беларусь от 18 июня 2005 г. № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности».

4. Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее - ГК) имеет большую юридическую силу по отношению к другим кодексам и законам, содержащим нормы гражданского. ГК дает определение предпринимательской деятельности, закрепляет основы имущественных и обязательственных отношений, устанавливает организационно-правовые формы коммерческих организаций и др.

5. Иные законы Республики Беларусь, которые могут быть классифицированы на следующие группы:

а) законы, определяющие правовое положение субъектов предпринимательской деятельности (например, Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах»);

б) законы, регулирующие определенные виды хозяйственной деятельности (например, Закон Республики Беларусь «О торговле»);

в) законы, устанавливающие определенные требования к предпринимательской деятельности в целом и к отдельным ее видам (Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», Закон Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации»).

6. Подзаконные акты. К их числу относятся постановления Совета Министров Республики Беларусь; акты Конституционного Суда Республики Беларусь, постановления Верховного Суда Республики Беларусь, акты Генерального прокурора Республики Беларусь; нормативные правовые акты министерств, иных республиканских органов государственного управления и Национального банка; нормативные правовые акты органов местного управления и самоуправления; локальные нормативные правовые акты субъектов хозяйствования.

Действие локального нормативного правового акта ограничено рамками одной или нескольких организаций (уставы, договоры, правила).

1.4.8 Индивидуальное и коллективное предпринимательство

Предпринимательская деятельность может осуществляться в виде индивидуальной трудовой деятельности, а также в различных организационно-правовых формах предприятий (юридических лиц). Это означает, что в качестве субъектов предпринимательства могут выступать, как физические, так и юридические лица.

В Республике Беларусь допускаются следующие формы предпринимательской деятельности: индивидуальная и коллективная. Индивидуальное предпринимательство — осуществляется субъектами предпринимательства на основе своей собственности или на основе имущества, полученного и используемого на законном основании. Коллективное предпринимательство — осуществляется на основе объединения капиталов, нескольких физических и (или) юридических лиц.

1.4.9 Организационно-правовые формы предприятий

Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Организационно-правовые формы юридических лиц:

- хозяйственные товарищества (полные, коммандитные);
- хозяйственные общества (общества с дополнительной ответственностью, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества);
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия (частные, республиканские, коммунальные, казенные);
- крестьянские (фермерские) хозяйства.

Существуют объединения юридических лиц.

Хозяйственные товарищества и общества - это коммерческие организации с разделенным на доли (акции) их учредителей (участников) уставным фондом). Имущество хозяйственного

товарищества или общества, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе их деятельности, принадлежит ему на праве собственности (п.1 ст.63 ГК). Учредители (участники) хозяйственных товариществ и обществ утрачивают право собственности на имущество, переданное товариществу или обществу в качестве своего вклада, взамен приобретая обязательственно-правовые требования к этим юридическим лицам, в частности, на часть дохода (дивиденд), часть имущества, оставшуюся после ликвидации данного хозяйственного товарищества или общества (ликвидационная квота), и на участие в управлении делами общества, соотносимое с размером его доли.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и коммандитного товарищества (товарищества на вере) (п.2 ст.63 ГК), а хозяйственные общества - в форме общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью или акционерного (открытого и закрытого) общества (п.3 ст.63 ГК).

«Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества» (п.1 ст.66 ГК).

Полное товарищество как организационно-правовая форма предпринимательской деятельности характеризуется высокой степенью доверия участников товарищества (полных товарищей) друг другу, поскольку по сделке, заключенной одним из полных товарищей от имени товарищества возможна имущественная ответственность при том солидарная и полная своим имуществом каждого полного товарища.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слова: «полное товарищество» либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и «полное товарищество».

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми его участниками (полными товарищами) и не имеет специальных органов управления.

Участники полного товарищества обладают определенными правами и несут обязанности. Участник товарищества обязан:

- 1) участвовать в его деятельности;
- 2) внести не менее половины своего вклада в уставной фонд товарищества к моменту его регистрации, а остальную часть в сроки, установленные учредительным договором, но не позднее одного года с момента регистрации. При невыполнении этой обязанности участник должен возместить товариществу причиненные убытки, если иные последствия не установлены договором (п.2 ст.70 ГК);
- 3) не совершать без согласия остальных участников от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества. При нарушении этого правила товарищество вправе по своему выбору потребовать от такого участника возмещения причиненных товариществу убытков либо передачи товариществу всей приобретенной по таким сделкам выгоды (п.3 ст.70 ГК);
- 4) солидарно с другими участниками в субсидиарном порядке участвовать своим имуществом в погашении долгов товарищества, возникших по обязательствам последнего. Эта обязанность сохраняется с течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором участник выбыл из товарищества (п.3 ст.72 ГК).

Полное товарищество ликвидируется по общим правилам о ликвидации юридических лиц, а также в случае, когда в нем остается единственный участник. Последний вправе в течение трех месяцев со дня, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать такое товарищество в унитарное предприятие.

Коммандитное товарищество (товарищество на вере) – это «товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем

своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности» (п.1 ст. 81 ГК).

В коммандитном товариществе имеется две категории участников: 1) полные товарищи, которые осуществляют от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом; 2) коммандиты - не принимают участие в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах внесенных ими вкладов.

Положение полных товарищей, участвующих в коммандитном товариществе и их ответственность по обязательствам товарищества ничем не отличается от их положения и ответственности в полном товариществе. Поэтому лицо может быть полным товарищем только в одном коммандитном товариществе, а участник полного товарищества не может быть полным товарищем в коммандитном товариществе (п.3 ст.81 ГК).

К коммандитному товариществу применяются правила о полном товариществе, если это не противоречит законодательству о товариществе на вере.

«Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество с числом участников не более пятидесяти, уставный фонд которого разделен на доли определенных уставом 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» (п.1 ст.86 ГК).

Учредителем общества может быть одно лицо, которое не отвечает по обязательствам общества своим имуществом, но несет риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенного вклада. Те участники общества, которые не внесли вклада полностью, отвечают по обязательствам общества

солидарно в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

ГК Республики Беларусь и другие законодательные акты содержат также правила, которые предусматривают случаи, когда участники общества с ограниченной ответственностью несут субсидиарную ответственность по его обязательствам. Так в случае предусмотренном ч.2 п.3 ст.52 ГК, «если экономическая несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвана учредителями (участниками), собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания либо иным образом имеют возможность определять его действия».

Учредительный документ общества с ограниченной ответственностью — устав.

«Обществом с дополнительной ответственностью признается хозяйственное общество с числом участников не более пятидесяти, уставный фонд которого разделен на доли определенных уставом размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых уставом общества, но не менее размера, установленного законодательными актами, пропорционально вкладам этих участников в уставном фонде общества с дополнительной ответственностью. 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» (п.1 ст.94 ГК).

Выделение общества с дополнительной ответственностью в отдельную организационно-правовую форму коммерческих юридических лиц объясняется особенностями ответственности участников такого общества по его долгам. Такая ответственность наступает только при недостаточности имущества самого общества для погашения его долгов (субсидиарная). Кредиторы общества вправе предъявить свои требования в полном объеме или любой части как по всем участникам общества, так и к любому из них. Пределы дополнительной ответственности участников общества по

его обязательствам должны быть предусмотрены учредительными документами. Статья 94 ГК не требует также, чтобы доли участников общества в уставном фонде были равными, а их дополнительная ответственность по обязательствам общества одинакова соотносилась с размерами их вкладов. При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников, его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, но учредительными документами общества может быть установлен иной порядок распределения указанной ответственности.

Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Акционерное общество — это коммерческая организация, «уставный фонд которой разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций» (ч.1 п.1 ст.96 ГК). Однако акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества бывают двух видов: открытые и закрытые.

Открытым акционерным обществом признается общество, участник которого вправе отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законодательством, и обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибыли и убытков (п.1 ст.97 ГК).

Закрытым акционерным обществом признается общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции общества с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц. Такое общество не вправе проводить открытую

подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц (п.2 ст. 97 ГК).

Акционеры закрытого акционерного общества пользуются преимущественным правом покупки акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законодательством. Согласно последним изменениям в законодательстве Республики Беларусь акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица.

В фирменном наименовании акционерного общества должно содержаться указание на то, что оно является акционерным и его тип.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителям (п.3 ст.98 ГК). В уставе акционерного общества, кроме сведений содержащихся в уставе любого юридического лица, должны содержаться условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного фонда общества; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия решения, в том числе о вопросах, решения которых принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов и другие сведения.

Уставный фонд акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных его акционерами. Минимальный размер уставного фонда открытого акционерного общества установлен в 400 базовых величин, а закрытого акционерного общества - в 100. Акционерное общество вправе размещать два вида акций: простые и привилегированные. Наряду с выпуском акций акционерное общество вправе выпускать облигации на сумму, не превышающую размер уставного фонда (п.2 ст.102 ГК).

Согласно ст.90¹ Закона о хозяйственных обществах предусматривается подписание акционером акционерного соглашения. Акционерным соглашением признается договор об осуществлении прав, удостоверенных акциями, и (или) об особенностях осуществления прав на акции.

Сторонами акционерного соглашения являются акционеры акционерного общества, которые обязуются осуществлять определенным образом права, удостоверенные акциями, и (или) права на акции и (или) воздерживаться от осуществления указанных прав. Акционерным соглашением может быть предусмотрена обязанность его сторон голосовать определенным образом на общем собрании акционеров, согласовывать вариант голосования с другими акционерами, приобретать или отчуждать акции по заранее определенной цене и (или) при наступлении определенных обстоятельств, воздерживаться от отчуждения акций до наступления определенных обстоятельств, а также осуществлять согласованно иные действия, связанные с управлением акционерным обществом, деятельностью, реорганизацией и ликвидацией этого общества.

Предметом акционерного соглашения не могут быть обязательства стороны акционерного соглашения голосовать согласно указаниям органов управления акционерного общества, в отношении которого заключено данное соглашение.

Акционерное соглашение заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Акционерное соглашение должно быть заключено в отношении всех акций, принадлежащих стороне акционерного соглашения. Сторонами акционерного соглашения не могут быть все акционеры одновременно.

Акционерное соглашение является обязательным только для его сторон. Нарушение акционерного соглашения не может являться основанием для признания недействительными решений органов управления акционерного общества.

Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано по решению общего собрания акционеров.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия (ч.1 п.1 ст.113 ГК). В зависимости от того, в чьей собственности находится имущество, закрепленное собственником за унитарным

предприятием, различают государственные (республиканские или коммунальные) и частные унитарные предприятия. Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь, имущество коммунального унитарного предприятия находится в собственности соответствующей административно-территориальной единицы, а частного унитарного предприятия — в собственности физического лица (совместной собственности супругов или членов крестьянского (фермерского) хозяйства либо юридического лица, образованного на основе частной собственности).

В зависимости от полномочий унитарного предприятия по распоряжению закрепленным за ним имуществом собственника — учредителя различают унитарные предприятия, обладающие правом хозяйственного ведения (ст.114 ГК) и унитарные предприятия (именуемые казенными), и имеющие право оперативного управления (ст.115 ГК) имуществом, закрепленным за соответствующим предприятием.

Как унитарные предприятия, обладающие правом хозяйственного ведения, так и оперативного управления осуществляют коммерческую деятельность на базе имущества, которое находится в чужой собственности. Этим они отличаются от юридических лиц, которые являются собственниками имущества, находящегося в их ведении.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, учреждается по решению собственника его имущества (физического лица, супругами, членами крестьянского (фермерского) хозяйства, потребительским обществом, союзом потребительских обществ, уполномоченным на то органом государства или органом местного управления и самоуправления).

В фирменном наименовании унитарного предприятия должно содержаться указание на собственника его имущества. В фирменном наименовании казенного предприятия должно быть указано, что предприятие является казенным.

Единственным учредительным документом унитарного предприятия является устав, который утверждается учредителем. Устав казенного предприятия утверждается Правительством Республики Беларусь.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, владеет, пользуется и распоряжается закрепленным за ним имуществом в пределах, определяемых законодательством. Собственник имущества осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества, имеет право на получение части прибыли от использования этого имущества. Унитарное предприятие ограничено в правах по распоряжению недвижимым имуществом.

Казенное предприятие вправе распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника. Последний вправе изъять у казенного предприятия излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по назначению. Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется собственником.

Собственник имущества унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия за исключением случаев, предусмотренных законодательством (п.3 ст.52 ГК). По обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность.

Органом унитарного предприятия является руководитель, назначаемый собственником имущества, либо уполномоченным собственником органом и ему подотчетен.

Унитарные предприятия могут быть реорганизованы и ликвидированы по общим правилам о реорганизации и ликвидации юридических лиц. Однако казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано только по решению Правительства Республики Беларусь.

1.5 ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.5.1 Понятие индивидуального предпринимательства

Индивидуальная предпринимательская деятельность осуществляется физическим лицом без образования юридического лица, зарегистрированная в установленном порядке. Лицо, осуществляющее такую деятельность, называется индивидуальным предпринимателем.

Преимущества индивидуального предпринимательства:

- простота учреждения;
- значительная свобода действия;
- существенные стимулы к трудовой деятельности;
- незначительная госпошлина при регистрации;
- упрощенный порядок ведения учета;
- несложная система уплаты налогов в бюджет, меньшая сумма выплачиваемых налогов, сборов и отчислений;
- отсутствие минимального размера уставного фонда при регистрации.

Недостатки индивидуального предпринимательства:

- ограниченность финансовых средств;
- ограниченность трудовых ресурсов;
- трудности совмещения функций контроля и управления;
- полная финансовая ответственность.

1.5.2 Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя

Для приобретения статуса индивидуального предпринимателя необходимо, чтобы гражданин обладал гражданской правоспособностью (способность иметь гражданские права и обязанности) и дееспособностью (способность реализовывать своими действиями гражданские права и обязанности).

Субъектами предпринимательства являются физические лица, не ограниченные в правах в порядке, определяемом законодательными актами Республики Беларусь, в том числе иностранные граждане и

лица без гражданства в пределах прав и обязанностей, предусмотренных действующим законодательством Республики Беларусь.

Гражданин приобретает дееспособность в полном объеме при достижении 18-летнего возраста (если только впоследствии дееспособность не будет ограничена либо снята полностью в судебном порядке).

Согласно ст. 26 ГК несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, может с согласия родителей, усыновителей или попечителя заниматься предпринимательской деятельностью.

Объявление несовершеннолетнего полностью дееспособным (эмансипация) производится по решению органов опеки и попечительства с согласия обоих родителей, усыновителей или попечителя, а при отсутствии такого согласия – по решению суда.

Родители, усыновители и попечитель не несут ответственности по обязательствам эмансипированного несовершеннолетнего, в том числе по обязательствам, возникшим вследствие причинения им вреда.

Постоянно проживающие на территории Беларуси иностранцы обладают равной с гражданами предпринимательской правоспособностью.

Некоторым категориям граждан заниматься предпринимательской деятельностью запрещено.

Не допускается занятие предпринимательской деятельностью должностным лицам и специалистам, работающим в органах государственной власти и управления, прокуратуры и судах, ст. 22 Закона от 14 июня 2003 г. (ред. от 02.06.2009) «О государственной службе в Республике Беларусь»).

1.5.3 Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя производится исполнительными комитетами районных, городских, районных в городах Советов депутатов по месту жительства (регистрации) предпринимателя.

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган предоставляются:

заявление о государственной регистрации;

фотография гражданина, обратившегося за государственной регистрацией;

документы, подтверждающие квалификацию предпринимателя, если его деятельность может представлять угрозу жизни и здоровью людей или окружающей среде;

оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины (0,5 базовой величины);

документ, удостоверяющий личность (лично).

Прием регистрирующим органом документов для государственной регистрации индивидуального предпринимателя осуществляется в присутствии гражданина, который регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя.

Зарегистрированным считается индивидуальный предприниматель — со дня подачи документов, представленных для государственной регистрации, и внесения записи о его государственной регистрации в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Документом, подтверждающим факт государственной регистрации предпринимателя, является Свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

Особенности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности

В настоящее время в Республике Беларусь существуют три системы налогообложения деятельности индивидуальных предпринимателей:

1. Подоходный налог;
2. Единый налог с индивидуальных предпринимателей;
3. Упрощенная система налогообложения.

Индивидуальный предприниматель при соблюдении определенных условий может сам выбрать систему учета доходов и уплаты налогов.

В соответствии с законодательством индивидуальный предприниматель уплачивает также налог на добавленную стоимость; акцизы; налог на недвижимость; платежи за землю;

экологический налог; местные налоги и сборы; является плательщиком отчислений в ФСЗН и обязательных платежей от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в «Белгосстрах».

Для занятия предпринимательской деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя гражданин вправе: привлекать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, в т. ч. заключаемым с юридическими лицами; использовать для предпринимательской деятельности неограниченное количество торговых объектов — мест на торговых объектах, являющихся самостоятельными торговыми объектами, торговых мест на рынках; обслуживающих объектов, в которых оказываются услуги (выполняются работы) потребителям, включая транспортные средства, применяемые для перевозок пассажиров и грузов; иных объектов, используемых для осуществления предпринимательской деятельности (для хранения товаров, их переработки и др.).

Не относится к предпринимательской деятельности деятельность физических лиц, осуществляемая ими самостоятельно, без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам.

Индивидуальный предприниматель обязан открыть расчетный счет в учреждении банка в следующих случаях:

если ежемесячный размер выручки от реализации товаров (работ, услуг), кроме выручки, полученной от осуществления видов деятельности, по которым уплачивают единый налог, превышает 1000 базовых величин, на первое число месяца, в котором производилась реализация товаров (работ, услуг);

если прием наличных денежных средств осуществляется с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем.

Осуществление индивидуальными предпринимателями предпринимательской деятельности без открытия в учреждениях банков текущих (расчетных) счетов в случае, определенном законодательством, влечет наложение на них штрафа.

1.5.4 Банкротство (экономическая несостоятельность) индивидуального предпринимателя

Экономическая несостоятельность – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением экономического суда об экономической несостоятельности с санацией должника (решение о санации).

Банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением экономического суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя (решение об открытии ликвидационного производства).

Согласно ст. 24 ГК индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, связанным с осуществлением им предпринимательской деятельности, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение шести месяцев с даты, когда они должны быть исполнены, или имеющий задолженность в сумме сто и более базовых величин, может быть признан экономически несостоятельным (банкротом) в судебном порядке.

Дела об экономической несостоятельности (банкротстве) (далее — дело о банкротстве) должников — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — рассматриваются экономическими судами по правилам, определенным Хозяйственным процессуальным кодексом Республики Беларусь и Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

С момента вступления в силу решения суда утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Согласно ст.237 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» право на подачу в экономический суд заявления о банкротстве индивидуального предпринимателя имеют должник — индивидуальный предприниматель, кредиторы по обязательствам, связанным с предпринимательской деятельностью, прокурор, налоговые и иные

уполномоченные органы по требованиям по обязательным платежам.

При рассмотрении дела о банкротстве должника применяются следующие процедуры банкротства:

защитный период — в случае необходимости завершения досудебного оздоровления, если оно не завершено до возбуждения производства по делу об экономической несостоятельности (банкротстве);

конкурсное производство (завершение подготовки дела к судебному разбирательству, санация, ликвидационное производство);

мировое соглашение;

При осуществлении процедуры признания экономически несостоятельным (банкротом) индивидуального предпринимателя его кредиторы по обязательствам, не связанным с осуществлением им предпринимательской деятельности, также вправе предъявить свои требования. Требования указанных кредиторов, не заявленные ими в таком порядке, сохраняют силу после завершения процедуры банкротства индивидуального предпринимателя.

Требования кредиторов индивидуального предпринимателя в случае признания его банкротом удовлетворяются за счет принадлежащего ему имущества, на которое может быть обращено взыскание.

После завершения расчетов с кредиторами индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, освобождается от исполнения оставшихся обязательств, связанных с его предпринимательской деятельностью, и иных требований, предъявленных к исполнению и учтенных при признании предпринимателя банкротом.

Сохраняют силу требования граждан, перед которыми индивидуальный предприниматель, признанный банкротом либо объявивший им о своем банкротстве, несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью, а также иные требования личного характера.

1.5.5 Создание собственного дела в форме юридического лица

К субъектам предпринимательства относятся юридические лица, которым законодательством предоставлено право заниматься предпринимательской деятельностью.

Создание собственного дела в определенной организационно-правовой форме предполагает наличие следующих предпосылок:

- наличие имущества для формирования уставного фонда;
- наличие нежилых помещений, необходимых для размещения офиса будущей организации;
- предварительное изучение предполагаемого рынка;
- формирование команды квалифицированных учредителей собственного дела.

Принципы создания собственного дела:

- выявление потребностей потребителей;
- производство товаров с низкими издержками;
- учет поведения конкурентов, покупательского спроса потребителей, уровня насыщенности рынка аналогичными товарами, услугами при формировании цены.

1.5.6 Государственная регистрация юридического лица

Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту его нахождения (по месту юридического адреса) следующими регистрирующими органами:

Национальный банк — банки и небанковские кредитно-финансовые организации, в т. ч. с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;

Министерство финансов — страховые организации, страховые брокеры, объединения страховщиков, в т. ч. с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;

Министерство юстиции — торгово-промышленные палаты; администрации свободных экономических зон — коммерческие и некоммерческие организации, в т. ч. коммерческие организации с иностранными инвестициями, индивидуальные предприниматели в свободных экономических зонах;

облисполкомы и Минский горисполком — коммерческие организации с иностранными инвестициями;

облисполкомы, горисполкомы (Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, Минский, Могилевский) — другие субъекты хозяйствования. Облисполкомы вправе делегировать часть своих полномочий по государственной регистрации субъектов хозяйствования другим местным исполнительным и распорядительным органам, а горисполкомы — соответствующим администрациям районов в городах.

Юридическое лицо должно иметь наименование на белорусском и русском языках, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

Наименование юридического лица должно быть согласовано в установленном законодательством порядке до подачи в регистрирующий орган документов для государственной регистрации.

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации и подлежит перерегистрации в случаях, предусмотренных законодательными актами.

Для государственной регистрации организаций в регистрирующий орган представляются:

заявление о государственной регистрации;

устав (учредительный договор — для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) в двух экземплярах, без нотариального засвидетельствования, его электронная копия (в формате .doc или .rtf);

оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

Заявление о государственной регистрации подписывается:

при государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем учреждения, — собственником имущества или учредителями (участниками) юридического лица;

если количество учредителей (участников) организации более трех, они вправе уполномочить одного из них на подписание заявления, о чем должно быть указано в документе, подтверждающем намерения о создании организации;

если собственником имущества или учредителем (участником) является юридическое лицо, заявление о государственной

регистрации подписывает руководитель этого юридического лица или иное лицо, уполномоченное, в соответствии с учредительными документами или доверенностью, действовать от имени этого юридического лица.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа: ставит на учредительных документах юридического лица штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации;

выдает один экземпляр учредительных документов лицу, его представившему;

вносит в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запись о государственной регистрации субъекта хозяйствования.

Уставный фонд. При создании организации формируется ее уставный фонд. Коммерческие организации самостоятельно определяют размеры уставных фондов, за исключением коммерческих организаций с иностранными инвестициями и акционерных обществ.

Минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной:

100 базовым величинам — для закрытых акционерных обществ;

400 базовым величинам — для открытых акционерных обществ.

Минимальные размеры уставных фондов определяются в белорусских рублях, исходя из размера базовой величины, установленного на день, в который документы представляются в регистрирующий орган.

Требования к определению размера и срокам формирования уставного фонда коммерческих организаций с иностранными инвестициями устанавливаются Инвестиционным кодексом Республики Беларусь.

На момент осуществления государственной регистрации уставные фонды:

акционерных обществ, иных коммерческих организаций, для которых установлены минимальные размеры уставных фондов, должны быть сформированы в размере, не ниже минимального размера, предусмотренного законодательством;

других коммерческих организаций — в размерах, предусмотренных их учредительными документами.

Вкладом в уставный фонд коммерческой организации могут быть вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права либо иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку.

При внесении неденежного вклада в уставный фонд юридического лица проведение оценки его стоимости является обязательным. Оценка должна проводиться до внесения его в уставный фонд юридического лица.

Денежная оценка вклада в уставный фонд подлежит экспертизе.

В уставный фонд коммерческой организации не может быть внесено имущество, если право на отчуждение этого имущества ограничено собственником, законодательством или договором.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов коммерческой организации окажется меньше уставного фонда, такая организация обязана объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного фонда. Если стоимость указанных активов менее определенного законодательством минимального размера уставного фонда, эта коммерческая организация подлежит ликвидации.

Организация деятельности юридического лица осуществляется в соответствии с учредительными документами и действующим законодательством.

Учредительными документами являются устав и учредительный договор.

Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

В учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения, цели деятельности, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие

сведения, предусмотренные законодательством о юридических лицах соответствующего вида.

Учредительными документами иных коммерческих организаций может быть предусмотрен и предмет их деятельности, в случаях, когда по законодательству это не является обязательным.

Устав должен определять:

- наименование юридического лица;
- место его нахождения;
- цели деятельности, а в случаях, предусмотренных законодательством, и предмет деятельности;
- размер уставного фонда;
- права и обязанности участников;
- структуру, порядок избрания или образования, состав и компетенцию его органов;
- порядок управления деятельностью юридического лица;
- орган управления юридического лица;
- порядок принятия органами управления решений;
- условия и порядок распределения прибыли и убытков;
- перечень представительств и филиалов;
- ответственность юридического лица, его участников;
- порядок утверждения бухгалтерской отчетности;
- основания ликвидации по решению его участников;
- иные сведения, предусмотренные законодательством.

В учредительном договоре учредители:

1. Обязуются создать организацию;
2. Определяют:
 - состав учредителей;
 - обязательства учредителей;
 - порядок совместной деятельности;
 - условия передачи юридическому лицу своего имущества и участия в его деятельности;
3. Указывают:
 - наименование юридического лица;
 - место его нахождения;
 - цели деятельности, а в предусмотренных законодательством случаях — и предмет деятельности;

- условия и порядок распределения между учредителями (участниками) прибыли и убытков;
- порядок управления деятельностью организации;
- порядок и условия выхода учредителей (участников) из состава организации.

В учредительные документы, по согласию учредителей (участников), могут быть включены и иные положения, не противоречащие законодательству.

Постановка юридических лиц, информация о государственной регистрации которых получена из регистрирующего органа в соответствии с принципом «одного окна», на учет в налоговом органе осуществляется на основании информационной карты регистрирующего органа и не требует какого-либо участия плательщика. Извещение о присвоении учетного номера плательщика (УНП) выдается ему регистрирующим органом. Постановка иных юридических лиц осуществляется на основании заявления по месту нахождения юридического лица не позднее десяти рабочих дней со дня получения свидетельства о государственной регистрации. Юридическому лицу присваивается учетный номер налогоплательщика.

Признаком юридического лица является наличие банковского счета, позволяющего фиксировать движение денежных средств. Основанием открытия банковского счета юридического лица является договор банковского счета. Законодательство допускает открытие двух и более текущих (расчетных) счетов.

Помимо расчетного счета в белорусских рублях могут открываться текущие счета в иностранной валюте в случае заключения экспортно-импортных сделок. Особенностью валютной выручки является то, что 30 % суммы выручки в иностранной валюте подлежит обязательной продаже согласно действующему законодательству.

Для открытия текущего (расчетного) счета (осуществление расчетных операций) необходимо:

- заявление на открытие счета;
- карточка с образцами подписей должностных лиц, которые имеют право подписи и оттиска печати;
- копия устава/учредительного договора;

-анкета клиента.

Для открытия других счетов (депозитного, транзитного, счета по учету кредитной задолженности) дополнительно требуется представить документ, подтверждающий регистрацию в РУСП «Белгосстрах», и справку о внесении в Государственный реестр плательщиков сведений о назначении/замене руководителя и/или бухгалтера юридического лица.

1.5.7 Лицензирование отдельных видов деятельности

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 1 сентября 2010 г. № 450 «О лицензировании отдельных видов деятельности» (изм. от 20 октября 2016 г.) в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты прав и свобод, нравственности, здоровья населения, охраны окружающей среды право на осуществление юридическими и физическими лицами отдельных видов деятельности, определенных указом может быть реализовано после получения в установленном порядке специальных разрешений (лицензий).

Лицензирование – комплекс реализуемых государством мер, связанных с выдачей лицензий, их дубликатов, внесением изменений и (или) дополнений в лицензии, приостановлением, возобновлением, продлением срока действия лицензий, прекращением их действия, контролем за соблюдением лицензиатами при осуществлении лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условий. Лицензия – специальное разрешение на осуществление вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом соискателю лицензии.

Лицензия выдается на конкретный вид деятельности (с указанием работ и услуг, составляющих этот вид деятельности) и действует на всей территории Республики Беларусь или ее части в соответствии с законодательством. Осуществление лицензиатом не указанных в лицензии работ и услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности, является незаконным и запрещается.

Для получения лицензии соискатель лицензии представляет в соответствующий лицензирующий орган:

заявление о выдаче лицензии с указанием:

- для юридического лица – наименования и места его нахождения,
- для физического лица – фамилии, имени, отчества, паспортных данных,

– лицензируемого вида деятельности (работ либо услуг по данному виду деятельности), который соискатель лицензии намерен осуществлять;

копии учредительных документов юридического лица, документа, подтверждающего государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, без нотариального засвидетельствования;

документ об уплате государственной пошлины за выдачу лицензии (8 базовых величин);

легализованную выписку из торгового реестра страны, где иностранная организация учреждена, или иное эквивалентное доказательство юридического статуса иностранной организации в соответствии с законодательством страны его учреждения;

другие документы, определенные Президентом Республики Беларусь либо указанные в положении о лицензировании вида деятельности, осуществляемого на основании лицензии.

Заявление о выдаче лицензии должно быть рассмотрено лицензирующим органом в течение 15 рабочих дней со дня приема документов.

Указанный срок может быть продлен на период проведения оценки и / или экспертизы соответствия возможностей соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям, но не более чем на 10 рабочих дней, если иное не предусмотрено Положением или другими законодательными актами.

Лицензирующий орган по результатам рассмотрения заявления о выдаче лицензии и прилагаемых к нему документов, а также материалов по результатам оценки и (или) экспертизы соответствия возможностей соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям принимает одно из следующих решений:

о выдаче лицензии ее соискателю;

об отказе в выдаче лицензии ее соискателю;

об отказе в выдаче лицензии ее соискателю по одному или нескольким обособленным подразделениям, в том числе филиалам, в отношении одной или нескольких составляющих соответствующий лицензируемый вид деятельности работ и / или услуг и выдаче лицензии ее соискателю по иным обособленным подразделениям, в том числе филиалам, в отношении иных

составляющих соответствующий лицензируемый вид деятельности работ и / или услуг, указанных соискателем лицензии в заявлении о ее выдаче.

Отказ в выдаче лицензии по мотивам нецелесообразности осуществления соискателем лицензии лицензируемого вида деятельности не допускается.

Принятое лицензирующим органом решение по вопросам лицензирования может быть обжаловано соискателем лицензии (лицензиатом) в судебном порядке в месячный срок со дня его принятия.

Лицензия действует со дня принятия лицензирующим органом решения о ее выдаче и сроком не ограничивается.

Лицензиат обязан в месячный срок обратиться в соответствующий лицензирующий орган для внесения в лицензию изменений и / или дополнений в случае:

изменения наименования, местонахождения лицензиата – юридического лица, иностранной организации или фамилии, собственного имени, отчества, регистрации по месту жительства лицензиата – физического лица, в том числе индивидуального предпринимателя;

вступления в силу решения лицензирующего органа либо вступления в законную силу решения суда о прекращении действия лицензии по одному или нескольким обособленным подразделениям, в том числе филиалам, в отношении одной или нескольких работ и / или услуг, составляющих соответствующий лицензируемый вид деятельности, или на определенной территории;

изменения законодательства, влекущего необходимость внесения изменений и (или) дополнений в лицензию, если иной срок не предусмотрен соответствующим нормативным правовым актом;

изменения иных сведений, указанных в лицензии.

Лицензиат обязан в месячный срок обратиться в соответствующий лицензирующий орган для внесения в лицензию изменений и / или дополнений в случае:

изменения наименования, местонахождения лицензиата – юридического лица, иностранной организации или фамилии,

собственного имени, отчества, регистрации по месту жительства лицензиата – физического лица, в том числе индивидуального предпринимателя;

вступления в силу решения лицензирующего органа либо вступления в законную силу решения суда о прекращении действия лицензии по одному или нескольким обособленным подразделениям, в том числе филиалам, в отношении одной или нескольких работ и / или услуг, составляющих соответствующий лицензируемый вид деятельности, или на определенной территории.

Действие лицензии прекращается:

по истечении срока, на который она выдана;

в случае нарушения лицензиатом срока обращения в лицензирующий орган для внесения в лицензию изменений и (или) дополнений;

по решению лицензирующего органа либо суда о прекращении действия лицензии.

По решению лицензирующего органа действие лицензии прекращается также:

при реорганизации лицензиата – юридического лица

в случае ликвидации (прекращения деятельности) лицензиата – юридического лица, индивидуального предпринимателя и др.

Лицензия аннулируется по решению:

лицензирующего органа, если:

– лицензия выдана на основании представленных ее соискателем недостоверных сведений, необходимых (имеющих значение) для принятия решения о выдаче лицензии;

– лицензиат не обращался за получением лицензии в течение 6 месяцев со дня принятия решения о ее выдаче;

– лицензия выдана на основании заключения экспертизы, признанной недействительной;

суда – в случае принятия незаконного (в том числе с нарушением установленного порядка) решения о выдаче лицензии.

Лицензия считается аннулированной со дня принятия лицензирующим органом решения о ее выдаче.

В случае прекращения действия либо аннулирования лицензии лицензиат в течение 3 рабочих дней со дня, следующего за днем

истечения срока действия лицензии либо получения в установленном порядке уведомления о прекращении действия либо аннулировании лицензии или вступления в законную силу решения суда о прекращении действия либо аннулировании лицензии, обязан сдать в лицензирующий орган оригинал лицензии (ее дубликат).

Если вынесенное лицензирующим органом решение о приостановлении, прекращении действия либо аннулировании лицензии признано судом неправомерным, лицензирующий орган, приостановивший, прекративший действие либо аннулировавший лицензию, в течение 3 рабочих дней со дня получения соответствующего решения суда принимает решение о возобновлении действия лицензии, о чем в течение 3 рабочих дней со дня принятия такого решения письменно уведомляет лицензиата.

Действие лицензии возобновляется со дня принятия лицензирующим органом решения о ее возобновлении. О принятом решении лицензирующий орган письменно уведомляет лицензиата в течение 3 рабочих дней со дня принятия этого решения.

Лицензирующие органы формируют и ведут реестры лицензий. Информация, содержащаяся в реестре лицензий, является открытой, если иное не установлено законодательными актами.

1.5.8 Разработка и регистрация товарного знака

Товарные знаки широко используются во всем мире и играют важную экономическую роль в маркетинге и торговле. Товарный знак позволяет обратить внимание потенциальных покупателей на существование товара, привлечь к нему внимание, отличать его от аналогичных товаров, имеющих на рынке.

В ст. 1 Закона Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания» дано следующее определение товарного знака и знака обслуживания: «Товарный знак и знак обслуживания — обозначение, способствующее отличию товаров и услуг одних юридических или физических лиц от однородных товаров или услуг других юридических или физических лиц».

В качестве товарных знаков регистрируются обозначения, которые могут быть представлены в графической форме:

словесные, буквенные, цифровые, изобразительные, трехмерные, включая форму товара или его упаковку, другие обозначения и их комбинации. Товарный знак может быть зарегистрирован в любом цвете или цветовом сочетании.

По абсолютным основаниям не допускается регистрация товарных знаков:

а) не имеющих признаков различия. К ним могут, в частности, относиться обозначения в виде отдельной буквы или цифры, не имеющих характерного графического исполнения, отдельной линии, простых геометрических фигур, математических знаков и других;

б) вошедших во всеобщее употребление как обозначения товаров определенного вида. Такими следует считать обозначения, ранее зарегистрированные в качестве товарных знаков и используемые для определенного товара, которые в результате длительного применения в отношении одних и тех же товаров или товаров одного вида различными производителями стали видовыми понятиями;

в) являющихся общепринятыми символами и терминами. К таким символам относятся, как правило, обозначения, символизирующие отрасль хозяйства или область деятельности, к которым относятся товары, указанные в перечне товаров в заявке на регистрацию знака, а также условные обозначения, применяемые в науке и технике.

Заявка на регистрацию товарного знака (знака обслуживания) подается юридическим или физическим лицом в патентный орган (Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь) самостоятельно или через патентного поверенного.

Заявка должна относиться к одному товарному знаку и содержать:

заявление о регистрации обозначения в качестве товарного знака с указанием заявителя, а также места его нахождения или места жительства;

заявляемое обозначение;

перечень товаров и услуг, для которых испрашивается регистрация, сгруппированных по классам Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков.

К заявке должны быть приложены:

документ, подтверждающий уплату пошлины в установленном размере;

документ, удостоверяющий полномочия патентного поверенного, если через такового подается заявка.

Приоритет товарного знака устанавливается по дате подачи заявки в патентный орган. Приоритет может устанавливаться по дате подачи первой заявки на товарный знак в иностранном государстве-участнике Парижской конвенции по охране промышленной собственности, если в патентный орган заявка поступила в течение шести месяцев с даты подачи. Экспертиза заявки на регистрацию товарного знака осуществляется патентным органом и включает предварительную экспертизу и экспертизу заявленного обозначения.

По результатам экспертизы выносится решение о регистрации товарного знака или об отказе в его регистрации.

Регистрацию товарного знака в Государственном реестре патентный орган производит в течение месяца с даты получения документа об оплате установленной пошлины.

Коллективным знаком является товарный знак объединения юридических лиц, предназначенный для обозначения выпускаемых и (или) реализуемых им товаров, обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками.

Юридические и физические лица вправе зарегистрировать товарный знак в иностранном государстве или произвести его международную регистрацию в соответствии с международными договорами Республики Беларусь.

1.5.9 Применение субъектами предпринимательства контрольно-кассовой техники

Юридические лица, осуществляющие прием денежных средств при реализации продукции (товаров, работ, услуг) за наличный расчет на территории Республики Беларусь с использованием кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, должны руководствоваться действующим законодательством. Для приема денежных средств разрешается применять кассовые

аппараты, включенные в Государственный реестр кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, используемых на территории Республики Беларусь, зарегистрированные в государственной налоговой инспекции по месту нахождения владельца кассового аппарата.

Кассовый аппарат должен иметь заводской номер, который обязательно указывается во всех документах, отражающих показания суммирующих денежных счетчиков, а также в документах, отражающих перемещение кассового аппарата (отправку в ремонт, приемку из ремонта, передачу другому предприятию).

По месту установки и использования кассового аппарата должен находиться его паспорт. Эксплуатация кассового аппарата без паспорта запрещена. Центр технического обслуживания обязан вести учет записей, сделанных в паспорте, для оформления дубликата паспорта при его утере.

Юридические лица, применяющие кассовые аппараты, обязаны устанавливать их в местах доступных для визуального просмотра покупателями и для подтверждения совершенной покупки (продажи) выдавать потребителям кассовые чеки.

Кассовые суммирующие аппараты, билетопечатающие машины и таксометры, зарегистрированные в налоговом органе:

в течение 5 лет с даты включения их моделей (модификаций) в Государственный реестр, применяются в течение 6 лет с даты первой регистрации кассовых суммирующих аппаратов, билетопечатающих машин и таксометров в налоговом органе;

по истечении указанных 5 лет — до наступления одного из следующих обстоятельств: исключения их моделей (модификаций) из Государственного реестра или до истечения 6 лет с даты первой регистрации кассовых суммирующих аппаратов, билетопечатающих машин и таксометров в налоговом органе.

Согласно нормам законодательства юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны обеспечить наличие платежных терминалов, обеспечивающих в том числе прием к оплате банковских платежных карточек международных платежных систем Visa и MasterCard, внутренней платежной системы "БЕЛКАРТ", эмиссию которых осуществляют банки Республики

Беларусь, в объектах, в которых реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг, а также деятельность в сфере игорного бизнеса.

При этом количество устанавливаемых в объектах платежных терминалов должно соответствовать количеству используемых в них единиц кассового оборудования.

1.6 ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Планирование предпринимательской деятельности — это умение предвидеть направление ее развития, результаты и ресурсы, необходимые для достижения намеченной цели.

Формальным признаком планирования считают план (документ). Однако конечный результат процесса планирования, в виде документально оформленного плана — это лишь одна из его целей. Процесс планирования ценен сам по себе, даже если окончательная цель и не достигнута. Хороший план может свести к минимуму нерациональные затраты усилий и ресурсов.

Планирование, как функция управления, включает следующий комплекс работ:

- анализ ситуаций и факторов внешней среды;
- прогнозирование, оценка и оптимизация альтернативных вариантов достижения целей, сформулированных на стадии стратегического маркетинга;
- разработка плана;
- реализация плана.

По содержанию и форме проявления различают следующие формы планирования:

1. По видам — стратегическое и тактическое;
2. По времени — долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное;
3. По объекту планирования — план предприятия, цеха, отдела, участка, бригады, рабочего места;
4. По видам документов — план, программа, проект, прогноз, задания, заказ-наряд;
5. По методам планирования — балансовое, нормативное, сетевое, графическое, программно-целевое, экономико-математическое;
6. По предмету планирования различают:
 - планирование объема продаж в натуральном и стоимостном выражении;
 - численности работающих и оплаты их труда;
 - основного капитала и амортизации, оборотного капитала и материальных затрат;

- планирование доходов и расходов, прибыли;
- планирование финансирования инвестиций, кредитования и финансовых издержек;
- научные исследования и их эффективность.

Одним из важнейших этапов процесса планирования является составление бизнес-плана, необходимого как для внутрифирменного планирования, так и для обоснования получения денежных средств из внешнего источника, т. е. получения денег под конкретный проект в виде банковских ссуд, бюджетных ассигнований, долевого участия других предприятий в осуществлении проекта.

Бизнес план — это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Стандартный бизнес-план должен включать в себя следующие основные разделы:

1. Обзорный раздел (резюме)

Резюме — один из наиболее важных разделов бизнес-плана, так как в нем кратко отражается суть проекта. От того, как написано резюме, зависит, возникнет ли интерес у потенциальных инвесторов к предприятию.

Резюме должно содержать:

- цель проекта;
- краткое описание компании;
- краткое изложение наиболее привлекательных моментов из всех остальных разделов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи;
- объем привлекаемых инвестиций и/или кредитных ресурсов;
- основные финансовые показатели, характеризующие эффективность проекта;
- предполагаемый срок и порядок возврата заемных средств;
- номера и даты получения патентов и сертификатов;
- факты, подтверждающие надежность деятельности предприятия, юридические и экономические гарантии.

2. Описание предприятия:

- основные виды деятельности и характер компании; профиль компании (производство, торговля или сфера услуг);
- стадия развития данного бизнеса;
- цели предприятия и его организационно-правовая форма;
- что и как компания намерена предлагать своим клиентам;
- основные технико-экономические показатели предприятия за прошлые пять лет;
- нынешние и перспективные географические рамки деятельности компании;
- показатели конкурентоспособности товаров и предприятий по конкретным рынкам и периодам;
- отличия данного предприятия от других компаний.

3. Описание продукции или услуг:

- физическое описание продукции или услуг;
- описание возможностей их использования;
- привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг, их новизна;
- степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок;
- список экспертов или потребителей, которые знакомы с товаром или услугами и могут дать о них благоприятный отзыв (при наличии такой информации).

4. Анализ рынка и маркетинговая стратегия.

Цель **анализа рынка** — разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара

Анализ рынка содержит:

- определение спроса и емкости рынка;
- анализ конкуренции и других факторов воздействия на развитие данного бизнеса;
- результаты исследования рынка;
- прогнозы объемов продаж;
- описание маркетинговой стратегии данной компании (стратегии сбыта, рекламы и продвижения товара, ценообразования, стимулирования продаж и т. д.).

Маркетинговая стратегия включает:

- технологии и результаты сегментации рынка;

- стратегию ценообразования, прогнозы цен на товары предприятия;
- стратегии охвата рынка;
- стратегии разработки новых товаров;
- выбор ресурсной стратегии;
- выбор методов и способов распространения товаров;
- стратегию стимулирования быта продукции;
- выбор стратегии рекламы товара;
- выбор стратегии развития предприятия на перспективу.

5. Производственный план

Основной **производственный план** содержит:

- общий подход к организации производства;
- необходимое сырье и материалы, их источники и условия поставки;
- технологические процессы на производстве;
- необходимое оборудование и его мощность.
- требования в отношении трудовых ресурсов (производственный, инженерно-технический и административный персонал, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия).

План обновления выпускаемой продукции должен содержать:

- описание научных подходов, систем, принципов, методов и технологии, которые были применены при разработке стратегии обновления выпускаемой продукции;
- технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов;
- показатели конкурентоспособности, качества и ресурсоёмкости продукции предприятия и основных конкурентов;
- план НИОКР.

План производства и реализации продукции должен включать следующие вопросы:

- расчет производственной мощности подразделений предприятия;
- оперативно-календарные планы;
- план реализации продукции;

- анализ использования производственной мощности предприятия;

План развития производства содержит планы:

- повышения технического уровня производства;
- повышения организационного уровня производства;
- социального развития коллектива;
- мероприятий по охране окружающей среды;
- инвестиционных проектов по развитию производства.

6. График выполнения работ

График выполнения (календарный план) работ в рамках проекта должен включать перечень основных этапов реализации проекта и потребности в финансовых ресурсах для их реализации, а также отражать планируемые временные рамки работ на каждом из этапов.

План обеспечения производства должен содержать:

- анализ эффективности использования различных видов ресурсов;
- расчет потребности в различных видах ресурсов;
- план материально-технического обеспечения производства;
- информационное обеспечение управления производством;
- нормативно-методическое обеспечение производства.

7. Управление и организация

Управление предприятием включает:

- описание основных участников предприятия (предприниматель и его партнеры, инвесторы, члены совета директоров, занимающие ключевые посты сотрудники и т. д.);
- организационная схема компании, показывающая внутренние связи и разделение ответственности в рамках организации;
- порядок подбора, подготовки и оплаты труда сотрудников.

Организация реализации бизнес-плана предусматривает:

- разработку, согласование и утверждение программы реализации стратегических планов;
- организацию учета и контроля выполнения планов;
- мотивацию выполнения планов в установленные сроки, требуемого качества и с намеченными затратами;

- регулирование процесса реализации стратегических планов при появлении изменений во внешней и внутренней среде предприятия.

8. Финансовый план

Финансовый план должен быть согласован с материалами, представленными в остальных частях бизнес-плана, поскольку в нем обобщаются и представляются в стоимостном выражении все разделы бизнес-плана.

В финансовый план должны включаться:

- прогноз объемов реализации;
- баланс денежных расходов и поступлений;
- финансовый бюджет предприятия;
- прогнозный баланс;
- операционный бюджет предприятия;
- управление ценными бумагами, рисками, страхованием;
- основные показатели эффективности проекта (срок окупаемости, чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, рентабельность).

9. Оценка рисков

В разделе «**Оценка рисков**» требуется оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись

Ответ на вопрос, как минимизировать риски и возможные потери от них, должен состоять из двух частей: описание организационных мер профилактики рисков и изложение программы самострахования или внешнего страхования.

10. Приложение

В данный раздел включаются документы, подтверждающие или дополняющие информацию, которая содержится в бизнес-плане, например, биографии управленческого персонала, результаты исследования рынка, заключения аудиторов, фотографии образцов продукции, план производственных площадей, договоры, гарантийные письма.

1.7 ФОРМЫ ПАРТНЕРСКИХ СВЯЗЕЙ. ДОГОВОР В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.7.1 Схема предпринимательских действий по реализации проекта

Предпринимателю при внедрении какого-либо проекта необходимо представлять схему конкретных действий по его реализации. Она представляет собой детализированный и конкретизированный план действий предпринимателя, его взаимоотношений как с рынком (маркетинг), так и с коллективом работающих на его предприятии (менеджмент), а также с партнерами, — бизнес-план. Такая схема является основой заблаговременного установления партнерских связей.

Бизнес-план, как и стратегический план организации, может охватывать достаточно длительный период, примерно 3-5 лет, иногда больше. Бизнес-план - это обоснование программы проведения бизнес-операции. Он представляет собой систему рационально, планомерно организованных мероприятий, действий, рассчитанных на получение в итоге прогнозируемого результата. В бизнес-плане должна быть четко определена желаемая и практически осуществимая система - схема предпринимательских действий, обеспечивающих достижение поставленной цели в виде получения прибыли.

Бизнес-план может разрабатываться применительно к отдельным крупным операциям или распространяться на всю хозяйственную деятельность фирмы. В этом случае он составляется на один-два года. Бизнес-план создается не только как описание плана действий, но и как визитная карточка фирмы, предъявляемая в целях получения кредита и в других ответственных случаях. В бизнес-плане сформулированы цели с четко направленными действиями для получения предприятием прибыли. Именно это приближает бизнес-план к целевой программе.

Предпринимателю бизнес-план необходим не как формальный документ, а как свидетельство обоснованности, реализуемости, надежности сделки и осуществляющей ее фирмы. Это поможет ему в поиске партнеров по бизнесу. Кроме того, бизнес-план является

собственностью предпринимателя, составляет коммерческую тайну, поэтому на изучение его всегда должно быть получено согласие предпринимателя.

В бизнес-плане основное внимание сосредоточено на финансово-экономических аспектах достижения успеха, а научно-технические и социальные составляющие представлены менее детально или вообще отсутствуют.

Содержание и структура бизнес-плана строго не регламентированы, т. е. нет необходимости в соблюдении единообразной формы документа, обязательного набора показателей. Разная степень детализации (состав показателей, обстоятельность) может быть применена к бизнес-плану крупного проекта и малого бизнеса.

Обычно бизнес-план включает такие составные части:

- титульный лист - сведения о компании и ее бизнесе;
- цели и задачи предпринимательской сделки, основные параметры бизнес-плана, резюме;
- описание продуктов (услуг), предмета данной операции;
- анализ рынка сбыта, спроса, динамики продаж, состояния дел в отрасли;
- товарные рынки; конкурентов: оценку и выбор конкурентной стратегии;
- схему организации работ, план производства;
- план маркетинга объекта бизнес-плана;
- ресурсное (в первую очередь финансовое) обеспечение бизнес-операции;
- оценку эффективности сделки;
- план, схему дальнейшего проведения данной операции или развивающих ее операций.

1.7.2 Партнерские связи и их характеристика

Основой предпринимательства является установление партнерских связей между юридическими, между юридическими и физическими и между физическими лицами.

Партнерские связи - это такие договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими предпринимателями и дают

возможность каждому из них получить искомый уровень прибыли за счет обмена результатами деятельности (покупка, поставка продукции), выступающими в товарной или денежной форме.

Каждый предприниматель заинтересован в установлении наиболее эффективных форм партнерских связей. Определить самую эффективную форму взаимоотношений с партнером можно лишь путем сравнительного анализа различных вариантов. Схема предпринимательских действий как раз и дает возможность выбрать самую эффективную форму взаимоотношений с каждым отдельным партнером. Эта схема представляет собой разложение целостного проекта на его отдельные составляющие — обращение за кредитом, поиск и наем на работу специалистов, получение необходимого оборудования, получение необходимого сырья, обращение к партнеру по поводу транспортировки, поставка готовой игрушки. Важнейшая составляющая схемы предпринимательских действий - экономико-правовая форма реализации предпринимательской цели. Под данной формой понимается конкретный вид сделки, которая может быть приемлема для партнера и отвечает цели, поставленной предпринимателем.

1.7.3 Понятие о сделке. Виды коммерческих сделок и порядок их оформления

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность действий предпринимателя, проводимых последовательно либо параллельно в течение всего периода от начала до завершения конкретного дела, от вложения конкретных средств до получения прибыли как конечного результата деятельности. Такой завершённый цикл предпринимательства принято называть бизнес-операцией, или бизнес-сделкой.

Разделение всего процесса предпринимательской деятельности на отдельные операции, сделки необходимо бизнесмену для:

- составления программы действий;
- установления моментов начала и завершения дел;
- расчета потребных ресурсов;
- оценки ожидаемого результата.

Такое разделение целесообразно даже для однородных, повторяющихся видов предпринимательства.

Сделки — действия граждан, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделки могут быть односторонними, двусторонними и многосторонними.

Наиболее распространенный вид сделки — договор (т.е. двусторонняя или многосторонняя сделка). Для заключения договора необходимо выражение согласованной воли (действий) всех сторон.

Формы заключения сделок:

устная;

письменная:

– простая;

– нотариальная.

Сделка в простой письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание, и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, либо должным образом уполномоченными ими лицами.

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от другой договаривающейся стороны. Письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято.

В простой письменной форме должны совершаться сделки (за исключением сделок, требующих нотариального удостоверения):

юридических лиц между собой и с гражданами;

граждан между собой на сумму, превышающую, не менее чем в 10 раз, установленный законодательством размер базовой величины, если иное не предусмотрено законодательством.

Соблюдение простой письменной формы не требуется для сделок, которые, в соответствии со статьей закона, могут быть совершены устно.

Нотариальное удостоверение сделок осуществляется путем совершения на документе удостоверительной надписи нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие.

Нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, если это:

- указано законодательством;
- предусмотрено соглашением сторон, даже если по законодательству для сделок данного вида эта форма не требовалась.

Сделка является недействительной по следующим основаниям: в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания (ничтожная сделка).

Недействительными признаются сделки:

- не соответствующая законодательству;
- совершение которой запрещено законодательством;
- мнимая — сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей юридические последствия, ничтожна;
- притворная — сделка, которая совершена с целью прикрытия другой сделки;
- совершенная гражданином, признанным недееспособным, или не способным понимать значение своих действий и руководить ими, или ограниченным судом в дееспособности;
- совершенная несовершеннолетним;
- заключенная юридическим лицом, выходящая за пределы его правоспособности;
- совершенная под влиянием заблуждения;
- совершенная под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной или вследствие стечения тяжелых обстоятельств.

Коммерческие (торговые) сделки — процессы, связанные со сменой формы стоимости, т. е. с куплей-продажей товаров, а также взаимосвязанные с ними организационно-хозяйственные процессы, обеспечивающие непрерывность процесса купли-продажи и не имеющие производственного характера. Виды коммерческих сделок (операции): основные, вспомогательные, посреднические.

Основные — сделки, связанные с куплей-продажей товаров:

прямые — операции между непосредственными потребителями и производителями;

бартерные — прямой товарообмен;

комиссионные — посредник не покупает товар, а совершает сделку за вознаграждение от производителя или поставщика товара (обычно процент от суммы сделки).

Вспомогательные — сделки, связанные с движением товара (транспортировка, складирование, переработка, хранение и т. п.).

Посреднические — операции по перепродаже товаров с использованием услуг посредника. Полезность услуг посредника оценивается полученной экономией на транспортных операциях, хранении, сбыте продукции, сервисном обслуживании.

Виды посредников:

дилер — работает за свой счет, товар покупает в собственность с целью дальнейшей продажи. Дилер сам выбирает поставщика и покупателя;

дистрибьютор — официальный представитель крупного и известного производителя;

агенты и брокеры — лица, которые совершают деловые контакты на биржах и аукционах, обслуживают торговые сделки без приобретения права собственности на товар. За услуги агент или брокер получают процент от суммы сделки.

Процесс осуществления коммерческой сделки включает следующие этапы:

1. Возникновение идеи — формирование замысла, целей и содержания коммерческой сделки;

2. Планирование операции — подробное изложение способов проведения коммерческой сделки;

3. Изучение конъюнктуры рынка;

4. Поиск и подбор контрагента;

5. Проведение переговоров;

6. Подготовка и заключение сделки;

7. Реализация условий коммерческого контракта.

Поиск контрагента может проводиться различными способами: с помощью рекламы, объявлений, коммерческих писем, а также благодаря прямым контактам с покупателями.

Деловые переговоры в коммерческой деятельности.

Переговоры — это средство взаимосвязи между партнерами, предназначенное для достижения соглашения.

Переговоры состоят из выступления, ответного выступления, вопросов и ответов, прений, возражений и доказательств.

Переговоры могут протекать легко или напряженно.

Обобщенная схема деловых переговоров:

подготовка переговоров;

проведение переговоров;

решение проблемы (завершение переговоров);

анализ.

Самое главное на переговорах — это партнер. Его нужно убедить в принятии предложения. На него надо ориентировать весь ход переговоров.

Важным условием успешных переговоров является наличие определенных гарантий, которыми могут выступать репутация партнеров; письменная гарантия; поручительство; задаток; залог имущества, земли, товаров в обороте, прав, ценных бумаг и др.

Для заключения хозяйственного договора необходимо выражение согласованной воли (действий) его сторон. Соглашение сторон — основной конститутивный признак договора, в котором проявляется волевой элемент договора, волеизъявление его участников. Заключение договоров в предпринимательской деятельности осуществляется различными способами.

Традиционным является заключение договора путем направления предложения одной стороны заключить договор с другой стороной. Такое предложение, если оно отвечает предъявленным требованиям, называется офертой. Оферта должна быть обращена к определенному лицу (лицам), включать в себя существенные условия договора. Как правило, в оферте также указывается срок, в течение которого должен быть дан ответ на нее. Полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано. В настоящее время субъекты хозяйствования зачастую используют рекламу как приглашение делать оферты. Ответ лица, которому адресована оферта, об ее принятии, называется акцептом. Акцепт должен быть

полным и безоговорочным. Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из законодательства или соглашения сторон.

Указанный порядок не применяется при заключении договора в обязательном порядке. Заключение договора в обязательном порядке осуществляется по правилам, закрепленным ст. 415 ГК. Договор может быть заключен путем проведения торгов. В таком случае договор заключается с лицом, выигравшим торги. Проведения торгов должно соответствовать общим правилам, установленным статьями 417—419 ГК.

Торги (тендер) проводятся в форме аукциона или конкурса. Количество участников аукциона (конкурса) не ограничивается, но при этом их должно быть не менее двух. Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу — лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организаторами торгов, предложило лучшие условия. Аукционы и конкурсы могут быть закрытыми и открытыми. В открытом аукционе и конкурсе могут участвовать любые лица, а в закрытом — только лица, специально приглашенные для этой цели.

Если сторона, для которой заключение договора является обязательным, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в экономический суд с требованием о понуждении заключить договор. В случае возникновения разногласий по условиям заключаемого договора стороны по соглашению между собой могут передать такой спор на разрешение экономическим судом.

1.7.4 Формы партнерских связей в осуществлении сделки

Каждый предприниматель заинтересован в установлении наиболее эффективных форм партнерских связей. Определить самую эффективную форму взаимоотношений с партнером можно лишь путем сравнительного анализа различных вариантов. Выделяют следующие формы партнерских связей: партнерские связи в сфере производства; в сфере товарообмена; в сфере торговли; в сфере финансовых отношений.

1. Партнерские связи в сфере производства

Партнерские связи должны функционировать в определенной экономико-правовой форме. В связи с этим партнерские связи осуществляются в виде сделки. В сфере производства сделки могут существовать в форме:

- 1) совместного предприятия;
- 2) производственной кооперации;
- 3) лизинга;
- 4) проектного финансирования;
- 5) лицензирования;
- 6) управления по контракту;
- 7) подрядного производства и др.

2. Партнерские связи в сфере товарообмена

Под товарообменными подразумеваются операции по движению товарных ценностей (переход права собственности от одного товара к другому) без применения денежной формы взаиморасчетов.

Существует несколько разновидностей товарообменных операций, в т.ч.:

- 1) бартерные операции;
- 2) встречные поставки;
- 3) коммерческая триангуляция.

Бартерная операция - это сделка, при которой один конкретный товар обменивается на другой конкретный товар и при этом должны быть установлены пропорции процесса обмена и сроки поставок.

При встречной поставке определяется, какой товар поставит одна сторона, а конкретный вид другого товара определяется позднее путем составления дополнительного соглашения или протокола к договору.

Коммерческая триангуляция предполагает участие в договоре не двух, а трех лиц. При такой схеме первый партнер поставляет товар второму. Третье лицо осуществляет поставку товара в ответ на поставку первого партнера. Такое действие возможно, если между вторым и третьим партнерами существуют какие-либо взаимоотношения. Третий партнер может расплачиваться с первым не товаром, а деньгами.

3. Сделки в сфере торговли

Сделки в сфере торговли отличаются своим разнообразием. Все они основаны на договоре купли-продажи. Причем договор купли-продажи может заключаться напрямую, а может - с участием посредников.

Отношения партнеров в таких сделках оформляются в виде договора купли-продажи или договором поставки.

Сделки в сфере торговли могут осуществляться в виде внешнеэкономических сделок и сделок внутри территории страны.

Внешнеэкономические сделки в сфере торговли делятся на:

- 1) экспортные;
- 2) импортные;
- 3) реэкспортные.

Экспортная сделка - вывоз товара с территории одной страны на территорию другой.

Импортная сделка противоположная экспортной. Это ввоз товара на территорию одной страны с территории другой.

Реэкспортная сделка - это приобретение одним из партнеров товара за рубежом с целью поставки партнеру в третьей стране без переработки в своей стране.

В сфере торговли на территории одной страны можно выделить следующие торговые сделки:

- 1) обычная сделка;
- 2) форвардная сделка - это сделка с предоплатой при поставке товара в оговоренный в договоре срок;
- 3) сделка спот - это операция по купле-продаже с немедленной оплатой при доставке товара.

4. Партнерские связи в сфере финансовых отношений

Наиболее важными формами сотрудничества являются факторинг и коммерческий трансферт.

При факторинге во взаимоотношения вступают предприниматель и так называемая фактор-фирма. Основой этих взаимоотношений является приобретение фактор-фирмой дебиторской задолженности предпринимателя.

Как правило, в качестве фактор-фирм выступают банки. Дебиторская задолженность банком на договорной основе, за что банк взимает определенный процент. Как правило, продавец дебиторской задолженности получает 70 - 90 % требуемой суммы

платежа, а оставшаяся сумма является для фактор-фирмы некоторой гарантией и выплачивается продавцу после получения банком счета на оплату дебиторской задолженности.

Потребность в продаже дебиторской задолженности возникает при поставке товара с отсрочкой платежа.

Распространение факторинговых операций связано с тем, что при экономике, развивающейся в нормальных условиях, срок платежа обычно колеблется от нескольких недель до нескольких месяцев, а если фактор-фирма сразу оплачивает требования по таким платежам, то оборачиваемость средств увеличивается и тот, в чью пользу предоставляется платеж, обычно делает скидку с цены. Эта скидка является, как правило, прибылью фактор-фирмы.

Коммерческий трансферт используется при внешнеэкономических связях. Эта операция предполагает приобретение партнерами друг у друга капиталов в национальной валюте. Однако такая покупка валюты не предполагает ее физического перемещения через границу.

1.7.5 Правовые последствия заключенной сделки. Штрафные санкции

Юридическая ответственность представляет собой возникшее из правонарушений правовое отношение между государством в лице его специальных органов, а также лицом, права которого нарушены, и правонарушителем, на которого возлагается обязанность претерпевать соответствующие лишения и неблагоприятные последствия за совершенное правонарушение, за нарушение требований, которые содержатся в нормах права либо договорах. В соответствии с видами правонарушений юридическая ответственность классифицируется как уголовно-правовая, гражданско-правовая, административная, дисциплинарная, а также материальная (экономическая).

У каждой отрасли права имеются инструменты, понуждающие субъектов действовать в соответствии с законодательством, а в случаях отклонения от предписанного — подвергать участников правоотношений воздействию определенных санкций. Все они могут быть разделены на две группы:

- 1) санкции — как любые последствия нарушения нормы;
- 2) ответственность, связанная с имущественным наказанием нарушителя.

Имущественный характер отношений в хозяйственном обороте предполагает применение имущественных мер воздействия.

Санкции не лишают виновного нарушителя его имущества. Они предназначены для ограждения права от нарушения. Поэтому применение санкций возможно непосредственно по одному факту нарушения нормы права, в то время как для применения ответственности необходим состав таких фактов.

Ответственность в хозяйственных отношениях — это санкция, включающая лишение субъекта, нарушившего закон, права и интересы других субъектов, имущества без какой-либо компенсации, применяемая в установленном порядке на основании осуждения противоправного поведения нарушителя.

Законодательством Республики Беларусь устанавливается такой вид ответственности в сфере предпринимательских отношений, как экономическая ответственность, под которой в соответствии с Порядком организации и проведения проверок (ревизий) финансово-хозяйственной деятельности и применения экономических санкций (в ред. Указа Президента Республики Беларусь 06.12.2001г. № 722) понимаются установленные актами законодательства правовые последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения субъектом предпринимательской деятельности актов законодательства в сфере экономических отношений.

Различают следующие виды хозяйственно-правовых санкций:

- 1) В зависимости от субъекта, которым применяются:

— применяемые стороной правоотношений. Устанавливаются договором или законом и применяются сторонами в добровольном порядке;

— применяемые компетентным государственным органом. Вводятся в действие государственными органами, контролирующими соблюдение законности в сфере хозяйственных отношений, либо судом.

Санкции, применяемые от имени государства его органами, опираются только на требования законодательства.

2) По степени конкретизации мер:

— абсолютно-определенные санкции. Они точно указывают меру воздействия, которая должна быть применена в случае нарушения нормы;

— относительно-определенные санкции. Данные санкции устанавливают низший и высший или только высший пределы меры воздействия на правонарушителя;

— альтернативные санкции позволяют применителю выбрать из двух или нескольких возможных вариантов меры воздействия какой-то один — наиболее соответствующий конкретным обстоятельствам совершенного правонарушения.

3) По способу воздействия:

— имущественные санкции. Данные санкции заключаются в применении к правонарушителю имущественных мер воздействия, которые всегда имеют стоимостную оценку;

— организационные санкции заключаются в лишении компетентным государственным органом правонарушителя какого-либо права, не имеют стоимостной характеристики, но тесно связаны с возможностью осуществления предпринимательской деятельности (например, приостановление действия лицензии).

По формам различают следующие санкции в хозяйственных правоотношениях:

1. Убытки, которые включают в себя реальный ущерб и упущенную выгоду.

2. Неустойку (штраф или пеня), под которой признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения.

3. Безвозмездное изъятие предмета в доход государства.

4. Санкции, применяемые в порядке статьи 366 ГК, за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания.

Компенсационная функция санкций выражается в возмещении субъекту предпринимательской деятельности ущерба, причиненного неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства.

Предупредительная функция санкций заключается в превентивной охране общественных отношений в сфере предпринимательства, предотвращении нарушений норм хозяйственного законодательства.

Восстановительная функция санкций состоит в приведении субъекта предпринимательской деятельности в прежнее состояние, которое было нарушено неправомерными действиями других субъектов.

Штрафная функция санкций состоит в наказании субъекта за нарушение установленных законодательством либо договором обязанностей в сфере хозяйственных отношений. Наказание, в свою очередь, выражается в применении субъекту имущественных и организационных ограничений.

Гражданско-правовая ответственность — это гарантированные силой государства юридические формы реакции потерпевшего лица на совершенное субъектом правонарушение, выражающиеся в возложении на правонарушителя мер воздействия имущественного характера.

По основаниям возникновения гражданско-правовая ответственность может быть:

— договорной, наступающей в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, возникших из договора. При этом договором могут быть установлены дополнительные основания наступления ответственности, которые не предусмотрены законодательством;

— внедоговорная ответственность, которая наступает в случае причинения вреда или убытков лицом, не состоящим с потерпевшим в договорных отношениях.

По характеру обязательств с участием нескольких субъектов ответственность различается как долевая, солидарная и субсидиарная.

Долевая ответственность означает, что каждый должник отвечает в определенной, установленной законодательством или договором, доле. Ответственность признается долевой, если иное не установлено законом или договором.

Солидарная ответственность наступает только в случаях, прямо предусмотренных законодательством или договором. Сущность

солидарной ответственности в том, что кредитор вправе требовать исполнения обязательства как от всех должников совместно, так и от любого должника в отдельности, как полностью, так и в части.

Субсидиарная ответственность — это дополнительная ответственность субсидиарного должника по обязательству основного. К субсидиарному должнику требование предъявляется только тогда в случае, когда основной должник отказался удовлетворить требования кредитора либо кредитор не получил от должника в разумные сроки ответа на предъявленное требование. Субсидиарная ответственность наступает в соответствии с законодательством или условиями обязательства.

Основанием возникновения ответственности в хозяйственной деятельности всегда является гражданское правонарушение, которое выражается в нарушении требований либо законодательства, либо договора.

Условиями гражданско-правовой ответственности являются:

- противоправность совершенного деяния;
- наличие вреда или убытков;
- причинная связь между противоправным деянием и причинением вреда или убытков;
- вина правонарушителя.

Противоправность деяния предполагает нарушение требований законодательства либо договора и ущемление субъективного права другого лица, причинение ему вреда или убытков.

Вред — это какое-либо умаление личного или имущественного блага лица. Вред может быть имущественным либо моральным.

Убытки — это денежное выражение причиненного вреда.

Убытки включают:

— расходы, которые потерпевшая сторона произвела или должна будет произвести для восстановления нарушенного права; утрата или повреждение имущества (реальные расходы);

— неполученные доходы, которые были бы получены в случае, если бы право стороны не было нарушено (упущенная выгода).

Если иное не предусмотрено законодательством или договором, вред возмещается в полном объеме.

Иногда возможно наступление гражданско-правовой ответственности и без причинения вреда или убытков (например, штраф за просрочку исполнения обязательства).

1.7.6 Общее понятие о предпринимательском договоре

Одним из видов хозяйственных договоров является предпринимательский договор. Предпринимательский договор — заключаемое на возмездной основе в целях осуществления предпринимательской деятельности соглашение, стороны или одна из сторон которого выступают в качестве субъекта предпринимательства.

Предпринимательский договор заключается в целях осуществления сторонами предпринимательской деятельности и извлечения прибыли, носит возмездный характер (сторона такого договора должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение обязательств по договору).

Содержание предпринимательского договора связано с плановым характером деятельности предпринимателей.

Содержанием договора выступают права и обязанности сторон, вытекающие из условий, по которым достигнуто соглашение. В зависимости от правового значения условия, по которым должно быть достигнуто соглашение сторон, бывают существенными, обычными и случайными.

Существенные условия договора - условия, при недостижении соглашения по которым, договор считается не заключенным, и вследствие этого не могущим повлечь соответствующих правовых последствий. Во всяком случае существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Обычные условия договора - условия, достижение соглашения по которым между сторонами не требуется в силу определения таких условий в законодательстве и поэтому вступающими в действие с момента заключения договора, если иной порядок не предусмотрен сторонами.

Случайные условия договора - условия, приобретающие юридическую силу только после включения их сторонами в текст договора.

Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма

Виды договоров:

1. В зависимости от цели, на которую направлено волеизъявление сторон, выделяют:

а) предварительный договор (стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором;

б) основной договор (заключен во исполнение предварительного договора. Направлен на непосредственное возникновение прав и обязанностей по передаче имущества, выполнению работ или оказанию услуг).

2. В зависимости от того, у кого возникает право требовать исполнения по договору, выделяют: а) договор в пользу его сторон;

б) договор в пользу третьего лица

3. По характеру распределения прав и обязанностей выделяют:

а) одностороннеобязывающие договоры;

б) взаимные договоры, такой договор всегда двухсторонний или многосторонний, но может быть одностороннеобязывающим

В зависимости от присутствия воли сторон при заключении договора выделяют:

а) свободные договоры (заключение договора и определение его условий полностью зависит от волеизъявления сторон);

б) обязательные (в случаях, предусмотренных законом или договором, заключение договора является обязательным для одной или обеих сторон).

В зависимости от наличия встречной имущественной обязанности выделяют:

а) возмездные договоры (обязанности обеспечить имущественное предоставление одной стороны корреспондирует обязанность другой стороны предоставить встречное имущественное предоставление);

б) безвозмездные договоры (обязательность исполнения имущественной обязанности в виде имущественного предоставления обеспечивается одной стороной).

В зависимости от наличия возможности обоюдостороннего участия в определении условий договора выделяют:

а) взаимосогласованные договоры (в определении условий договора участвуют обе стороны);

б) договоры присоединения (условия договора определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могут быть приняты другой)

Классификацию предпринимательских договоров можно проводить по различным основаниям.

Исходя из содержания предпринимательской деятельности, соответственно выделяются предпринимательские договоры по продаже (реализации) товаров, передаче имущества в пользование, выполнению (производству) работ, оказанию услуг и некоторые другие.

К предпринимательским договорам по продаже (реализации) товаров относятся договор купли-продажи, включая договор поставки товаров, договор поставки товаров для государственных нужд, договор контрактации, договор энергоснабжения, договор продажи предприятия, а также договор розничной купли-продажи, договор энергоснабжения и др.

Предпринимательские договоры по реализации товаров имеют исключительно важное значение для предпринимательского оборота, так как развитая цивилизованная торговая деятельность является основой полноценного предпринимательства, стимулирующей производственную, посредническую и иные виды предпринимательской деятельности.

К числу предпринимательских договоров по передаче имущества в пользование в первую очередь необходимо отнести различные виды договора аренды, поскольку, с одной стороны, предоставление имущества во временное владение и пользование позволяет арендодателю получить предпринимательский доход (прибыль). С другой стороны, для эффективного осуществления предпринимателями своей деятельности им в ряде случаев экономически более выгодно не приобретать имущество в

собственность, а получить его в аренду и использовать для своей деятельности. Например, торговое предприятие, расширяющее объем реализации своих товаров, может нуждаться в дополнительных складских и офисных помещениях и т.п.

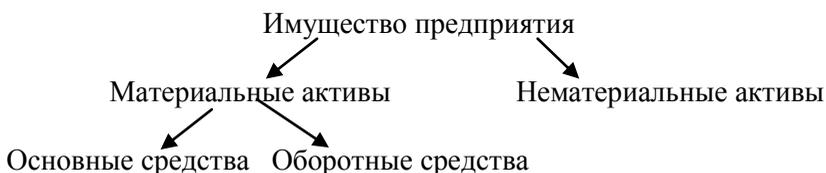
В связи с этим наиболее типичными для предпринимательской деятельности являются договор аренды предприятия, договор финансовой аренды (лизинга), договор проката.

Предпринимательскими договорами по выполнению (производству) работ являются в первую очередь различные виды договора подряда - договор строительного подряда, договор подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, государственный контракт на выполнение подрядных работ для государственных нужд, договор бытового подряда и т.д.

Большое значение в предпринимательской деятельности имеют предпринимательские договоры по оказанию услуг. Оказание услуг является необходимым в предпринимательском обороте. В связи с этим значительное число договорных обязательств в предпринимательстве связано с оказанием услуг, в которых могут нуждаться как сами предприниматели, так и лица, к ним не относящиеся. В отличие от работ услуги не получают овеществленного выражения, отличного от самой деятельности, в которой они выражены. Законодательство предусматривает возможность оказания различных видов услуг в рамках следующих договоров: возмездного оказания услуг, коммерческого представительства, комиссии, агентирования, перевозки, экспедирования, страхования, доверительного управления имуществом, хранения и др.

1. 8 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ.

Имущество предприятия включает все виды имущества, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности.



Основные средства служат в течение ряда периодов производства, сохраняя свою натуральную форму и перенося свою стоимость на новую продукцию постепенно, по частям, по мере износа.



Рисунок 8.1 - Состав основных средств предприятия

Наряду с основными средствами каждое предприятие должно располагать определенной величиной оборотных средств для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации

продукции путем приобретения предметов труда, вспомогательных материалов, топлива, оплаты потребляемой энергии всех видов, прочих услуг. Оборотные средства предприятия – это часть средств производства, которая целиком потребляется за один производственный цикл, изменяет натуральную форму, полностью перенося свою стоимость на себестоимость создаваемого продукта, постепенно превращаясь из предметов труда в готовую продукцию.

К оборотным средствам относятся: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складе предприятия, средства в расчетах, отгруженная продукция и денежные средства, находящиеся на расчетном счете предприятия.

Текущие издержки на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, составляют себестоимость продукции.

Себестоимость является самостоятельной экономической категорией и представляет собой часть стоимости товара. Себестоимость продукции – один из основных обобщающих показателей, в котором отражаются степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, технический уровень производства, качество продукции, т.е. эффективность предприятия.

По последовательности формирования различают: технологическую, цеховую, производственную (заводскую) и полную себестоимость изделия (продукции). По характеру информации, отражающей период расчета себестоимость подразделяется на проектную, плановую и фактическую:

Технологическая себестоимость

Цеховая себестоимость

Производственная (заводская) себестоимость

Рисунок 8.2 – Калькуляция себестоимость изделия

где М	- стоимость сырья и материалов, руб./изд.;
Пф	- стоимость комплектующих изделия, полуфабрикатов и услуг сторонних организаций, носящих производственный характер, руб./изд.;
В	- стоимость возвратных отходов, руб./изд.;
(Т+Э) _т	- стоимость топлива и энергии, используемых на технологические цели, руб./изд.;
	- основная заработная плата производственных рабочих, руб./изд.;
	- дополнительная заработная плата производственных рабочих, руб./изд.;
	- отчисления в бюджет и внебюджетные фонды от средств на оплату труда, руб./изд.;
	- расходы будущих периодов, руб./изд.;
	- износ инструментов и приспособлений целевого назначения, руб./изд.;
Бр	- цеховые расходы (общепроизводственные), руб./изд.;
Пр	- потери от брака, руб./изд.;
	- прочие расходы, руб./изд.;
	- общехозяйственные расходы (заводские), руб./изд.;
Р_{ох}	
	- коммерческие расходы, руб./изд.;

Таблица 8.1 - Классификация затрат производства для целей учет

Признак	Виды затрат	Характеристика
Экономическое содержание	По экономическим элементам	<p>Экономический элемент - первичный, однородный вид затрат, который нельзя разделить на составные части:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.материальные затраты 2.затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды 3.амортизация 4.прочие
	По статьям калькуляции	<p>Калькуляционная статья – определенный вид затрат, образующий себестоимость как отдельных видов, так и всей продукции в целом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.сырье и материалы 2.возвратные отходы (вычитаются) 3.покупные изделия и полуфабрикаты 4.топливо и энергия на технологические нужды 5.оплата труда производственных рабочих 6.отчисления на социальные нужды 7.расходы на подготовку и освоение производства 8.общепроизводственные расходы 9.общехозяйственные расходы 10.прочие производственные расходы

По составу (однородность)	Одноэлементные	Одноэлементные – затраты, состоящие из одного элемента, не зависят от места возникновения и целевого назначения.
	Комплексные	Комплексные состоят из нескольких элементов
В зависимости от объема производства	Постоянные	Постоянные затраты практически не зависят от объема производства
	Переменные	Величина переменных затрат изменяется пропорционально объему производства.
По целевому назначению	Основные	Основные - затраты, связаны с технологическим процессом выпуска продукции.
	Накладные	Накладные – связаны с организацией, обслуживанием производства и реализацией продукции.
По способу включения в себестоимость	Прямые	Прямые – расходы по производству конкретного вида продукции, могут быть сразу отнесены на объекты калькуляции. Все прямые расходы являются переменными затратами.
	Косвенные	Косвенные расходы связаны с выпуском нескольких видов продукции (затраты на управление и обслуживание производства), эти расходы собираются на соответствующих счетах, а затем путем распределения включаются в себестоимость продукции.

По времени включения в себестоимость	Текущие	Текущие – расходы по производству и реализации продукции данного периода, которые принесли доход в настоящем.
	Будущих периодов	Будущих периодов – затраты, произведенные в текущем периоде, но подлежащие включению в себестоимость в будущих периодах, т.к. будут приносить доход в будущих периодах.

В предпринимательской деятельности важное место занимает цена как денежная форма стоимости товара. Цена состоит из отдельных элементов, которые представляют собой отдельные части стоимости. К ним относятся себестоимость, прибыль, налоги, сбытовые и торговые скидки (наценки). Конкретный набор названных элементов и их величина зависят от вида продукции (услуг) и цен.

Цена — денежное выражение стоимости единицы товара.

Тариф — денежное выражение стоимости единицы работы, услуги.

Цена выполняет ряд только ей присущих функций. В условиях рыночной экономики цены выполняют функции: измерительную, учетную, регулирующую, стимулирующую, перераспределительную.

Основу методологии ценообразования составляют методы обоснования цен, которые базируются на основных ценообразующих факторах (рисунок 8.3).

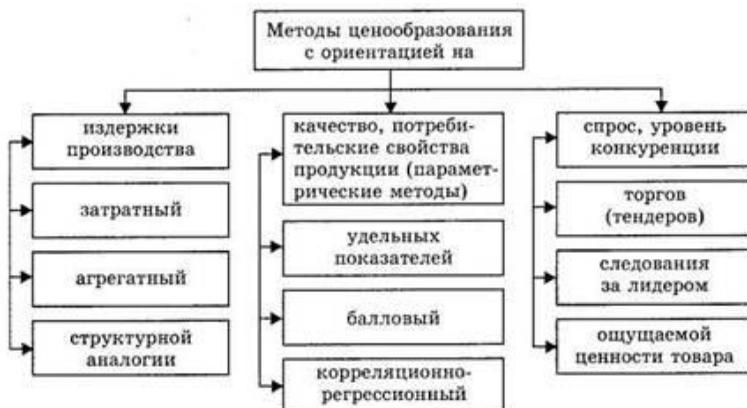


Рисунок 8.3 – Методы ценообразования

Одним из наиболее распространенных методов ценообразования, ориентированных на издержки производства, в отечественной практике является *затратный метод*. Суть его заключается в том, что к рассчитанной себестоимости единицы продукции добавляется заданный размер прибыли, а также косвенные налоги и неналоговые платежи, непосредственно увеличивающие цену:

Агрегатный метод применяется по товарам, состоящим из сочетаний отдельных изделий (мебельные гарнитуры, столовые сервизы), а также продукции, собранной из унифицированных элементов, узлов, деталей (станки, оборудование определенного типа). Цена, рассчитанная этим методом, представляет собой сумму цен отдельных конструктивных элементов или изделий, которые уже ранее были определены с добавлением затрат на их сборку или компоновку.

Метод структурной аналогии эффективен в производствах и сферах с широкой номенклатурой выпускаемых однотипных изделий, услуг или работ (ремонтные услуги, детали различных типоразмеров). Для того чтобы установить цену на новый вариант изделия, определяют структурную формулу цены по ее аналогу. С этой целью используют фактические (или статистические) данные о доле основных видов затрат в цене или себестоимости аналогичного товара. Если имеется возможность точно определить по новому

товару один из основных элементов затрат, используя структуру аналогичного товара, не сложно рассчитать ориентировочную цену. При этом можно использовать следующую формулу:

$$Ц = Z_o / D_{з.о} \quad (8.1)$$

где $Ц$ – цена или себестоимость нового изделия, р;

Z_o – абсолютное значение основного вида затрат при производстве нового изделия, р;

$D_{з.о}$ – доля основного вида затрат в цене (или себестоимости) нового изделия, коэффициент.

Методы ценообразования, ориентированные на качество и потребительские свойства продукции

Во многих случаях, когда в цене важно учесть качественные параметры продукции, прибегают к другой группе методов, которые часто называют параметрическими. Всех их объединяет один принцип: чем лучше качество, тем выше цена.

По многим видам сложнотехнической продукции можно выделить один основной качественный показатель, от которого будет зависеть цена (мощность, производительность, содержание основного компонента). Частное от деления цены на значение главного показателя (параметра) качества изделия характеризует удельную цену. Удельные цены используются в одном из наиболее простых параметрических методов ценообразования — *методе удельных показателей*. В этом случае цена нового изделия может быть рассчитана так:

(8.2)

где – $Ц_n$ – цена нового изделия, руб; $Ц_б$ – цена изделия принятого за базу сравнения, руб; $П_б$ и $П_n$ – значения основного качественного параметра по базовому и соответственно новому изделиям, натуральные единицы измерения.

В том случае, если кроме основного требуется учесть в цене и некоторые второстепенные показатели качества, дополнительно рассчитываются доплаты (или скидки), отражающие изменение других потребительских свойств нового изделия. Такая система широко распространена в ценообразовании на машины и оборудование, сельскохозяйственное сырье, где, например,

используется система надбавок и скидок за содержание крахмала в картофеле, производство экологически чистых продуктов и др.

Некоторые потребительские свойства изделий не поддаются непосредственному количественному измерению и не имеют определенных показателей качества. К ним можно отнести, например, вкусовые, эстетические свойства, дизайн, соответствие направлениям моды. Учесть в ценах такие показатели качества позволяет *балловый метод*. Он применяется при обосновании цен на такую продукцию, как продовольственные товары, швейные, парфюмерно-косметические, табачные изделия, часы, оптико-механические приборы и другую продукцию.

Чтобы определить цену балловым методом, прежде всего нужно выбрать показатели качества изделия, которые имеют важное значение для потребителя. Затем формируется комиссия из нескольких независимых экспертов, оценивающих каждый качественный параметр товара в баллах по заранее установленной шкале. Для расчета необходимо выбрать аналог (или базовое изделие), с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены. Если оцениваемые показатели качества неравнозначны для покупателей, их можно проранжировать и ввести в расчет показатели значимости (весомости).

(8.3)

где $B_{бi}$ и $B_{нi}$ – балловая оценка i -го качественного параметра соответственно по базовому и новому изделиям; Y_i – коэффициент весомости i -го качественного параметра в долях единицы; n – количество оцениваемых качественных параметров.

Установить зависимость цены от нескольких качественных параметров продукции и выразить ее в виде эмпирической формулы позволяет также *метод корреляционно-регрессионного анализа*. Его применение дает возможность определять цену как на новую продукцию, так и на аналогичные конкурирующие изделия.

Использование корреляционно-регрессионного анализа для обоснования цен предполагает наличие определенных условий: изделия должны быть четко классифицированы по соответствующим параметрическим группам; в каждой параметрической группе продукции из всех технико-экономических параметров необходимо выделить параметры, оказывающие наибольшее

воздействие на цену; для каждой параметрической группы изделий свойственна конкретная форма связи цены с параметрами, которую необходимо выявить.

При отборе технико-экономических параметров для составления уравнения зависимости должен соблюдаться ряд требований. Отобранные параметры должны быть зафиксированы в спецификациях, стандартах или технических условия. По оборудованию, например, это могут быть показатели мощности, грузоподъемности, производительности, серийности продукции, коэффициенты ремонтной сложности, унификации и др. Совокупность этих параметров должна достаточно полно характеризовать конструктивные, технологические и эксплуатационные свойства изделий, входящих в параметрический ряд, иметь тесную корреляционную связь с ценой. Кроме того, параметры не должны быть взаимозависимы. В общем виде функцию цены можно выразить в следующем виде:

$$C_n = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), \quad (8.4)$$

где $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ - технико-экономические параметры изделий, натуральные единицы измерения.

На практике возможно использование как линейной, так и линейно-степенной, степенной, показательной, гиперболической и других функций. Последовательное решение задачи методом корреляционно-регрессионного анализа предполагает экономическую постановку задачи; статистическую оценку исходной информации; нахождение и оценку надежности уравнения зависимости; экономическую интерпретацию полученного уравнения.

Описанные параметрические методы ценообразования имеют разновидности и могут выражаться специальными формулами расчета цен, которые распространены и общепризнаны на отдельных товарных рынках.

Самостоятельную группу представляют методы определения исходной цены с учетом спроса на товар и уровня конкуренции на рынке. Эти методы характерны для развитых, конкурентных рынков. В их число входит получивший довольно широкое

распространение в республике *метод торгов (биржевых, аукционных, тендерных)*.

В ходе тендерных торгов покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. Товаром при этом могут выступать государственные и военные заказы, партии сырья, уникальное оборудование, строительство объектов производственного или непроизводственного назначения.

Цены, устанавливаемые на торгах, зависят от следующих фактов:

- целей и задач, которые ставит предприятие-участник торгов. Они могут быть разными, начиная с максимизации прибыли и заканчивая выживаемостью на рынке. Если, предположим, фирма преследует цель выжить, она будет предлагать максимально низкую цену;

- внутренних возможностей предприятия с точки зрения наличия достаточных производственных мощностей, рабочей силы, финансовых ресурсов, необходимых для выполнения заказа;

- возможностей выигрыша торгов при различных уровнях цен. Это требует от предприятия хорошего знания конкурентов, количества участников торгов, информации о предыдущих торгах. Если, например, ожидается большое количество участников торгов, то чтобы их выиграть необходимо большее снижение цены.

В результате торгов контракт получает та фирма или предприятие, которое предложит минимальную цену, обеспечит требуемое качество и короткие сроки исполнения заказа.

На рынках многих товаров, где спрос характеризуется относительно низкой эластичностью, отсутствует острая конкуренция, довольно успешно применяется *метод следования за лидером*. Суть его сводится к тому, что предприятия, фирмы при назначении своих цен ориентируются в первую очередь на цены конкурентов. Практически единые цены действуют на многих сырьевых рынках (бумаги, черных и цветных металлов, удобрений), товаров широкого потребления. При этом продавец может отклонять свою цену от цены лидера, но в определенных пределах, которые оправданы качественными достоинствами товара. Допустимо также, что более высокие цены могут иметь мелкие предприятия. В

других случаях крупные предприятия-лидеры могут объявить "войну цен" и, пользуясь своими преимуществами в объемах продаж, опираясь на мощную сбытовую сеть, неизбежно вытеснят предприятие-аутсайдера с рынка.

При использовании метода *ощущаемой ценности товара* цена учитывает в первую очередь спрос, т. е. то, сколько покупатель готов заплатить за предлагаемый товар с определенными потребительскими свойствами. Высокая цена устанавливается тогда, когда спрос относительно велик, а низкая — когда спрос снижается. Затраты при этом имеют второстепенное значение и рассматриваются лишь как ограничительный параметр снижения цены.

Этот метод ценообразования соответствует маркетинговому подходу и предусматривает учет в цене наличия в товаре выгод, которые ищет потребитель, а также его готовность платить за эти выгоды. В основе метода лежит субъективная оценка покупателем ценности товара или услуги. Эта оценка зависит от многих факторов, например, от получаемой отдачи от использования товара (в калориях, витаминах, вкусовых качествах, экологической чистоты), возникающих дополнительных психологических преимуществ (уровень обслуживания, привлекательная упаковка, соответствие направлениям моды, интерьер салона или магазина), уровня послепродажного обслуживания, предоставляемого продавцом покупателю (замена некачественного товара, организация гарантийного и других ремонтов автомобилей, холодильников и другой сложно-бытовой техники).

Описанный метод успешно применяется на рынках взаимозаменяемой продукции, позволяющей покупателю сравнивать аналогичные товары и делать свой выбор. Для этого продавцы должны внимательно изучать различные секторы рынка, каждый из них представлен покупателями, по-разному оценивающими различные свойства товара. Это изучение можно проводить с помощью опросов покупателей, анкетирования, тестирования и другими способами.

Рыночные стратегии ценообразования

Стратегия — это выбор предприятием определенной динамики изменения исходной цены товара, направленный на получение наибольшей прибыли в рамках планируемого периода.



Рисунок 8.4 – Стратегии рыночного ценообразования

Рыночные стратегии ценообразования подразделяются на три вида: дифференцированное, конкурентное и ассортиментное ценообразование (рисунок 8.4). Такое деление основывается на цели предприятия, неоднородности покупателей, в результате чего один и тот же товар может быть продан по разным ценам. Каждый из перечисленных видов стратегий в свою очередь включает несколько частных стратегий. Остановимся подробнее на тех стратегиях, которые используются и могут использоваться в условиях формирующихся рынков в республике. Их применение даст возможность предприятиям расширять объем сбыта продукции и получать за счет этого большую прибыль.

Стратегии дифференцированного ценообразования.

Суть стратегии *скидки на втором рынке* заключается в том, что на один и тот же товар или услугу цены на других рынках устанавливаются ниже (со скидкой). В качестве вторых рынков выступают демографические, географические, внешние. Например, на вторых демографических рынках, т. е. для пенсионеров, детей, студентов, могут действовать более низкие цены на услуги парикмахерских, коммунальные услуги, билеты в театры и кинотеатры, музеи, проездные билеты на городском транспорте. Цены со скидками могут использоваться в другом географическом районе, на внешнем рынке (демпинговые цены).

Стратегия *сезонной (периодической) скидки* основывается на неоднородности покупательского спроса во времени и применяется для стимулирования покупательского спроса. Она находит применение в снижении цен на товары вне сезона (например, туристские принадлежности для летнего или зимнего отдыха), товары, вышедшие из моды. Эта стратегия используется также при установлении различных по уровню цен на овощи, фрукты по сезонам их заготовки, тарифы на услуги связи в различное время суток, билетов на дневные и вечерние представления, блюда в ресторанах в дневное и вечернее время и т. д. Использование стратегии сезонной (периодической) скидки позволяет обеспечить предприятиям более равномерную их загрузку и расширить объем продаж.

В условиях сформированных товарных рынков часто используется стратегия "*случайной скидки*", которой пользуются продавцы, устанавливая скидку с цены по случайному принципу и не слишком часто. Исследования в области спроса свидетельствуют о ее достаточной эффективности. Реализация такой стратегии дает возможность привлекать большее число покупателей, заинтересованных в низких ценах, как правило, людей с невысокими доходами, нередко переоценивающими свою экономическую выгоду, получаемую от покупки по таким ценам.

Стратегии конкурентного ценообразования.

Стратегии конкурентного ценообразования могут проводить наиболее конкурентоспособные предприятия, пользующиеся хорошей репутацией на рынке при выходе с принципиально новыми изделиями, не имеющими близких аналогов и находящимися на начальной стадии жизненного цикла продукции, либо когда речь идет о формировании нового рынка.

Непрерывным условием проведения стратегии *снятия сливок* является наличие определенного сегмента рынка, представленного покупателями, готовыми и способными платить более высокую цену за товар, представляющий для них ценность из-за его высокого качества, престижности.

При этом первоначально на товар устанавливается высокая цена, позволяющая предприятию получать сверхприбыль до тех пор, пока рынок не станет объектом конкурентной борьбы или потребности

элитарных покупателей будут насыщены. По истечении определенного времени предприятие снижает цену и переходит к освоению рынка массового покупателя.

Применение рассмотренной стратегии целесообразно в том случае, когда существует какая-либо гарантия отсутствия в ближайшее время конкуренции на рынке. Это возможно, если новые товары защищены патентами, базируются на крупных изобретениях или результатах дорогостоящих НИОКР, недоступных конкурентам, в условиях ограниченности сырья, материалов, комплектующих, необходимых для производства нового изделия.

В отличие от предыдущей стратегия *проникновения на рынок* предполагает установление первоначально относительно низкой цены на товар. В ряде случаев такая стратегия может быть продиктована стремлением предприятия увеличить долю на рынке и обеспечить себе долгосрочную прибыль. Она обычно используется в отношении товаров, предназначенных для массового покупателя.

Стратегия *сигналирования ценами* основывается на том, что некоторые покупатели используют цену как показатель качества. Эта стратегия особенно характерна для ценообразования на товары длительного пользования, где качество играет большую роль. Информированность покупателей о качестве нередко недостаточна из-за сложности его определения при осмотре, наличия нескольких марок, высокой степени обновляемости продукции (холодильники, телевизоры, стиральные машины). В результате неопытные, случайные или недостаточно информированные покупатели могут использовать цену как показатель качества.

Реализуя стратегию сигналирования ценами, фирма может поместить дорогую модель рядом с намного более дорогим вариантом того же товара. Для неопытного покупателя может показаться заманчивым рискнуть и купить первый вариант, хотя последний используется только для сравнения. Результатом такой стратегии может стать продажа низкокачественного товара по высокой цене, если фирма малоэффективна как производитель либо используется прямой обман покупателей. Последнее относится к

области нечестной торговли и может стать предметом специального разбирательства.

Ассортиментные стратегии ценообразования применяются предприятиями, фирмами, реализующими определенный ассортимент взаимозаменяемых, взаимодополняемых товаров или услуг. Наиболее распространенной и понятной является стратегия ценообразования *товарных наборов*. Содержание ее заключается в том, что цена набора (бритвенный прибор и лезвия, фотоаппарат и фотопленка, косметические наборы, наборы стереоаппаратуры) устанавливается ниже, чем сумма цен входящих в него компонентов. При этом по более низкой цене может продаваться основное изделие, а дополняющие его или сопутствующие товары — по более высок.

Невзаимозаменяемость товаров или асимметричность спроса покупателей, возможность порчи продуктов (например, в комплексных обедах) позволяют с помощью цен убедить покупателей приобрести весь набор. При этом выигрывают как покупатели, так и продавцы. Первые за счет цен, вторые — за счет увеличения объема продаж.

Стратегия *различной прибыльности* используется в ценообразовании на взаимозаменяемые товары или услуги. При этом предприятие, фирма устанавливают на аналогичные товары цены таким образом, что получают большую прибыль от дорогостоящих моделей и порой даже убыток от дешевых, а в целом имеют среднюю норму прибыли. Модели товаров или виды услуг, отличающиеся по цене и качественным характеристикам, предназначены для различных категорий покупателей. Использование названной стратегии объясняются различия в ценах билетов на первых и последних рядах в театрах, люксовые и обычные номера в гостиницах, престижные и рядовые марки автомобилей, тарифы на услуги (транспортные, коммунальные, бытовые) для населения и предприятий и т. д. Применение стратегии различной прибыльности позволяет предприятию работать на разные сегменты рынка и иметь за счет этого выгодное устойчивое положение.

Стратегию *имидж-цен* в состоянии проводить наиболее конкурентоспособные предприятия, пользующиеся устойчивой репутацией на рынке, выпускающие престижную продукцию.

1.9 ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.

Основной целью управления персоналом следует считать финансовое развитие предприятия. Можно выделить четыре направления цели управления коллективом:

- экономическое;
- научно-техническое;
- производственно-коммерческое;
- социальное.

К экономическим целям организации можно отнести получение заранее определенной прибыли как результат деятельности предприятия. Научно-техническое направление обеспечивает определенный уровень технического и научного соответствия продукции требованиям рынка сбыта и рост производительности труда за счет внедрения новых технологий. Производственно-коммерческое направление призвано обеспечивать определенный объем изготовления и реализации продукта производства организации. Социальное направление цели должно способствовать достижению необходимого уровня потребностей в социальной сфере.

Вся система целей управления персоналом, имея своей основой экономический рост предприятия, вместе с тем учитывает социальную направленность как основу формирования направленности управления кадрами. Цели организации по управлению персоналом должны одновременно решать вопросы потребностей персонала и способствовать целям использования персонала для экономического благополучия и роста.

Для реализации цели управления персоналом формируется система, позволяющая управлять кадрами организации. При ее создании используются современные научные правила и методические рекомендации специалистов-практиков.

Можно выделить такие основные задачи управления персоналом производства:

- создание жизнеспособной системы управления кадрами организации;
- разработка долгосрочного плана работы с персоналом;

- разработка краткосрочного (оперативного) плана по работе с кадрами; определение потребности организации в персонале.

Для выполнения задач по управлению персоналом реализуются разнообразные функции управления кадрами, к которым относятся:

- прием на работу нового сотрудника после соответствующего тестирования; оценка возможностей работника при приеме на работу и аттестации;
- создание действующей мотивации трудового процесса и ее адаптация к изменению внешних и внутренних условий;
- научная организация трудового процесса и внедрение деловой этики как нормы повседневной работы;
- урегулирование возникающих стрессов и конфликтов;
- создание для персонала безопасных условий труда;
- внедрение инновационных методов в систему управления организации.

При неизменности традиционных задач по работе с человеческими ресурсами предприятия к основным функциям управления коллективом следует отнести:

- тактические и стратегические цели организации должны быть однозначно ясны;
- отслеживание ситуации как на рынке труда, так и в своей организации для своевременного внедрения упреждающих противодействий;
- постоянный анализ качества персонала организации и организация мер по его развитию и росту с учетом долгосрочных планов руководства;
- продуманная многоступенчатая мотивация сотрудников;
- проведение мероприятий, упрощающих и облегчающих адаптацию сотрудников
- организации к проводимым нововведениям;
- организация социально благополучных условий на рабочих местах;
- разрешение вопросов психологической несовместимости работников.

Реализация функций управления для выполнения поставленных целей связана с решением множества задач и напрямую зависит от

методов управления. Самыми распространенными методами управления можно считать: Административные методы, гарантирующие оптимальные условия для эффективной работы предприятия. К ним относятся: обеспечение заказов на продукт производства, создание и утверждение внутренних нормативных документов, работа по созданию должностных инструкций, а также мер контроля и поощрения персонала предприятия.

Экономические методы управления персоналом направлены в первую очередь на выполнение планового задания производства, а также планирование и финансирование деятельности организации с проработкой стимулов, управляющих производственным процессом.

Социально-психологические методы создания условий роста эффективности деятельности персонала предприятия, для чего проводится вовлечение в процесс управления специалистов предприятия, поощряется инициативность и ответственность работников.

Кадры (персонал) предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии, входящих в его списочный состав и состоящих с предприятием в трудовых отношениях, регулируемых наймом и увольнением в соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь.

Классификацию работников на предприятии можно проводить по ряду признаков.

1. По признаку участия в производственной деятельности:

- **промышленно-производственный персонал (ППП)** – это численность работников промышленного предприятия, занятых производством продукции, оказанием услуг, а также занятых во вспомогательных видах деятельности (подразделениях материально-технического обеспечения и сбыта, транспортных, управленческих и др.);

- **непромышленный персонал непроизводственных организаций и подразделений предприятия, занятый неосновной деятельностью**_(работники детских садов, домов культуры и т.д., находящихся на балансе предприятия).

2. По признаку выполняемых функций:

При распределении работников организации по категориям персонала (при заполнении различных форм отчетности) следует руководствоваться общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 "Профессии рабочих и должности служащих", утвержденным постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 22 октября 2009 г. N 125 (далее - ОКПД).

Согласно ОКПД различают:

- профессии рабочих;
- должности служащих (руководителей, специалистов, других служащих).

- **рабочие** (работники, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, оказанием услуг, погрузочно-разгрузочными и складскими работами, уходом за оборудованием и т. д.). Рабочие в свою очередь классифицируются:

- на основных* (рабочие, непосредственно занятые изготовлением продукции - станочники, сборщики, операторы автоматических установок и т.д.);

- на вспомогательных* (рабочие, которые обслуживают трудовые процессы, выполняемые основными рабочими - наладчики оборудования, ремонтники, складские рабочие, а также уборщики, гардеробщики, курьеры и т.д.);

- **руководители** (выполняют функции управления): линейные (генеральный директор, директор, их заместители, начальники цехов и их заместители, мастера, бригадиры) и функциональные (руководители функциональных служб и их заместители), а также *главные специалисты* (главный экономист, главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, главный конструктор, а также их заместители и помощники);

- **специалисты** – работники, занятые в функциональных службах (управлениях, отделах, секторах) инженерно-техническими, экономическими и другими работами, требующими специальных знаний, - инженеры, конструкторы, механики, экономисты, юристы и т.п., а также специалисты в цехах и на участках, например, техники, распределители работ и т.п.;

- *другие служащие*, которые осуществляют подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (секретари, делопроизводители, табельщики, кассиры и др.).

Первичной характеристикой численности работников предприятия является *списочная численность*, определяемая за каждый календарный день отчетного периода. В списочную численность работников предприятия включаются все работники, принятые по трудовому договору или контракту на постоянную временную или сезонную работу. Списочная численность работников предприятия определяется на основании ежедневного учета численности работников. В списочном составе работников предприятия учитываются лица, фактически явившиеся на работу, а также отсутствующие на работе по каким-либо причинам (находящиеся в очередных дополнительных, учебных отпусках, в служебных командировках, в отпусках по беременности и родам, уходу за ребенком, не явившиеся на работу по болезни и в связи с выполнением государственных или общественных обязанностей и т.п.). Работник, занятый на предприятии на две, полторы ставки (оформленный как внутренний совместитель) или менее чем на одну ставку, учитывается в списочной численности работников за каждый календарный день ($Ч_{с.р}$) определяется по данным табельного учета всех явок ($Ч_{яв}$) и неявок ($Ч_{н}$) на работу по формуле

$$Ч_{с.р} = Ч_{яв} + Ч_{н} \quad (9.1)$$

Для характеристики использования списочного состава кроме списочной численности, исчисляемой по всем категориям работников, определяют показатели явочной численности и численности фактически работающих, которые, как правило, исчисляются по категории рабочих.

Явочная численность определяется в соответствии с числом работников, явившихся на работу. Явочная численность меньше списочной на число неявок.

Численность фактически работающих ($Ч_{ф}$) определяется также за каждый рабочий день и отражает число явившихся и приступивших к работе лиц. Она меньше явочной численности на число целодневных простоев.

Помимо рассмотренных показателей, характеризующих численность работников на определенное число отчетного месяца, рассчитываются следующие показатели численности работников за период: *списочная численность* работников в среднем за период (месяц, квартал, полугодие, год или любой период с начала года); *среднесписочная численность* работников, *средняя явочная численность* работников; *средняя численность фактически работающих*.

Развитие предприятия как социальной системы во многом определяется организацией профессионального развития работников путем их обучения. Обучение работников есть форма инвестирования средств предприятия в человеческий капитал. Это выгодно:

- для предприятия – текущая стоимость заработной платы снижается за время обучения на величину издержек на обучение;
- для работника – текущая стоимость потерь в заработной плате за время обучения практически всегда меньше стоимости выигрыша в зарплате в период после обучения.

Профессиональное обучение работников наиболее эффективно реализуется в формах переподготовки и повышения квалификации персонала.

Организация обучения работников осуществляется в рамках двух основных моделей:

- традиционного обучения персонала внутри предприятия;
- обучения, совмещенного с организационным развитием предприятия (стратегическое обучение).

Цели традиционного обучения:

- поддержание профессионально-квалификационного потенциала работников на уровне, обеспечивающем реализацию тактических и оперативных целей предприятия;
- восполнение естественной убыли квалифицированного персонала.

Цели стратегического обучения:

- развитие профессионально-квалификационного потенциала работников, необходимого для реализации стратегических целей предприятия;

- формирование навыков работы в режиме инновационной деятельности.

Система обучения на предприятии включает:

- предварительное кратковременное обучение с отрывом от работы (до двух недель);
- текущее профессиональное обучение без отрыва от производства (общий курс до 2-х лет, продолжительность каждого цикла – до 2-х месяцев, перерывы между циклами – до 4-х месяцев);
- профессиональный тренинг работника путем делегирования ему части полномочий для решения задач более высокого уровня;
- стажировку в подразделениях организации, т.е. ротацию работника «по горизонтали».

На практике используются следующие **формы обучения**:

- общеобразовательные курсы, проводимые для специалистов организации преподавателями вузов и консалтинговых фирм;
- тематические семинары, проводимые консультантами с привлечением обладающих соответствующим опытом предприятий;
- стажировки руководителей и отдельных специалистов в организациях, реализующих аналогичные виды деятельности, с участием консультантов;
- «штабные игры» – целевое обучение, проводимое в основном консультантами, с участием руководителей и специалистов по решению конкретных задач;
- обучение преподавателей и консультантов. Передача технологий обучения в специализированных областях деятельности.

Перспективен переход на **непрерывное обучение персонала**. Его основные признаки:

- систематическое обучение персонала с привлечением как внутренних, так и внешних тренеров;
- наличие программы обучения персонала, выработанной на основе перспективного прогноза требуемой квалификации персонала;
- оценка эффективности системы обучения.

При развитии подобного подхода распространение получили технологии обучения персонала в рамках самообучающихся организаций. **Самообучающуюся организацию** характеризуют высокая эффективность коллектива, минимальное привлечение внешних ресурсов, способность к самообновлению.

Основной технологический прием, используемый в самообучающихся организациях – организация внутренних тренингов. Общение работников в тренинговых группах помогает сформировать эффективные каналы информации, исключая возможность блокировки рабочих контактов при возникновении нестандартных ситуаций, например, конфликтов.

В последнее время активно внедряется дистанционное обучение, основанное на использовании информационных технологий при отсутствии непосредственного контакта преподавателя и обучающегося лица. Обеспечивает возможность получения базового и дополнительного образования без отрыва от основной деятельности в удобное для обучающегося время.

Обучение работников осуществляется на рабочем месте и вне рабочего места. Отличия отдельных методов обучения приведены в таблице 9.1.

Таблица 9.1-Сравнительная оценка методов обучения

Обучение на рабочем месте	Обучение вне рабочего места
«Копирование». Работник копирует действия человека, обладающего соответствующим навыком, непосредственно наблюдая производственный процесс	Деловые игры. Метод обучения, предполагающий разбор учебной ситуации в группе. Участники игры в соответствии с полученными заданиями принимают решения и рассматривают их последствия
«Наставничество». Руководитель занимается с подчиненными в ходе ежедневной работы	Моделирование. Воспроизведение реальных производственных условий с помощью тренажеров или макетов
«Делегирование». Передача работникам полномочий принятия решений по четко обозначенной области решения задач	Анализ конкретных ситуаций («кейс-стадии») с использованием процессного подхода – исследования взаимосвязанных операций

<p>«Метод усложняющих заданий». Программа рабочих действий, выстроенных по степени их важности, расширения объема заданий и сложности</p>	<p>Рольевые игры. Метод обучения, закрепляющий навыки организации труда и управления в группе</p>
---	---

В процессе обучения работника формируются его компетенции – специальные знания, профессиональные умения и навыки, а также поведенческие характеристики работника, необходимые для выполнения работ возрастающей сложности и ответственности.

Различают компетенции:

- **горизонтальные**, определяющие характер взаимодействия работников одного уровня при выполнении работ возрастающей сложности;
- **вертикальные**, связанные с реализацией определенной функции управления по иерархии;
- **глубинные**, обеспечивающие процесс непрерывного профессионального развития работников и организации в целом.

Предпосылки формирования компетенций работников: сокращение численности персонала, переход на инновационный путь развития, повышение мотивации персонала.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятия, особенно работающего в инновационном режиме, создается резерв кадров. Сотрудники, входящие в резерв, используются для реализации разнообразных проектов, значимых для предприятия. Критерием является не формальная должность работника, а наличие у него тех или иных компетенций, полезных для реализации проекта.

Обучение сотрудников, зачисленных приказом по предприятию в резерв, имеет свои особенности:

- эти сотрудники испытывают потребность в комплексе знаний на стыке экономики и психологии, таких как экономика и социология труда, теория организации, организационное поведение, экономическая психология, этика делового общения;
- сотрудники ориентированы на получение знаний практического характера, дающих быстрый и ощутимый эффект, поэтому до 50% учебного времени в этом случае отведено на ситуационный анализ и организационное проектирование.

Разработка плана повышения квалификации, подготовки и переподготовки персонала предприятия предполагает ряд последовательных действий:

- разделение персонала на группы (не нуждающиеся в повышении квалификации, требующие систематического переобучения и переподготовки, нуждающиеся в разовом обучении);
- разработку формы обучения на избранный период;
- проведение обучения;
- оценку эффективности обучения.

В основе расчетов эффективности обучения определение экономии на затратах с использованием показателей:

- средние затраты на одного работника, определяемые отношением суммы затрат на кадровые мероприятия (без заработной платы) за расчетный период к среднесписочной численности персонала;
- средние издержки на нового сотрудника, определяемые отношением затрат на отбор персонала к количеству отобранных кандидатов;
- средние затраты на обучение одного работника, определяемые отношением общей стоимости обучения к количеству обученных работников.

По завершении обучения проводится аттестация работника, т.е. процедура оценки работника и принятия решения о дальнейшем его использовании в организации. Эксперты, участвующие в процессе аттестации, на этапе принятия решения об оценке работника используют методы:

- **простые:** принцип большинства, принцип диктатора;
- **сложные:** метод Дельфа (многоуровневый), принцип Парето (принимается решение, которое невыгодно менять всем), принцип Курно (решение рационально и не ущемляет интересы каждого), принцип Эджворта (оптимальное среди коалиций экспертов решение).

Результатами обучения являются:

- профессиональное и индивидуальное развитие работника;
- эффективное партнерство работника с руководителем;
- формирование резерва на замещение руководителей.

Возможные направления организационного обеспечения профессионального развития персонала:

- внедрение системы непрерывного обучения персонала с учетом индивидуальных особенностей работников;
- совершенствование техники аттестации работников, перевод ее из режима плановой аттестации в режим управления компетенциями работников;
- формирование многоуровневой системы кадрового резерва, обеспечивающей мотивацию к профессионально-квалификационному росту у всех категорий работников;
- внедрение социальных инноваций с максимально возможным участием в них работников.

Нормирование труда – установление затрат труда на изготовление единицы продукции (выполнение заданного объема работ, услуг) в определенных организационно-технических условиях на основе изучения и проектирования рационального трудового процесса.

Объект нормирования труда – операция, обособленная часть трудового процесса, осуществляемая одним рабочим (группой рабочих) на одном рабочем месте и охватывающая все действия по выполнению единицы заданной работы над одним предметом труда.

Предмет нормирования – рабочее время, продолжительность выполнения порученной человеку работы.

Основное понятие – норма труда, т.е. установленная величина необходимых затрат труда на выполнение данной работы в определенных наиболее рациональных для данного предприятия организационно-технических условиях.

Методы нормирования труда:

- **аналитический**, когда норма устанавливается на основе анализа трудовых приемов, организации труда и использования оборудования на рабочем месте;
- **суммарный**, когда норма устанавливается в целом на всю работу или операцию без деления ее на элементы и изучения условий выполнения работы.

Нормы, установленные аналитическим методом, называются технически или научно обоснованными. Нормы, установленные суммарным методом, называются опытно-статистическими.

Различают следующие виды норм:

- **норма времени (Нвр)** – количество рабочего времени, установленное на изготовление единицы продукции или выполнение единицы работы (операции) одним или группой исполнителей определенного профессионально-квалификационного состава в заданных организационно-технических условиях;

- **норма выработки (Нвыр)** – количество натуральных или условных единиц продукции, которое должно быть изготовлено в единицу времени

в определенных организационно-технических условиях одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации:

$$\text{Нвыр} = \frac{\text{Тсм}}{\text{Нвр}}, \quad (9.2)$$

- **норма обслуживания (Но)** – установленное количество единиц оборудования, которое должно обслуживаться одним рабочим или группой рабочих при определенных организационно-технических условиях в течение смены:

$$\text{Но} = \frac{\text{Тсм}}{\text{Нвр.о}}, \quad (9.3)$$

- **норма численности работающих (Нч)** – численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, требующаяся для выполнения производственного задания:

$$\text{Нч} = \frac{\text{О}}{\text{Но}}, \quad (9.4)$$

где **О** – количество обслуживаемых единиц оборудования;

- **нормированное задание (Нз)** – установленный объем работы, который работник или группа работников должны выполнить за

определенный период с соблюдением заданных требований к качеству продукции.

Структура технически обоснованной нормы времени (**Нвр**) включает: подготовительно-заключительное время (**Тпз**), оперативное время (**Топ**), время на обслуживание рабочего места (**Тоб**), время на отдых и личные надобности (**Тотл**):

$$\mathbf{Нвр} = \mathbf{Тпз} + \mathbf{Топ} + \mathbf{Тоб} + \mathbf{Тотл.}, \quad (9.5)$$

Подготовительно-заключительное время повторяется не с каждой единицей изделия, а с партией изделий, поэтому норма времени распадается на две составляющих: норму штучного времени и норму подготовительно-заключительного времени.

Норма штучного времени (**Тшт**) – это необходимые затраты времени на выполнение единицы работы:

$$\mathbf{Тшт} = \mathbf{Топ} + \mathbf{Тоб} + \mathbf{Тотл.}, \quad (9.6)$$

Для определения суммарных затрат времени на единицу изделия рассчитывается норма штучно-калькуляционного времени:

$$\mathbf{Ншт.к} = \mathbf{Тшт} + \mathbf{Тпз/п}, \quad (9.7)$$

где **п** – количество изделий в партии.

Оперативное время (**Топ**) нормируется по его составным частям – основному и вспомогательному времени. Основное время рассчитывается по сборникам нормативов времени или по формулам, установленным для определенного вида оборудования с учетом режимов его работы и паспортных данных. Вспомогательное время нормируется по нормативам или по данным фотографии рабочего времени (**ФРВ**) и хронометража.

Время на обслуживание рабочего места (**Тоб**) определяется по нормативам или по данным **ФРВ** как процент от оперативного времени. Время на отдых и личные надобности (**Тотл**) учитывается в норме времени в процентах от оперативного времени. Причем время на личные надобности для всех видов работ предусматривается в размере 2% от оперативного времени или 10

минут на рабочую смену. Время на отдых рабочего в течение смены предоставляется в разных размерах и зависит от тяжести работы. Так, для станочных работ в нормальных условиях труда время на отдых составляет 5% от оперативного времени.

В практике нормирования труда сменные нормы выработки определяются несколькими способами:

- по норме штучного времени:

$$N_{\text{выр}} = \frac{T_{\text{см}} - T_{\text{пз}}}{T_{\text{шт}}}, \quad (9.8)$$

- по норме штучно-калькуляционного времени:

$$N_{\text{выр}} = \frac{T_{\text{см}}}{T_{\text{шт.к}}}, \quad (9.9)$$

- по норме оперативного времени:

$$N_{\text{выр}} = \frac{T_{\text{см}} - T_{\text{пз}} - T_{\text{об}} - T_{\text{отл}}}{T_{\text{оп}}}, \quad (9.10)$$

Норма времени и норма выработки связаны между собой. При этом норма выработки увеличивается в больших размерах, чем уменьшается норма времени:

$$b = \frac{100a}{100 + a}$$

где **a** – процент повышения нормы выработки; **b** – процент снижения нормы времени.

Сдельная расценка (Р) как итоговый результат нормирования определяется двумя способами:

- по норме времени:

$$P = T_{\text{шт}} \times C_{\text{т}}, \quad (9.11)$$

- по норме выработки:

C_т

$$P = \frac{N \cdot \text{Ввыр}}{Ct}, \quad (9.12)$$

Нвыр

где **Ct** – часовая тарифная ставка того разряда, к которому отнесена нор-мируемая работа (операция) по тарифно-квалификационному справочнику.

Нормативы по труду – регламентированные величины затрат труда, устанавливаемые в зависимости от технических, организационных, психофизиологических и социальных факторов, предназначенные для многократного использования при установлении технически обоснованных норм и проектирования организации труда. Различают:

- **нормативы режимов работы оборудования** – регламентированные величины режимов (параметров) работы оборудования, разрабатываются с учетом паспортных данных оборудования;

- **нормативы времени** – регламентированные затраты времени на выполнение отдельных элементов операции или всей операции в целом. К ним относятся нормативы оперативного времени (основного и вспомогательного), подготовительно-заключительного, времени обслуживания рабочего места, времени на отдых и личные надобности. Они разрабатываются на основе данных наблюдения (хронометраж, фотография рабочего времени) на тех участках работы, которые соответствуют современным требованиям производства;

- **нормативы численности** – количество работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимое для выполнения единицы или определенного объема работ. Они предназначены в основном для установления численности вспомогательных рабочих и специалистов, занятых обслуживанием оборудования.

На основе нормативов рассчитываются:

- **нормы численности** – количество специалистов и служащих, выполняющих определенные функции, закрепленные за подразделением;

- **нормы обслуживания** – численность служащих, выполняющих определенные функции по обслуживанию

работников предприятия в целом или его структурных подразделений: кассиров, табельщиков, диспетчеров, др.;

- **нормы управляемости** – количество работников или подразделений, приходящееся на одного руководителя.

На основании установленных норм труда и с учетом планируемого объема выпуска продукции в натуральных единицах рассчитывается технологическая трудоемкость работ в часах (нормо-часах).

Общая (полная) трудоемкость есть сумма технологической трудоемкости, трудоемкости обслуживания и трудоемкости управления производством. Трудоемкость обслуживания включает затраты труда рабочих-сдельщиков вспомогательного производства и всех рабочих-повременщиков основного и вспомогательного производства, осуществляющих функции обслуживания (транспортную, контрольную, наладочную, инструментальную, ремонтную, складскую, организационную). Введение технически обоснованных норм, пересмотр действующих норм осуществляется только после оценки качества действующих норм труда в порядке, установленном действующим законодательством по труду. Пересмотр норм труда означает регулярную замену устаревших, ошибочных, заниженных, опытно-статистических норм технически обоснованными нормами. Пересмотр норм позволяет обеспечить нормальное соотношение в темпах роста выработки и средней заработной платы. Пересмотр норм включает:

- одновременный пересмотр норм на индивидуальной и многоста-ночной работе;

- установление единых норм и расценок на однородные работы, проводимые в разных местах, но в одинаковых условиях;

- введение норм на основе осуществления запроектированных организационно-технических мероприятий и соответствующего инструктажа работников.

Порядок пересмотра норм предусматривает осуществление следующих процедур, таких как:

- анализ технико-экономических показателей (табл. 9.2):

Таблица 9.2 - Анализ технико-экономических показателей

Показатель	Текущий период	Прошлый период	Изменение
------------	----------------	----------------	-----------

Объем выпуска продукции			
Численность персонала			
Фонд оплаты труда			
Выработка на 1 работника			
Средняя зарплата 1 работника			

- расчет экономии трудовых затрат и фонда заработной платы;

- определение доли экономии за счет замены действующих норм новыми;

- определение перечня рабочих мест (работ, операций), где будет осуществлен пересмотр норм;

- разработка нормативного акта, регламентирующего места, объемы, сроки проведения работ по пересмотру норм труда.

Нормы труда могут пересматриваться и без проведения организационно-технических мероприятий в следующих случаях:

- если мероприятия проведены ранее, а нормы не пересматривались;

- если введенные раньше нормы были ошибочными или заниженными;

- если в результате мероприятий, каждое из которых не дало заметного снижения трудоемкости, суммарный эффект обеспечил существенный рост выработки.

Стимулирование труда – процесс формирования заданной мотивации к труду на данном рабочем месте и поощрения работника по результатам труда или в ходе трудового процесса.

Мотивация труда – процесс побуждения работника к определенному поведению, соответствующему целям предприятия, под воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

Основные принципы организации оплаты труда:

- зависимость размера оплаты труда работников от достигнутых результатов работы предприятия;
- опережающий рост производительности труда по сравнению с заработной платой;
- преодоление всех видов уравнительности в распределении средств на оплату труда;
- оплата труда каждого работника в соответствии с его вкладом в выполнение производственных заданий;
- создание механизма оплаты труда, обеспечивающего преимущества работникам (коллективам), вносящим наибольший вклад в инновационное развитие предприятия.

Трудовой кодекс Республики Беларусь вводит в оборот понятия «заработная плата», «индексация заработной платы» и «системы оплаты». Статья 57 Трудового кодекса определяет заработную плату как вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время. В Республике Беларусь индексация заработной платы осуществляется в связи с инфляцией, а также при несвоевременной ее выплате в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством.

Трудовым кодексом определено, что формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе и дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора.

Наиболее распространенные в Республике Беларусь формы и системы оплаты труда:

- **Повременная** форма оплаты труда:
 - простая повременная (тариф × отработанное время);
 - повременно-премиальная (месячная зарплата + премия).
- **Сдельная** форма оплаты труда:

- простая сдельная (расценка × число единиц продукции);
- сдельно-прогрессивная (расценка на сверхплановую продукцию выше, чем на плановую);
- сдельно-премиальная (прямая сдельная + премия);
- косвенная сдельная (оплата труда зависит от отработанного времени и результатов труда обслуживаемых работников);
- аккордная (оплата за весь объем работ).

- **Прочие варианты оплаты труда:**

- «квалификационный уровень» – работнику периодически (раз в год) устанавливается определенный квалификационный уровень (ранг), принимаемый за основу при оплате его труда;
- «плавающий оклад» – оклад работнику на следующий месяц формируется по результатам его работы за предыдущий месяц;
- «комиссионная оплата» – устанавливается в виде фиксированной доли дохода, получаемого предприятием, от реализации продукции предприятия данным работником;
- «плата за знания и компетенцию» – устанавливается за овладение дополнительными знаниями или навыками (компетенциями), а не за конкретный трудовой вклад в рамках занимаемой должности (основное требование традиционных систем оплаты);
- «гибкие системы оплаты труда» – определенная часть заработка ставится в зависимость от личных заслуг работника и от

общей эффективности работы предприятия.

Гибкие системы подразделяются на тарифные и бестарифные:

- **гибкие тарифные системы** в основе формирования заработка имеют тариф, который дополняется премиями, доплатами, надбавками за результативность труда работника за месяц. Выбор тарифа определяется перечнем работ,

классифицированных по сложности и значимости для данного предприятия.

Условие реализации гибкой системы – распределение работников по квалификационным группам, для каждой из которых установлен свой квалификационный уровень: для неквалифицированных рабочих – 1.0, рабочих различной квалификации и специалистов – от 1.8 до 3.1, руководителей ведущих подразделений – от 3.5 до 4.0 и т.д.

Индивидуальный заработок за расчетный период определяется:

$$\text{ЗП инд.} = \text{КК инд.} : \text{КК общ.} \times \text{ФОТ}, \quad (9.13)$$

где **КК инд.** – квалификационный уровень данного работника, **КК общ.** – сумма квалификационных уровней всех работников, **ФОТ** – фонд оплаты труда предприятия за расчетный период.

Со временем квалификационный уровень работника может меняться по решению квалификационной комиссии.

При гибкой системе оклады специалистам утверждаются на уровне среднего заработка базового периода.

Получившая широкую известность **система рангов (грейдов)** базируется на оценке всех типов рабочих мест (позиций по штатному расписанию). Критерием при оценке должностей является степень влияния позиции (должности) на организацию в целом и вид воздействия на конечный результат. Система включает:

- постоянную часть (грейд), определяемую с учетом профессионально-квалификационного уровня работника;
- переменную часть, устанавливаемую на конкретный период (до трех месяцев) с учетом творческой активности работника, степени его самостоятельности, овладения новыми навыками.

Практический интерес представляет система стимулирования работников – плата за компетенции. В основе системы дифференцированная оплата в зависимости от базовых компетенций работников. Под базовой компетенцией работника понимается совокупность знаний, умений, навыков, опыта работы.

Для усиления материальной заинтересованности работников в ре-зультатах труда могут вводиться:

- надбавки и доплаты к тарифным ставкам (окладам), устанавливаемые в каждом конкретном случае за профессиональное мастерство, высокое качество работы, интенсивность и условия труда;

- системы бонусов, т.е. разовых выплат из прибыли. Это, как правило, годовой, полугодовой бонус, бонус, связанный со стажем работы и размером получаемой зарплаты. Различают также бонусы за отсутствие прогулов, за выслугу лет, целевые бонусы;

- системы премирования, т.е. выплаты работникам денежных сумм сверх основного заработка в целях поощрения достигнутых успехов по работе и стимулирования дальнейшего их возрастания.

Для построения эффективной системы премирования необходимо учитывать следующие условия:

- работник (подразделение) должен премироваться только за те показатели, которые от него зависят;

- показатели премирования должны быть выбраны таким образом, чтобы руководитель подразделений и работники были одинаково заинтересованы в их выполнении;

- размер премии должен быть значимым для работника (30-40% к основному заработку).

Организация заработной платы на предприятии включает следующие этапы:

- расчет тарифных ставок для рабочих профессий;

- расчет доплат и надбавок к тарифным ставкам рабочих;

- расчет постоянной составляющей (тарифной части) фонда заработной платы рабочих;

- расчет переменной составляющей (% перевыполнения норм) фонда заработной платы рабочих;

- расчет фонда зарплаты руководителей, специалистов и служащих;

- расчет планируемого фонда заработной платы персонала предприятия;

- расчет планируемого фонда материального поощрения персонала предприятия.

Нормативным обеспечением расчетов по труду являются: штатное расписание (для специалистов), штатная расстановка (для рабочих), положение об оплате труда на предприятии, положения о премировании.

Дополнением к монетарной составляющей заработной платы служит немонетарная часть или **социальный пакет**, включающий:

- нормативную часть: оплата больничного листа, оплата единовременного отпуска, учебного отпуска, др.;
- нормативно обусловленную часть: доплата за вредные и опасные условия труда, бесплатное или льготное питание, молоко, соки, мыло;
- рыночно-имиджевую компоненту: беспроцентные ссуды, долгосрочный кредит, бесплатное питание, оплата путевок работнику и членам семьи, оплата проезда к месту работы, медицинская страховка, дополнительное пенсионное страхование, юридическое и информационное обслуживание, салон красоты, автосервис, клубные карты, др.

Изменение оплаты труда производится в следующих случаях:

- внедрение технически обоснованных норм;
- пересмотр действующих норм;
- переход на многостаночное обслуживание;
- организация совмещения профессий;
- расширение зон обслуживания;
- внедрение новой техники, технологии;
- изменения в обслуживании рабочего места;
- совершенствование планировки и оснащения рабочего места;
- внедрение бригадных форм организации труда;
- внедрение передовых приемов и методов труда;
- изменение разряда (сложности) работы.

Трудовым кодексом определено, что наниматель обязан известить работников о введении новых или изменении действующих условий оплаты труда не позднее чем за один месяц.

При внесении изменений в организацию оплаты труда необходимо учитывать социально-психологические особенности систем стимулирования (таблица 9.3).

Таблица 9.3 - Достоинства и недостатки форм и систем оплаты труда

Форма оплаты труда	Достоинства	Недостатки	Последствия применения
Повременная оплата труда	простота, учет индивидуальных особенностей работника, возможность сравнения (по аналогии).	бюрократичность, отсутствие прямой связи с результатами работы предприятия в целом	обезличенность в коллективе, появление «болота» или воинствующего меньшинства, развитие у ряда работников синдрома «внутреннего увольнения», нарастание раздражения, случаев лести, интриг, «вымогательства» окладов и премий. Психологически «справедливый» размер премии – 30% оклада (тарифа).
Сдельная оплата труда	учет личных результатов, возможность использования нормативов по труду	ограниченность применения, ориентация на количественные результаты, отрицательное воздействие на уровень профессионализма и командный дух в группе	снижение профессионально-квалификационного уровня, затруднение формирования командного духа в группе, регулярные конфликты при распределении работ и начислении заработка. Премия воспринимается как «подачка».
Системы «переменной» заработной платы	гибкость, учет экономических результатов, возможность	субъективизм, сложность восприятия, отсутствие	формирование авторитаризма под маской демократии, возможность

	сравнения (факт/план)	нормативной базы	эмоциональных всплесков и жесткого лоббирования размеров (условий) оплаты, нарастание нестабильности в группе. Премирование эффективно по типу бонусов (подарков)
Системы оплаты за компетенцию	учет индивидуальных возможностей и амбиций	сложность оценки и восприятия, отсутствие нормативной базы	появление «интеллектуального балласта», расслоение в группе, протекционизм, создание конфликтной ситуации. Психологически оправданный уровень различий по оплате – до 20%
Системы оплаты с использованием «социальных пакетов»	простота, высокий социальный эффект, возможность сравнения (по аналогии)	развитие неформальных отношений по типу «дедовщины», при слабости профсоюза – сползание к авторитаризм	Психологически воспринимаемая стоимость «социального пакета» – от 10% реальной заработной платы.

Общие правила стимулирования:

- доступность (я тоже могу заработать не меньше!);
- осязаемость (премия не менее 20% к окладу, оклад больше возможного ущерба от воровства);
- минимальный разрыв между результатами и оплатой по времени (недостаток стимулирования восполняется воровством);
- сочетание стимулов и мер наказания;

- сочетание материальных, социальных, психологических стимулов.

1.10 . ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Прибыль и доход являются основными показателями финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствии с инструкцией по бухгалтерскому учету доходов , утвержденной Министерством финансов Республики Беларусь 30 сентября 2011 года № 102 с дополнениями и изменениями доходы и расходы в зависимости от их характера и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы и расходы по текущей деятельности;
- доходы и расходы по инвестиционной деятельности;
- доходы и расходы по финансовой деятельности.

Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, а также прочие доходы по текущей деятельности.

Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

- себестоимость реализованной продукции
- управленческие расходы,
- расходы на реализацию,
- прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость реализованной продукции включает прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты. К прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прочие прямые затраты. В состав прямых материальных затрат включается стоимость израсходованного сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, стоимость которых может быть прямо включена в себестоимость определенного вида продукции. В состав прямых затрат на оплату труда включаются затраты на оплату труда и другие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, а также суммы обязательных отчислений, установленных законодательством, от указанных выплат. В состав прочих прямых затрат включаются иные затраты, которые могут быть включены в себестоимость

определенного вида продукции. В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции.

В инструкции № 102 приведены следующие определения текущей, инвестиционной и финансовой деятельности:

текущая деятельность – основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности;

инвестиционная деятельность - деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика (далее – инвестиционные активы), финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации;

финансовая деятельность - деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Классификация доходов и расходов по видам деятельности в организациях может отличаться в зависимости от приоритетных направлений их деятельности. например, доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги, полученные организацией, являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, относятся к текущей деятельности, а полученные организацией, не являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, - к инвестиционной деятельности.

Прибыль - это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции. В новых условиях развития экономики прибыль является одним из основных источников накопления и пополнения доходной части государственного и местного бюджетов; основным финансовым источником развития предприятия, его инвестиционной и

инновационной деятельности, а также источником удовлетворения материальных интересов членов трудового коллектива и собственника предприятия.

На величину прибыли (дохода) существенно влияют как объем выпускаемой продукции, так и ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие.

Общая величина прибыли предприятия (валовая прибыль) состоит из:

- прибыль (убыток) от реализации продукции - как разницы между валовой прибылью, управленческими расходами и расходами на реализацию;

- прибыль (убыток) от текущей деятельности включает прибыль (убыток) от реализации продукции и сальдо прочих доходов (расходов) по текущей деятельности, ;

- прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности включает сальдо доходов (расходов) по инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

Чистая прибыль определяется как разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. Полученная чистая прибыль по решению учредителей подлежит распределению. в частности, она направляется на пополнение уставного и резервного капитала организации, на выплату дивидендов учредителям в соответствии с их долями в уставном капитале организации и иные цели.

В отличие от прибыли, которая показывает абсолютный эффект деятельности, существует относительный показатель эффективности работы предприятия - рентабельность. в общем виде он исчисляется как отношение прибыли к затратам и выражается в процентах.

различают следующие виды рентабельности:

- 1) рентабельность производства (рентабельность основных средств) – pn , рассчитывается по формуле:

$$(10.1)$$

где Π - общая (валовая) прибыль за год (или другой период); OC - среднегодовая стоимость основных средств; $НОС$ - среднегодовой остаток нормируемых оборотных средств.

2) рентабельность собственного капитала P_k , который характеризуется размером уставного капитала (акционерного капитала);

$$P_k = \frac{\Pi}{K_c} \cdot 100\% \quad (10.2)$$

где Π - чистая прибыль (с учетом уплаты процентов за кредит), K_c - собственный капитал, величина которого принимается по данным баланса и равна сумме активов за минусом долговых обязательств. Показатель рентабельности собственного капитала интересует всех акционеров, т.к. определяет верхнюю границу дивидендов;

3) рентабельность совокупных активов P_a - характеризует эффективность использования всего наличного имущества предприятия:

$$P_a = \frac{\Pi}{K_a} \cdot 100\% \quad (10.3)$$

где K_a - средняя сумма активов баланса предприятия;

4) рентабельность продукции P_{prod} характеризует эффективность затрат на ее производство и сбыт:

$$P_{prod} = \frac{\Pi_p}{C_p} \cdot 100\% \quad (10.5)$$

где Π_p - прибыль от реализации продукции (работ, услуг); C_p - полная себестоимость реализованной продукции;

5) рентабельность отдельного вида продукции P_v :

$$P_v = \frac{Ц_v - C_v}{C_v} \cdot 100\% \quad (10.6)$$

где $Ц_v$ и C_v - соответственно цена и полная себестоимость единицы определенного вида продукции;

б) рентабельность продаж P_p - показывает долю прибыли, приходящуюся на одну денежную единицу реализации (стоимость реализованной продукции V_p):

$$P_p = \frac{\Pi}{V_p} \cdot 100\% \quad (10.6)$$

Прибыль и рентабельность не характеризуют в полной мере финансовое состояние предприятия и тенденции его изменения. Оно зависит от определенных финансовых пропорций, которые анализируются по данным бухгалтерского баланса.

Финансовая активность предприятия характеризуется следующими показателями: - средним периодом оплаты дебиторской задолженности покупателями продукции предприятия; - средним периодом оплаты кредиторской задолженности предприятия поставщикам; оборачиваемостью товарно-материальных запасов (как отношение объема продаж к величине запасов).

Электронный учебно-методический комплекс

Практический раздел

**Экономические и правовые основы
предпринимательской деятельности**

Практические занятия

Минск 2017

2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

1.1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСОБАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

Контрольные вопросы

1. Сущность и схема предпринимательской деятельности.
2. Характеристика основных форм предпринимательства.
3. Условия функционирования предпринимательской деятельности.

Темы рефератов

1. Формирование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.
2. Повышение общественной значимости частного бизнеса.
3. Создание и развитие кластеров.

1.2 УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Контрольные вопросы

1. Способы активизации инвестиционной деятельности малых и средних предприятий.
2. Факторы, воздействующие на принятие решения об инвестировании.
3. Роль менеджмента в предпринимательской деятельности.

Темы рефератов

1. Основные пути развития инноваций в отечественной экономике.
2. Главные аспекты организационно-технологической подготовки производства к освоению новшеств.
3. Использование неденежных видов финансирования предпринимательской деятельности.

1.3 СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Задача 1.

Белорусское предприятие экспортирует продукцию, которая находится на стадии «зрелости» жизненного цикла и является лидером на этом сегменте рынка, но испытывает все возрастающее ценовое давление со стороны местных производителей такой же продукции.

Показатель	Исходная ситуация	Согласно планируемой стратегии
Цена, долл./шт.	1,8	1,6
Общая емкость рынка, шт./год	250 000	250 000
Доля фирмы на рынке, %	60	70
Себестоимость единицы товара, долл./шт.	1,4	1,4
Удельный вес переменных затрат в себестоимости, %	80	80
Постоянные затраты, долл.	80 000	80 000
Коэффициент эластичности спроса по цене	1,5	1,5

1. Рассчитайте экономические показатели, которые позволяют оценивать реализации этой ценовой стратегии: изменение размера выручки от реализации продукции и размера годовой прибыли предприятия.

2. Одобрит ли руководство предприятия такую стратегию и почему?

3. Какие прогнозы относительно изменения доли рынка можно сделать и от каких факторов зависит это изменение в данных условиях?

Задача 2.

В ходе реализации своей продукции фирма ориентируется на один из сегментов рынка. В прошлый период объем продаж

составил 5 млн. ед. продукции при емкости рынка в этом сегменте 8,5 млн ед. Предполагается, что в текущем году емкость рынка в этом сегменте возрастет на 14%, а доля фирмы – на 5%. Определите объем продаж фирмы в текущем году при указанных выше условиях.

Темы рефератов

1. Формы реализации мероприятий маркетинга в зависимости от стадии жизненного цикла.
2. Мероприятия инновационного маркетинга, необходимые для успешной коммерциализации новшеств.
3. Система авторского права.

1.4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Контрольные вопросы

1. Понятие и признаки предприятия. Соотношение с понятиями «фирма», «компания», «юридическое лицо».
2. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
3. Порядок формирования уставного фонда юридического лица.
4. Организационная структура управления предприятием.
5. Виды партнерских связей.
6. Понятие предпринимательского права. Законодательство о предпринимательской деятельности.
7. Индивидуальное и коллективное предпринимательство.
8. Организационно-правовые формы предприятий.

Темы рефератов

1. Понятие и признаки юридического лица.
2. Характеристика отдельных организационно-правовых форм юридических лиц:
 - 2.1 Хозяйственные общества.
 - 2.2 Хозяйственные товарищества.
 - 2.3 Производственные кооперативы.

- 2.4 Унитарные предприятия.
- 2.5 Крестьянские (фермерские) хозяйства.
3. Выбор организационно-правовой формы предприятия.
4. Понятие и виды партнерских связей.

Задачи

Задача 1.

Петренко, его жена, Сидоров и Буслов оказались уволенными в связи с сокращением численности штатного состава рабочих и служащих. Сначала Петренко и его жена покупали у населения близлежащих сельских населенных пунктов овощи и фрукты и продавали их соседям по дому в г. Пинске. Затем к ним присоединились Сидоров и Буслов, был расширен объем деятельности. Сидоров и Буслов ездят в Турцию, покупают там изделия из кожи и другие товары, а Петренко и его жена реализуют товары в сельских населенных пунктах вокруг Пинска.

Проанализируйте законность деятельности указанной группы граждан. Есть ли в данном случае признаки коммерческой организации?

Задача 2.

Гражданка Ефимова Н.А. организовала для пенсионерок кружок, где она обучала их вязанию спицами, крючком, а также вышиванию крестиком и гладью. Изделия, выполненные членами кружка, Ефимова Н.А. продавала на рынке. Часть выручки она делила между пенсионерками в качестве вознаграждения, часть тратила на приобретение материалов, часть — на уплату сбора за осуществление ремесленной деятельности, остальную выручку она забирала себе.

Нарушала ли гр. Ефимова Н.А. законодательство Республики Беларусь?

Обоснуйте ответ.

Задача 3.

Гражданин Медведев обратился в адвокатское бюро с вопросом о том, какие виды деятельности являются предпринимательской

деятельностью. В частности, гражданин Медведев планирует выбрать 1 из след. видов деят-ти:

- Выполнение гражданином ремонтных работ по заказам своих родственников, знакомых, соседей и других лиц.
- Вклады гражданина в банковских учреждениях и систематическое получение прибыли в виде процентов, которая, однако, по мнению Медведева, однако составляет размер, не превышающей размер инфляции в стране, в связи с чем не может рассматриваться как прибыль.
- Оказание услуг по репетиторству – подготовка школьников по иностранному языку для поступления в учебные учреждения.
- Получение авторских вознаграждений от издательств за публикацию книг и вознаграждений по лицензионным договорам за использование созданного Медведевым изобретения.
- Выращивание щенков породы Чау-чау на продажу.

По мнению представителя адвокатского бюро, все виды деятельности, которыми занимается Медведев, не являются предпринимательской.

Перечислите виды предпринимательской деятельности.

Прав ли представитель адвокатского бюро?

Определите, относится ли к предпринимательской те виды деятельности, которыми будет заниматься гражданин Медведев?

Задача 4.

Производственный кооператив «Восток» внес в уставный фонд при создании общества с ограниченной ответственностью «Надежда» три компьютера, открытое акционерное общество «Промналадка» - право владения и пользования помещениями производственной базы, а остальные участники общества внесли денежные вклады. В уставе ООО «Надежда» предусматривалось право участника общества при выходе из состава общества изъять в натуре внесенное им имущество в качестве вклада.

Спустя три года производственный кооператив «Восток» и ОАО «Промналадка» решили выйти из состава участников ООО «Надежда». При этом каждый из них потребовал выдачи имущества, внесенного ими в качестве вклада в уставный фонд.

ООО «Надежда» отказало им в этом и предложило выплатить стоимость их доли в уставном фонде в денежном выражении.

Каковы имущественные права участников общества с ограниченной ответственностью при выходе из состава общества?

Как формируется уставный фонд?

Как разрешить возникший спор?

Задача 5.

Государственное унитарное предприятие обратилось в экономический суд с иском к акционерному обществу, являющемуся правопреемником производственного объединения, о признании права хозяйственного ведения на имущество, включенное в уставный капитал акционерного общества, ранее переданное государственному унитарному предприятию собственником данного имущества.

Ответчик, возражая против иска, сослался на смысл и содержание Гражданского кодекса, из которого следует, что передать государственное имущество предприятию на праве хозяйственного ведения может только собственник государственного имущества в лице уполномоченных органов. Ни производственное объединение, ни его правопреемник - акционерное общество в силу их статуса не являлись и не могли являться собственниками государственного имущества и, следовательно, не могли наделить истца правом хозяйственного ведения или лишить его этого права.

Вправе ли государственное унитарное предприятие распорядиться имуществом (движимым и недвижимым), переданным ему на праве хозяйственного ведения?

Может ли быть признана недействительной сделка по передаче имущества, находящегося на праве хозяйственного ведения, в уставный капитал акционерного общества?

Может ли акционерное общество обладать имуществом на праве хозяйственного ведения?

Задача 6.

Гражданин Петров А.И. и Сидоров А.К. решили учредить ООО «Спутник». На общем собрании учредителей было принято решение определить размер уставного капитала в размере 50 млн.

бел. рублей и оплатить уставной капитал имуществом, 50% уставного капитала было решено внести до регистрации, остальную часть в течение следующего года. Доли между участниками поделили пополам. Петров А.И. внес в качестве вклада в уставной капитал мебель для офиса, стоимость которой была подтверждена актом независимого оценщика и соответствовала 25 млн. рублей. Сидоров А.К. пообещал внести свою долю в течение года после регистрации фирмы. По истечении года Сидоров А.К. свою долю в общество не внес, пояснив это тем, что на данный момент он не располагает обещанным имуществом. Гражданин Петров А.И. обратился к юристу для разъяснения данной ситуации.

Исходя из условий задачи, какие разъяснения должен дать юрист?

ТЕСТ:

1.Предпринимательская деятельность — это:

- 1)ремесленная деятельность;
- 2)это коммерческая деятельность юридических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли;
- 3)самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте 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.

2.К предпринимательской деятельности относится:

- 1)ремесленная деятельность;
- 2)деятельность по оказанию услуг в сфере агротуризма;
- 3)деятельность индивидуального предпринимателя по перевозке грузов;
- 4)деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг,

5) деятельность физических лиц по использованию банковских счетов в качестве средств платежа или сохранения денежных приобретений.

3. Является предпринимательской деятельностью:

1) деятельность физических лиц, осуществляемая ими самостоятельно, без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам по оказанию услуг по выращиванию сельскохозяйственной продукции, дроблению зерна, выпасу скота;

2) деятельность физических лиц, осуществляемая ими самостоятельно, без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам по репетиторству, чистке и уборке жилых помещений, дневному уходу за детьми;

3) деятельность по розничной продаже алкогольных напитков и табачных изделий;

4) адвокатская деятельность;

5) частная нотариальная деятельность.

4. Какой из перечисленных признаков присущ предпринимательской деятельности?

1) осуществляется исключительно гражданами Республики Беларусь;

2) осуществляется лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей;

3) возможность заключать договоры с гражданами;

4) самостоятельная имущественная ответственность;

5) осуществляется исключительно коммерческими юридическими лицами.

5. Каковы формы предпринимательской деятельности?

1) трудовая деятельность одного гражданина;

2) государственное предпринимательство и частное предпринимательство;

3) смешанное предпринимательство;

4) коллективное предпринимательство;

5) с образованием юридического лица и без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель).

6. Какой государственный орган осуществляет государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей?

- 1) Министерство экономики Республики Беларусь;
- 2) Министерство юстиции Республики Беларусь;
- 3) Министерство финансов Республики Беларусь;
- 4) облисполкомы, Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, Минский, Могилевский горисполкомы;
- 5) Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь.

7. Какой орган принимает решение об ограничении предпринимательской деятельности гражданина (индивидуального предпринимателя, учредителя, участника, собственника имущества, руководителя юридического лица и др.)?

- 1) регистрирующий орган;
- 2) лицензирующий орган;
- 3) Министерство юстиции Республики Беларусь;
- 4) суд;
- 5) прокуратура.

8. В каком из нижеперечисленных случаев коммерческая организация может быть ликвидирована по решению регистрирующего органа?

- 1) при осуществлении деятельности без надлежащего разрешения (лицензии);
- 2) при выявлении фактов, свидетельствующих о том, что ее деятельность была связана с торговлей людьми;
- 3) при нарушении сроков и порядка формирования минимального размера уставного фонда, предусмотренного законодательством;
- 4) при осуществлении деятельности, запрещенной законодательством;
- 5) в случае неосуществления предпринимательской деятельности в течение 12 месяцев подряд и ненаправления коммерческой организацией налоговому органу сообщения о причинах неосуществления такой деятельности.

9. В каком нормативном правовом акте содержится определение предпринимательской деятельности?

- 1) Уголовном кодексе Республики Беларусь;
- 2) Законе Республики Беларусь «О борьбе с коррупцией»;
- 3) Гражданском кодексе Республики Беларусь;
- 4) Кодексе об административных правонарушениях Республики Беларусь;
- 5) Законе Республики Беларусь «О торговле».

10.В чем состоит значение признака предпринимательской деятельности «систематическое получение прибыли»?

- 1) получить прибыль в большом размере;
- 2) получить прибыль свыше 10 млн. рублей;
- 3) получить прибыль выше среднего уровня;
- 4) приносить систематически определенный доход;
- 5) превышение денежной выручки над расходами.

1.5 ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Контрольные вопросы

1. Понятие индивидуального предпринимательства.
2. Процедура государственной регистрации физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей.
3. Процедуры банкротства (экономической несостоятельности) индивидуального предпринимателя.
4. Понятие лицензирования предпринимательской деятельности.
5. Государственная регистрация юридических лиц. Постановка на учет в налоговых органах. Порядок открытия банковского счета.
6. Процедура регистрации товарного знака/знака обслуживания.
7. Правила применения субъектами предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Темы рефератов

1. Правовой статус индивидуального предпринимателя в Республике Беларусь.
2. Правовой статус юридических лиц в Республике Беларусь.

3. Банкротство (экономическая несостоятельность) субъектов хозяйствования.
4. Нововведения в законодательстве о лицензировании Республики Беларусь.
5. Товарный знак/знак обслуживания как средство индивидуализации бизнеса.

Практические задания

1. Поставьте в нужной последовательности очередность удовлетворения требований кредиторов при банкротстве должника:

_ требования об оплате труда лиц, работающих по трудовым договорам, а также требования об оплате деятельности лиц, привлеченных арбитражным управляющим для обеспечения исполнения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве, в том числе о взыскании задолженности по оплате деятельности данных лиц;

_ расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, а также компенсация морального вреда;

_ расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности;

_ требования по коммунальным платежам, эксплуатационным платежам, необходимым для осуществления деятельности должника.

2. Установите соответствие между следующими понятиями, связанными с процедурами банкротства:

Представитель собственника имущества должника — унитарного предприятия меры, принимаемые собственником имущества должника - унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства и восстановления

платежеспособности должника, в том числе на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве;

Представитель комитета кредиторов прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств;

Неплатежеспособность лицо, уполномоченное собственником имущества должника - унитарного предприятия на представление его законных интересов при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве;

Санация лицо, уполномоченное комитетом кредиторов участвовать в процессе по делу о банкротстве должника от имени комитета кредиторов

3. Установите соответствие между следующими понятиями, связанными с процедурами банкротства:

Текущие платежи Представитель работников должника, представитель учредителей (участников) должника, представитель собственника имущества должника - унитарного предприятия, представитель саморегулируемой организации, членом которой является антикризисный управляющий, утвержденный в деле о банкротстве, представитель органа по контролю (надзору), которые вправе выступать по вопросам повестки собрания кредиторов

Участники собрания кредиторов без права голоса Процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему

Судебная санация Денежные обязательства и обязательные платежи, возникшие после даты принятия заявления о признании должника банкротом

4. Поставьте в нужной последовательности этапы заключения мирового соглашения как процедуры банкротства:

решение собрания кредиторов о заключении мирового соглашения;

□ представление должником, внешним управляющим или конкурсным управляющим не ранее чем через пять дней и не позднее чем через десять дней с даты заключения мирового соглашения в экономический суд заявления об утверждении мирового соглашения;

□ погашение должником задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди.

Задачи

Задача 1.

Индивидуальный предприниматель Глебов, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, был признан несостоятельным (банкротом). После завершения процедуры банкротства к предпринимателю были предъявлены требования:

По уплате алиментов в отношении несовершеннолетнего ребенка.

По возмещению вреда здоровью пешехода, причиненного автотранспортным средством, принадлежащим Глебову, управлял которым в момент дорожно-транспортного происшествия водитель, с которым был заключен трудовой договор и который перевозил грузы для предприятия, принадлежащего Глебову

По возмещению вреда причиненного в результате неисправности системы отопления и водоснабжения соседу, проживающему этажом ниже.

Предприниматель Глебов отказался удовлетворить предъявленные требования, за исключением требования по уплате алиментов, ссылаясь на то, что предприниматель, признанный банкротом, освобождается от исполнения оставшихся обязательств и у него отсутствуют денежные средства и имущество для выплаты возмещения.

Кредиторы обратились в суд.

Несет ли предприниматель ответственность по требованиям, не заявленным в ходе процедуры несостоятельности (банкротства)?

Какие требования, предъявленные после признания предпринимателя банкротом, сохраняют свою силу и в какой очередности удовлетворяются?

Какое решение должен принять суд?

Задача 2.

А.И. Иванов, достигший 16 лет, обратился в Брестский облисполком с заявлением о государственной регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя. В заявлении он указал, что в школе занимается в кружке «Юный техник» и что имеет определенные навыки в ремонте компьютеров.

Регистрирующий орган отказал в принятии заявления А.И. Иванова, ссылаясь на то, что для государственной регистрации индивидуального предпринимателя необходимо заявление с указанием конкретного вида деятельности. Кроме того, облисполком указал, что А.И. Иванов не достиг совершеннолетия, а поэтому не может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя.

Укажите, кто может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя и с какого возраста?

Какие документы необходимо представить в регистрирующий орган для государственной регистрации индивидуального предпринимателя?

Является ли обоснованным отказ в принятии заявления А.И. Иванова?

Задача 3.

Казенное предприятие «Мадлен» обратилось в суд с заявлением о признании его банкротом.

Суд вынес определение о возбуждении производства по делу о банкротстве должника.

Укажите действия суда после принятия дела к своему производству.

Кто вправе обратиться в суд с заявлением о возбуждении дела о банкротстве?

Каким образом кредиторы могут узнать о возбуждении дела?

Кто является сторонами в хозяйственном процессе при рассмотрении дела о банкротстве.

Задача 4.

В администрацию Фрунзенского района г. Минска обратилась группа граждан, желающих создать производственный кооператив (артель) по ловле рыбы в оз. Нарочь и на Минском море. Изучив представленные на регистрацию документы, юрист регистрационного вернул документы заявителям, указав на следующие ошибки:

1) Название предприятия — "Национальная Артель рыболовов Республики Беларусь "Гетеборг" — не соответствует законодательству, поскольку Гетеборг — это шведский, а не белорусский город.

2) Учредительный договор подписан председателем и секретарем учредительного собрания артельщиков, а не самими участниками.

3) В уставе не оговорены общий размер уставного фонда и количество членов артели, а указан лишь размер паевого взноса.

Заявители обратились с жалобой к начальнику отдела регистрирующего органа, считая замечания юриста незаконными.

Разрешите жалобу, оценив вышеизложенные замечания.

Какие требования предъявляются при регистрации юридического лица любой организационно-правовой формы?

Задача 5.

Предприниматель Н. без образования юридического лица осуществлял торговлю очковой оптикой через принадлежащую ему торговую точку, другими видами деятельности не занимался. При этом администрация города сделала предупреждение индивидуальному предпринимателю.

Правомерна ли деятельность предпринимателя Н.? В чем суть предупреждения?

Задача 6.

Гражданин Н.О. Савенков, занимающийся индивидуальной предпринимательской деятельностью (зарегистрирован в качестве

						продукци и	
1	10 000	2200	1700	700	4,0	9,0	17
2	11 000	2400	1400	800	4,5	10,0	18
3	12 000	2600	2100	900	5,0	11,0	19
4	13 000	2800	2300	1000	5,5	12,0	20
5	14 000	3000	2500	1100	6,0	13,0	21

Задача 2

В конце прошлой пятилетки в энергосистеме производство электроэнергии составило 15 млрд.кВтч. В 1-м году текущей пятилетки производство электроэнергии составило 16.1 млрд. кВтч, во 2-м – 16,7 млрд. кВтч, в 3-м – 17.2 млрд. кВтч, в 4-м – 16,9 млрд. кВтч, в 5-м – 17.3 млрд. кВтч. Определить показатели темпов роста производства электроэнергии за отчетный период и спрогнозировать его уровень на очередной год.

Темы рефератов

1. Разработка концепции бизнеса.
2. Критические точки производства и реализации.
Основные подходы к прогнозированию трудовых ресурсов

1. 7 ФОРМЫ ПАРТНЕРСКИХ СВЯЗЕЙ. ДОГОВОР В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Контрольные вопросы

1. Схема предпринимательских действий по реализации проекта.
2. Понятие партнерских связей.
3. Понятие сделки. Соотношение понятий «сделка» и «договор».
4. Виды коммерческих сделок.
5. Формы партнерских связей.
6. Понятие штрафных санкций за неисполнение условий договора.
7. Характеристика предпринимательского договора.

Темы рефератов

1. Понятие и структура бизнес-плана.

2. Характеристика коммерческих сделок.
3. Основные направления сотрудничества партнеров в предпринимательской деятельности.
4. Правовые последствия заключенной сделки.
5. Формы гражданско-правовой ответственности при неисполнении условий коммерческой сделки.
6. Договор о предпринимательской деятельности.

Задачи

Задача 1.

В опубликованном в газете рекламном объявлении указывалось, что коммерческая организация продает предприятие по оказанию бытовых услуг. АО «Маяк» направило продавцу письменный запрос и попросило предоставить дополнительную информацию о структуре предприятия, месте его нахождения, цене и, получив исчерпывающий ответ, заявило письменно о своем согласии купить предприятие и перевело деньги на счет продавца.

При передаче предприятия возник спор по поводу имущества и обязательств, включаемых в состав предприятия. АО отказалось от подписания передаточного акта и потребовало возврата денег. продавец это требование отверг, сославшись на то, что договоры расторжению в одностороннем порядке не подлежат.

Можно ли рассматривать такое объявление как оферту? будет ли заключен договор в данном случае?

Разрешите ситуацию, для этого обратитесь к ст.ст. 402, 403, 161 ГК.

Задача 2.

Член производственного кооператива Стрекалов В.П. заключил договор с поповым и.с. о передаче ему своего пая в кооперативе «Прогресс» в сумме 2 млн. руб. попов подал заявление о принятии его в члены кооператива, поскольку ему передан Стрекаловым В.П. принадлежащий ему в кооперативе пай.

Правление кооператива обязало председателя предъявить иск в суд о признании договора о передаче Стрекаловым В.П. пая не члену кооператива недействительным, так как передача пая произведена без согласия кооператива и есть члены кооператива,

желающие купить пай Стрекалова В.П. председатель правления кооператива “Прогресс” предъявил иск о признании договора недействительным по основаниям, указанным в решении правления кооператива.

Мотивируйте решение суда по иску председателя кооператива “Прогресс”.

Задача 3.

Прокурор обратился в экономический суд с иском о признании недействительным договора между производственным кооперативом «Меркурий» и ОАО «Финансовая компания «Стабильность». По договору ОАО «Финансовая компания «Стабильность» купило у ПК «Меркурий» принадлежащие ему помещения цеха и производственные мощности, причем помещение цеха передало кооперативу в аренду, а оборудование - в лизинг. Прокурор указывал на отсутствие в гражданском кодексе Республики Беларусь договора такого рода и на уход от налогообложения. стороны ссылались на свое право заключать любые договоры, не противоречащие законодательству.

В каком порядке заключаются хозяйственные договоры? какой принцип гражданского права применили стороны?

Задача 4.

ЗАО «Пингвин» обратилось в экономический суд с жалобой на неправомерность взыскания с него ООО «Землестрой» пени в размере 0,7% за несвоевременную уплату арендной платы за пользование земельным участком.

Правомерно ли обращение ЗАО в экономический суд?

Задача 5.

В юридической консультации был задан след.вопрос юристу:

обязательно ли заключение договора купли-продажи и в какой форме (устная или письменная) в случае совершения однократной сделки при следующих обстоятельствах:

Продавец выставляет счет, содержащий наименование товара, его количество, ассортимент и стоимость, а покупатель производит оплату счета и впоследствии получает товар со склада продавца?

Зависят ли необходимость составления договора от способа оплаты?

Какие требования необходимо соблюсти юр.лицу при покупке земельного участка, при продаже здания?

Задача 6.

Акционерное общество "Прогресс" передало в аренду сроком на один год индивидуальному предпринимателю Клопову имевшееся у него право эксклюзивно продавать на территории г.Минска товары, производимые одной известной американской компанией. Через некоторое время клопов обнаружил, что такие же товары без надлежащих правовых оснований продает еще одна компания. Он предъявил к ней иск, ссылаясь на заключенный договор аренды. при рассмотрении дела в арбитражном суде было установлено, что акционерное общество "Прогресс" действительно имеет исключительное право продавать соответствующие товары на территории г.Минска, однако не может продавать это право.

Решите дело. Какие объекты могут передаваться в пользование по договору аренды.

Задача 7.

Зарубежная фирма заключила с ООО "Консульт" договор, по которому общество обязано было ежеквартально предоставлять фирме информацию по маркетингу скобяных товаров на рынке г.Гродно. Информация должна была доставляться через интернет. при поступлении средств на счет общества в налоговой инспекции возник вопрос о правовой природе заключенного договора.

Дайте юридическую консультацию налоговой инспекции.

Задача 8.

Цифиркин застраховал принадлежащие ему на праве частной собственности колбасный завод и риск неполучения прибыли от его эксплуатации на сумму 100 000 рублей. В результате поджога неизвестным злоумышленником заводу был причинен ущерб на сумму 80 000 рублей, 30% суммы ущерба составили потери доходов от выпуска и продажи колбас. по мнению независимого оценщика,

отраженного в полисе стоимость завода на момент заключения договора страхования составил 200 000 рублей.

Какой вид договора заключен в данном случае? Рассчитайте сумму страхового возмещения. изменится ли решение, если в полисе будет сказано, что возмещению подлежит любой ущерб в пределах страховой суммы.

Задача 9.

Прокурор предъявил в интересах унитарного предприятия «В» иск об установлении факта ничтожности сделки, заключенной между УП «В» и ООО «М» по поставке товаров.

В обоснование того, что данная сделка является ничтожной, прокурор отметил, что в договоре отсутствует указание на цель приобретения товара, которая в соответствии с указом Президента Республики Беларусь от 7 марта 2000 г. № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» является существенным условием договора.

Какие условия являются существенными при договоре поставки?

Подлежит ли иск удовлетворению? Дайте обоснованный ответ со ссылками на законодательство.

Задача 10.

В экономический суд обратилось ОАО «Л» с иском к комбинату кооперативной промышленности «М» районного потребительского общества о взыскании пени за просрочку платежа. Ответчик не признал иск, сославшись на отсутствие между сторонами соглашения о размере пени.

Суд установил, что договор на поставку хлебопродуктов был подписан с протоколом разногласий в части размера пени за несвоевременное исполнение обязательства. Поставщик не известил покупателя о принятии договора в новой редакции либо об отклонении протокола разногласий и отпускал хлебопродукты со ссылкой на заключенный договор. Покупатель полагает, что данные действия поставщика следует расценивать как акцепт.

Что такое акцепт? Какие требования предъявляются к нему законодательством? Проанализируйте и решите данный спор, обоснуйте свои выводы.

1. 8 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ

Задачи

Задача 1.

Рассчитайте отпускную цену предприятия-изготовителя на свой продукт затратным методом.

Дано: материальные затраты $m=60$ тыс.д.е.;
 амортизация оборудования $a=10$ тыс.д.е.;
 заработная плата $зп=3$ тыс.д.е.;
 прочие расходы $p_{пр}=10$ тыс. д.е.;
 норматив рентабельности для включения прибыли в цену $r=20\%$, НДС=18%;
 отчисления в местный бюджет $o_{вж}=2,5\%$.

Задача 2.

Определите верхний предел цены (равноэффективную цену для потребителя) новой модели электролампочки повышенной долговечности. исходные данные:

Дано:	Базовая модель	Новая модель
сила света i , люмен	100	100
мощность электролампочки W , вт	100	?
коэффициент полезного действия КПД	0,25	0,35
срок службы t , часов	2000	10000
цена электролампочки $ц$, д.е.	10 000	?
стоимость электроэнергии c_3	1000 д.е. за квт*час	

Задача 3.

Определить стоимость высвобождения оборотного капитала, если стоимость реализованной продукции $РП=50$ млрд.д.е., стоимость оборотных средств $ОС=10$ млрд.д.е., длительность оборота сокращается на 12 дней.

Темы рефератов

1. Показатели экономической эффективности использования оборотных средств.

2. Пути снижения затрат на производство продукции.

1.9 ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные классификационные группы работников.
2. Охарактеризуйте модели и формы обучения работников.
3. Перечислите виды норм труда.
4. Раскройте структуру нормы времени.
5. Охарактеризуйте нормативы по труду.
6. Перечислите формы и системы оплаты труда.
7. Охарактеризуйте достоинства и недостатки основных систем оплаты труда.

Задачи

Задача 1

Бригада слесарей из 6 человек изготовила 480 узлов. Определить среднемесячную и среднедневную производительность (выработку) труда одного рабочего, если они работали 20 день.

Задача 2

Используя данные предыдущей задачи, определить уровень выполнения месячного и дневного задания одного рабочего в процентах и индексах, если плановые задания составляют соответственно 78 и 3,9 узла.

Задача 3

Определите соотношение между темпами роста производительности труда и темпами роста заработной платы. Сделайте выводы по расчетам.

Показатели	По плану	Фактически
------------	----------	------------

Объем продукции, руб.	586800	598246
Среднесписочная численность, чел.	120	116
Фонд заработной платы, руб.	46200	44890

Задача 4

Используя приведенные данные, характеризующие движение кадров на предприятии, рассчитать движения рабочей силы на предприятии. Сделать выводы.

№№ п/п	Показатели	Человек
1.	Списочная численность работников на начало года	2196
2.	Принято на работу	42
3.	Уволено с работы	37
	В том числе по причине:	
	перехода на обучение в ВУЗ	5
	призыва на военную службу	6
	ухода на пенсию	4
	окончания срока контракта	7
	увольнения по соглашению сторон	12
	В связи с нарушением трудовой дисциплины	3
4.	Списочная численность работников на конец года	2204

Задача 5

Определить списочную численность работников в среднем за апрель, если предприятие создано 8 апреля с численностью 101 человек. Численность персонала по дням месяца характеризуется следующими данными :

Численность работников по списку	человек
8 апреля	1010
9 апреля	1012
с 12-го по 20-е апреля	1090

с 21 - го по 27-е апреля	1100
с 28-го по 30-е апреля	1114.

Выходные дни в апреле: 10, 11, 17, 18, 24, 25.

Задача 6

Определить списочную численность работников в среднем за май при условии:

Показатель	чел.-дн.
Отработано	120000
Неявки по различным причинам	46000
Целодневные простои	290

Число дней работы предприятия в мае составило 23 дня.

Задача 7

По следующим данным составить баланс рабочего времени по полному календарному фонду за I полугодие текущего года:

Показатель	Значение
Число отработанных человеко-дней	751369
Число человеко-дней целодневных простоев	4489
Неявки по болезни, человеко-дней	42676
Трудовые отпуска, человеко-дней	182072
Отпуска в связи с обучением	3295
Дополнительные поощрительные отпуска	29184
Отпуск без сохранения заработной платы по договоренности между работником и нанимателем, человеко-дней	9700
Неявки, разрешенные законом, человеко-дней	2090
Прогоулы, человеко-дней	72
Человеко-дни праздничные и выходные	658282
Число отработанных человеко-часов	6515439

Задача 8

Рассчитать заработную плату работнику за месяц, если ему установлен оклад 553 рубля. Рабочих дней в месяце 22. Работнику, в соответствии с положением о премировании, за высокие достижения в труде за месяц начислена премия 20% от оклада.

Задача 9

Рассчитать заработную плату работнику, если ему установлен оклад 475 рублей в месяц. Работник отработал 17 рабочих дней из 23(6 дней был в отпуске за свой счет). Начислена премия за фактически отработанное время 15% от оклада.

Задача 10

Работнику установлена сдельная оплата труда. В текущем месяце работник изготовил 65 деталей, в том числе 5 деталей сверх нормы. Сдельная расценка за изготовление составляет 7,5 руб. Оплата за перевыполнение норм выработки производится с коэффициентом 1,2. Начислена премия 10% от сдельного заработка.

Задача 11

За сентябрь на заводе имеются следующие сведения: отработано рабочими 9860 человеко-дней; целодневные простои – 40 человеко-дней; всего человеко-дней неявок – 5100; в том числе праздничных и выходных 4000; трудовые отпуска - 600. Число рабочих дней на заводе в сентябре 22.

Определите: 1) фонды рабочего времени: а) календарный; б) табельный; в) максимально-возможный; 2) списочную численность рабочих в среднем за период; 3) среднюю явочную; в) среднее число фактически работающих.

1.10 . ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Контрольные вопросы

1. Основные виды доходов и расходов организации.
2. Структура общей (валовой) прибыли.
3. Методика расчета основных показателей эффективности производства.

Задачи

Задача 1

Показатели	Значение
1. Реализовано продукции, тыс. руб.	1120,0
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	892,0
3. Прибыль от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	164,8
4. Прибыль от финансовой деятельности, тыс.руб:	
а) уплачено штрафов и пени	19,6
б) взыскано штрафов с других предприятий	26,8
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2906,0
6. Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. руб.	305,0
7. Налог на прибыль, %	18
8. Плата за банковский кредит, тыс. руб.	2,8

Рассчитать рентабельность продукции.

Задача 2

Выручка от реализации продукции — 1500 тыс. руб.; себестоимость реализованной продукции — 993 тыс. руб.; доходы от инвестиционной деятельности— 50 тыс. руб., расходы от инвестиционной деятельности— 74 тыс. руб.; доходы от финансовой деятельности — 10 тыс. руб. Определите прибыль и уровень рентабельности реализованной продукции.

Задача 3

Определить , уровень и динамику прибыли от реализации продукции, если в отчетном году выручка от реализации продукции, с учетом косвенных налогов составила 1102 тыс.руб, а за аналогичный период прошлого года – 901 тыс.руб. Себестоимость реализованной продукции соответственно составила 891 тыс.руб. и 701 тыс.руб. Управленческие расходы по периодам

составили 200 тыс.руб и 175 тыс.руб. Расходы на реализацию – 261 тыс.руб. и 192 тыс.руб. соответственно.

Задача 4

Определить динамику прибыли от реализации продукции по следующим данным:

Показатель	За отчетный период, тыс.руб.	За аналогичный период прошлого года, тыс.руб
1.Выручка от реализации продукции	4800	4400
2.Налоги и сборы, включаемые в выручку от реализации продукции	определить	определить
3. Выручка от реализации продукции(за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку от реализации продукции)	определить	определить
4. Себестоимость реализованной продукции	3520	3378
5.Валовая прибыль	определить	определить
6.Управленческие расходы	120	130
7. Расходы на реализацию	65	73
8.Прибыль(убыток) от реализации	определить	определить

Задача 5

За отчетный период организация получила прибыль от реализации продукции 860 тыс. руб., прибыль от реализации основных средств – 124 тыс.руб., убыток от реализации производственных запасов – 380 руб. Организация начислила и оплатила налог на прибыль по действующей ставке. Чистая прибыль по решению акционеров распределяется следующим образом: 20% - на пополнение уставного капитала организации,

остальная сумма делится между учредителями и направляется на выплату дивидендов (1-й учредитель – 30%; 2-й учредитель – 35%; 3-й учредитель – 15%; 4-й учредитель – 20%).

Электронный учебно-методический комплекс

Раздел контроля знаний

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ВЫНОСИМЫХ НА ЗАЧЕТ

МИНСК 2017

3. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ВЫНОСИМЫХ НА ЗАЧЕТ

1. Понятие предпринимателя и предпринимательской деятельности.
2. Экономическая и правовая сущность предпринимательской деятельности.
3. Функции предпринимательской деятельности.
4. Субъектно-объектные отношения в предпринимательской деятельности.
5. Собственность (понятие, формы).
6. Государство в системе бизнеса.
7. Финансово - кредитные методы государственной поддержки предпринимательства.
8. Формы осуществления предпринимательской деятельности.
9. Виды предпринимательской деятельности. Производственное, коммерческое, финансовое предпринимательство.
10. Понятие физического и юридического лица.
11. Виды коммерческих организаций.
12. Выбор сферы деятельности. Разработка стратегии и тактики. Разработка технико-экономического обоснования (ТЭО).
13. Общая характеристика делового общения.
14. Организация презентаций и переговоров. Этические принципы и нормы ведения дел.
15. Методика установления контактов.
16. Перспективы развития малого бизнеса в Республике Беларусь.
17. Механизмы и инструменты управления предприятием.
18. Мотивация и оплата труда.
19. Структура, системы, органы и порядок управления на предприятии.
20. Основные виды организационных структур предприятия. Планирование кадров.
21. Состав издержек производства и обращения.
22. Предпринимательские риски.
23. Риск-менеджмент.
24. Основные понятия маркетинга.
25. Служба маркетинга. Управление маркетингом. Роль и функции маркетинга в экономике фирмы.
26. Маркетинговые исследования.

27. Товары и рынок. Сегментирование рынка.
28. Качество продукции. Сущность и назначение повышения качества продукции.
29. Система показателей качества.
30. Конкурентоспособность, ее сущность и методы определения.
31. Факторы, влияющие на качество продукции.
32. Бизнес-план. Основные разделы бизнес плана.
33. Понятие предпринимательской среды.
34. Экономико-правовая среда. Деловые отношения в предпринимательстве и деловая среда.
35. Система правовых норм и правил, регулирующих деловые отношения.
36. Формы и методы конкуренции. Антимонопольное регулирование
37. Понятие и виды коммерческих сделок.
38. Технология заключения коммерческих сделок.
39. Основные этапы создания коммерческой организации: подготовительный, организационный, основной.
40. Виды реорганизации: разделение, выделение, преобразование, присоединение.
41. Ликвидация предприятия: добровольная ликвидация, ликвидация по решению судебных органов.
42. Банкротство. Санация предприятия, внешнее управление.

Электронный учебно-методический комплекс

Вспомогательный раздел

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

МИНСК 2017

4. УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
Белорусский национальный технический университет

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе,
социальным вопросам и спорту
Белорусского национального
технического университета

_____ О.К. Гусев

Регистрационный № УД-

_____ /уч.

**Экономические и правовые основы предпринимательской
деятельности**

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности**

**1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по
направлениям)»**

2015 г.

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта
ОСВО 1-27 01 01-2013

СОСТАВИТЕЛЬ:

Е.В.Кравчук, старший преподаватель кафедры «Экономика и организация энергетики» Белорусского национального технического университета.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Е.С. Русак, заведующий кафедрой экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат экономических наук, доцент

Л.И. Дроздович, доцент кафедры «Экономика и право» Учреждения образования «Белорусский национальный технический университет», кандидат экономических наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой «Экономика и организация энергетики» Белорусского национального технического университета
(протокол № ____ от _____ 201__ г.)

Заведующий кафедрой
Т.Ф. Манцерова

Методической комиссией энергетического факультета
Белорусского национального технического университета (протокол
№ ____ от _____ 201__ г.)

Председатель методической _____
комиссии

Научно-методическим советом Белорусского национального
технического университета (протокол № ____ секции №1 от
_____ 201__ г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» разработана для специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства».

Целью изучения учебной дисциплины является формирование у студентов экономических и правовых знаний в области предпринимательской деятельности.

Основными задачами преподавания учебной дисциплины являются: изучение процедуры организации предпринимательской деятельности на рынке, овладение практическими навыками формирования коммерческой службы, методами и способами принятия решений в конкретных хозяйственных ситуациях, изучение финансово-хозяйственной деятельности предприятия и путей повышения ее эффективности.

Учебная дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин как: «Микроэкономика», «Макроэкономика». Знания и умения, полученные студентами при изучении данной дисциплины, необходимы для освоения последующих специальных дисциплин и дисциплин специализаций, связанных с экономикой, как: «Экономика производства», «Маркетинг», «Менеджмент».

В результате изучения учебной дисциплины «Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности» студент должен:

знать:

- экономическую сущность предпринимательства;
- особенности организации работы в предпринимательской среде;
- основные типы и организационно-правовые формы предпринимательской деятельности;
- категории, показатели, отражающие состояние и тенденции развития предпринимательства;
- особенности разработки стратегии и тактики поведения субъектов предпринимательства в условиях риска;

- особенности проведения комплексных экономических расчетов в рамках бизнес-планирования;
- направления и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- правовые и нормативные акты Республики Беларусь в области регулирования предпринимательской деятельности.

уметь:

- составлять бизнес - план создания нового дела (расширения действующего предприятия);
- проводить маркетинговые исследования по продвижению на рынок товаров и услуг
- вести деловые переговоры при организации деятельности предприятия;
- проводить общий анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- определять пути повышения эффективности деятельности;
- оценивать риски связанные с предпринимательской деятельностью.

владеть:

- экономическими и правовыми основами предпринимательской деятельности;
- основными методами организации коммерческой деятельности;
- навыками проведения комплексных экономических расчетов по проектам осуществления предпринимательской деятельности.

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечить формирование следующих компетенций:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

АК-4. Уметь работать самостоятельно.

СЛК-6. Уметь работать в коллективе.

СЛК-7. Самостоятельно приобретать и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в новых областях знаний, непосредственно не связанных со сферой деятельности.

ПК-1. Определять цели развития организации (субъекта хозяйствования) и разрабатывать мероприятия по их достижению.

ПК-7. Проводить исследование рынка и разрабатывать рыночные стратегии.

Согласно учебным планам на изучение учебной дисциплины отведено:

- для очной формы получения высшего образования всего 130 ч., из них аудиторных - 72 часов;

- для заочной формы получения высшего образования всего 130 ч., из них аудиторных - 12 часов.

Распределение аудиторных часов по курсам, семестрам и видам занятий приведено ниже.

Таблица 1.

Очная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
3	5	54	-	18	зачет

Таблица 2.

Заочная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
3	6	8	-	4	зачет

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Предпринимательство как особая форма экономической активности.

Понятие предпринимательской деятельности. Цели, задачи и содержание предпринимательской деятельности. Возникновение предпринимательства. Исторические этапы его развития.

Предпринимательство в структуре общественных взаимосвязей. Две основные формы предпринимательства. Принципы предпринимательской деятельности. Виды и формы организации бизнеса. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Понятие об основах предпринимательского права. Перспективы развития малого бизнеса в РБ.

Тема 2. Условия осуществления предпринимательской деятельности

Внутренняя и внешняя среда функционирования фирмы. Предпринимательская идея: ее существенные особенности и выбор. Концепция технологии накопления, отбора и сравнительного анализа идей. Экспертная оценка идей. Критерии выбора идей. Технология производства, соответствующая предпринимательской идее. Внедрение инновации в процесс производства. Средства производства как форма использования избранной технологии. Предпринимательский капитал. Способы его формирования. Формирование первоначального предпринимательского капитала. Источники формирования предпринимательского капитала: заем, кредит, банковский кредит, ссуда. Инвестирование и его источники. Факторы, воздействующие на принятие решения об инвестировании. Предпринимательский тип мышления и поведения. Четыре фактора предпринимательской активности: идея, технология, средства производства и капитал. Роль предпринимателя в процессе предпринимательской активности. Понятие о предпринимательском успехе. Роль менеджмента в деятельности фирмы.

Тема 3. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

Предприниматель: его личные качества. Партнеры как субъекты предпринимательской деятельности. Потребители и наемные работники как субъекты предпринимательства. Государственное предпринимательство. Понятие товара, потребительная стоимость товара. Общее понятие о предпринимательской идее и жизненном цикле товара. Основные направления в инновационной деятельности предпринимателя.

Инновация идей. Информационные источники предпринимательской деятельности. Жизненный цикл товара: выход товара на рынок, рост, зрелость, старение. Разработка новых товаров с учетом их жизненного цикла.

Маркетинг в предпринимательской деятельности. Схема взаимодействия производителя и потребителя в условиях "рынка продавца". Схема взаимодействия производителя и потребителя в условиях "рынка потребителя". Концепция маркетинга. Маркетинговые исследования в предпринимательской деятельности. Управление качеством. Задачи при разработке системы управления качеством. Товарный знак и знаки обслуживания.

Тема 4. Организационно-правовые формы предпринимательства

Предприятие, фирма, компания. Понятие, признаки предприятия, его название, выбор организационно-правовой формы. Факторы, воздействующие на принятие решения о выборе организационно-правовой формы предприятия. Необходимый уровень и объем прав и обязательств. Круг партнерских связей. Существующее в стране законодательство. Формирование уставного фонда. Организационная структура управления предприятием. Предпринимательское право — законодательная основа функционирования предпринимательства. Индивидуальное и коллективное предпринимательство. Организационно-правовые формы предприятий.

Тема 5. Организация и регистрация нового предприятия

Индивидуальное предпринимательство. Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей. Банкротство (несостоятельность) индивидуального предпринимателя.

Создание собственного дела в форме юридического лица. Общие условия и принципы создания собственного дела. Государственная регистрация юридических лиц. Постановка юридического лица на налоговый учет. Открытие счетов в кредитных организациях. Лицензирование отдельных видов

деятельности. Разработка и регистрация товарного знака. Применение субъектами предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Тема 6. Планирование в предпринимательской деятельности

Факторы развития предприятия. Основные принципы планирования. Методы и этапы планирования. Классификация планов. Назначение и структура бизнес-плана. Типы бизнес-планов. Форма и содержание бизнес-плана. Характеристика разделов бизнес-плана. Этапы и сроки выполнения бизнес-проекта. Типовой внутрифирменный бизнес план малого предприятия.

Тема 7. Формы партнерских связей. Договор в предпринимательской деятельности

Схема предпринимательских действий по реализации проекта. Партнерские связи и их характеристика. Понятие о сделке. Виды сделок и порядок их оформления. Формы партнерских связей в осуществлении сделки. Основные направления сотрудничества партнеров. Формирование партнерских связей по четырем основным сферам предпринимательской деятельности: а) сотрудничество в сфере производства; б) сотрудничество в сфере товарообмена; в) торговля; г) сотрудничество в сфере финансовых отношений. Правовые последствия заключенной сделки. Штрафные санкции.

Общие понятия о предпринимательском договоре. Договор о предпринимательской деятельности, его цели, задачи и содержание. Классификация договоров. Формы ведения договоров. Формулирование предпринимателем условий договора.

Тема 8. Структура производственных средств фирмы. Издержки производства и реализации

Состав имущества предприятия. Состав и структура основных средств. Материальные и нематериальные активы. Формы воспроизводства и совершенствования. Показатели использования основных средств промышленных предприятий. Методы оценки основных средств. Износ и амортизация основных средств.

Понятие и сущность оборотного капитала (оборотных средств). Состав и структура оборотного капитала. Источники формирования. Определение потребности в оборотных средствах. Собственные и заемные оборотные средства. Нормирование оборотных средств. Анализ эффективности использования оборотных средств (основные показатели). Пути эффективности использования оборотных средств.

Понятие и состав издержек производства и обращения. Структура и классификация затрат. Себестоимость продукции. Структура себестоимости. Ценовая политика предприятия. Методы и стратегии ценообразования.

Тема 9. Персонал предприятия. Труд и заработная плата

Основные задачи управления персоналом предприятия. Трудовые ресурсы: сущность и состав. Структура трудовых ресурсов. Процесс формирования кадров предприятия. Планирование численности персонала. Методы организации подготовки кадров. Оценка результатов деятельности персонала. Основы нормирования труда. Основы организации и оплаты труда. Производительность труда и заработная плата. Виды и формы заработной платы.

Тема 10. Финансовые результаты деятельности предпринимательской организации

Доход предприятия, его сущность и значение. Прибыль, ее экономическое содержание, виды и методы определения. Распределение и использование прибыли. Рентабельность и факторы, влияющие на повышение ее уровня. Виды рентабельности. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста. Факторы, показатели и конечные результаты экстенсивности и интенсивности использования ресурсов. Понятие инноваций. Понятие и сущность банкротства. Основные процедуры банкротства. Анализ результатов деятельности предприятий в условиях рыночной экономики

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
очная форма получения высшего образования

		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	5 семестр							
1.	Предпринимательство как особая форма экономической активности	4	1					
2.	Условия осуществления предпринимательской деятельности	4	1					
3.	Субъекты и объекты предпринимательской деятельности	4	2					
4.	Организационно-правовые формы предпринимательства	6	2					
5.	Организация и регистрация нового предприятия	6	2					
6.	Планирование в предпринимательской деятельности	6	2					
7.	Формы партнерских связей. Договор в предпринимательской деятельности	6	2					
8.	Структура производственных средств фирмы. Издержки производства и реализации	6	2					
9.	Персонал предприятия. Труд и заработная плата	6	2					
10.	Финансовые результаты деятельности предпринимательской организации	6	2					
	Итого за семестр	54	18					зачет
	Всего аудиторных часов			72				

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
заочная форма получения высшего образования

		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
	6 семестр								
1.	Предпринимательство как особая форма экономической активности	0,5							
2.	Условия осуществления предпринимательской деятельности	0,5	0,5						
3.	Субъекты и объекты предпринимательской деятельности	0,5							
4.	Организационно-правовые формы предпринимательства	0,5	0,5						
5.	Организация и регистрация нового предприятия	1	0,5						
6.	Планирование в предпринимательской деятельности	1	0,5						
7.	Формы партнерских связей. Договор в предпринимательской деятельности	1	0,5						
8.	Структура производственных средств фирмы. Издержки производства и реализации	1	0,5						
9.	Персонал предприятия. Труд и заработная плата	1	0,5						
10.	Финансовые результаты деятельности предпринимательской организации	1	0,5						
	Итого за семестр	8	4					зачет	
	Всего аудиторных часов	12							

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Средства диагностики результатов учебной деятельности

Оценка уровня знаний студента производится по десятибалльной шкале в соответствии с критериями, утвержденными Министерством образования Республики Беларусь.

Для оценки достижений студента рекомендуется использовать следующий диагностический инструментарий:

- устный и письменный опрос во время практических занятий;
- проведение текущих контрольных работ (заданий) по отдельным темам;
- защита выполненных на практических занятиях индивидуальных заданий;
- защита выполненных в рамках самостоятельной работы индивидуальных заданий;
- собеседование при проведении индивидуальных и групповых консультаций;
- выступление студента на конференции по подготовленному реферату;
- сдача зачета по дисциплине.

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;
- подготовка рефератов по индивидуальным темам, в том числе с использованием патентных материалов.

ЛИТЕРАТУРА

Нормативные правовые акты

1. Об инвестициях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
2. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь в ред. от 04 января 2014 г., № 415-3 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
3. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 18 октября 1994 г., № 3321 – Xll // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
4. О защите прав потребителей: Закон Республики Беларусь от 9 января 2002 г. 3 90-3 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
5. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-3 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
6. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г., № 94-3 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
7. О рынке ценных бумаг: Закон Республики Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-3 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
8. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь от 10 января 2006 г. // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.
9. О ценообразовании : Закон Республики Беларусь от 10 мая 1999 г., № 255-3 // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

10. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования: Положение, утвержденное Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

11. О лицензировании отдельных видов деятельности: Декрет Президента Республики Беларусь от 1 сентября 2010, № 450 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

12. Об утверждении Положения о порядке создания индивидуальным предпринимателем частного унитарного предприятия и его деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 28 июня 2007, № 302 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

13. Об утверждении Порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 29 июня 2000 г, № 359 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

14. О некоторых вопросах правового регулирования экономической несостоятельности (банкротства): Указ Президента Республики Беларусь от 5 февраля 2013 г., № 63// Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

15. О страховой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г., № 530 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

16. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности: Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г., № 4 // Консультант Плюс. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр. – Минск, 2015.

Основная литература

1. Авдеев, В.В. Правовое регулирование хозяйственной деятельности: учебник // В.В. Авдеев, А.В. Ананько, Н.Л. Бондвренко. – Минск: Книжный Дом, 2004 г. – 832 с.
2. Вабищевич, С.С. Правовое регулирование хозяйственной деятельности: учеб. пособие / С.С. Вабищевич, И.А. Маньковский. – Минск: Выш.шк., 2014. - 624 с.
3. Основы предпринимательской деятельности : пособие / М.Г. Швец. – Минск : БГАТУ, 2010. – 272 с.
4. Попондопуло, В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учеб. / В.Ф. Попондопуло. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2011. -800 с.
5. Реуцкая, Е.А. Хозяйственное право: курс интенсивной подготовки / Е.А. Реуцкая. – Минск: Тетралит, 2014. – 416 с.
6. Сидорчук, В.К. Хозяйственное право: учеб. пособие / В.К. Сидорчук – Минск: РИПО, 2015. – 316 с.

Дополнительная литература

1. Вабищевич, С.С. Предпринимательское (хозяйственное) право // С.С. Вабищевич. – Минск, 2003. – 148 с.
2. Вабищевич, С.С. Хозяйственное право: правовое регулирование хозяйственной деятельности) // С.С. Вабищевич, И.А. Маньковский. – 2-е изд., переаб. и доп. – Минск: Молодежное, 2007. – 366 с.
3. Горбунов, А. Дочерние компании, филиалы, холдинги // А. Горбунов. – М.: Юристъ. – 2006. – 417 с.
4. Гуцин, В.З. Гражданско-правовая ответственность / В.З. Гуцин // Современное право. – 2014. - № 1. – С. 52-57.
5. Трамбачева, Т.Д. Договор в хозяйственном праве: курс лекций / Т.Д. Трамбачева, С.П. Чечкова. – Могилев: МГУ им. А.А. Кулешова, 2013. – 84 с.