



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого»

Кафедра «Маркетинг и отраслевая экономика»

# **ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**ПОСОБИЕ**

**для студентов специальности**

**1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»  
дневной и заочной форм обучения**

Гомель 2022

УДК 519.862.6(075.8)  
ББК 65.631я73  
О-75

*Рекомендовано научно-методическим советом  
гуманитарно-экономического факультета ГГТУ им. П. О. Сухого  
(протокол № 10 от 22.06.2021 г.)*

Составитель *О. В. Шваякова*

Рецензент: декан гуманитарно-экономического факультета ГГТУ им. П. О. Сухого  
канд. экон. наук, доц. *Н. В. Сычёва*

**О-75** **Основы** бизнеса и предпринимательства : пособие для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» днев. и заоч. форм обучения / сост. О. В. Шваякова. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2022. – 100 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Содержит теоретический материал по дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательства» и вопросы к экзамену.

Для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» дневной и заочной форм обучения.

**УДК 519.862.6(075.8)**  
**ББК 65.631я73**

© Учреждение образования «Гомельский  
государственный технический университет  
имени П. О. Сухого», 2022

## Содержание

Введение.....	4
Тема 1 Современный бизнес: основные понятия, принципы и концепции .....	5
Тема 2 Содержание предпринимательской деятельности.....	9
Тема 3 Типология предпринимательства .....	14
Тема 4 Предпринимательская среда.....	19
Тема 5 Конкуренция и ограничение монополистической деятельности .....	22
Тема 6 Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.....	33
Тема 7 Организация и ликвидации субъектов предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.....	41
Тема 8 Малое предпринимательство на современном этапе.....	51
Тема 9 Договорный режим в предпринимательской деятельности.....	54
Тема 10 Реализация товаров и торговый оборот производственных активов предприятия.....	61
Тема 11 Рынок ценных бумаг .....	70
Тема 12 Государственная поддержка предпринимательства в Республике Беларусь.....	78
Тема 13 Предпринимательский риск .....	82
Тема 14 Культура предпринимательства.....	88
Тема 15 Предпринимательская тайна .....	92
Вопросы к экзамену .....	97
Список использованных источников .....	99

## *Введение*

Устойчивое развитие национальной экономики невозможно без развития предпринимательства. В экономике рыночного типа предпринимательство играет важную роль, его состояние является показателем успешности экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды.

Изучения дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательства» позволяет приобрести знания в области основных экономико-правовых институтов бизнеса, механизмов организации и ликвидации субъектов предпринимательской деятельности, объектов и элементарных инструментов современной предпринимательской деятельности, деловой среды современного бизнеса и т.д., а, соответственно, может способствовать росту предпринимательской активности в Республике Беларусь.

Данное учебно-методическое пособие рекомендуется студентам специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» при изучении ими учебной дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательства». В учебно-методическом пособии приводится лекционный материал по основным темам курса, а также вопросы к экзамену.

## **Тема 1 Современный бизнес: основные понятия, принципы и концепции**

1. Характеристика современного бизнеса.
2. Принципы и концепции бизнеса.
3. Деловые интересы в бизнесе.

*Литература:* [6],[7],[13].

### **1. Характеристика современного бизнеса**

Бизнес (от староангл. – активный, занятый работой, деловой) играет определяющую роль в современной экономике.

Бизнес представляет собой совокупность материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов в целях производства товаров (услуг), предназначенных для продажи другим экономическим агентам – предприятиям (организациям).

Основной целью бизнеса является максимизация прибыли, т.е. получение экономического эффекта.

Система бизнеса характеризуется тремя основными компонентами:

- 1) производством продукции;
- 2) торговлей;
- 3) коммерческим посредничеством.

Предметом исследования бизнеса является изучение всей совокупности хозяйствующих субъектов в экономике (макроаспект), так и отдельных субъектов предпринимательской деятельности (микроаспект).

Бизнес как система обладает собственными внутренними импульсами развития: конкуренцией, системой обеспечения и воспроизведения хозяйственных связей, инфраструктурой, системой менеджмента, системой изучения контрагентов, системой оценки деятельности.

Система бизнеса обладает следующими необходимыми системными свойствами (интегративными качествами):

– социально-экономический суверенитет. Суверенитет позволяет идти на самостоятельный поиск предмета сделок, рисковать, проявлять инициативу, нести юридическую и экономическую ответственность. Суверенитет не предполагает полную независимость. Он означает самостоятельность предприятия в рамках установленных законами;

– консенсус интересов субъектов деловых отношений. Консенсус означает взаимное обязательство соблюдать суверенитет участников бизнеса.

Бизнес – это саморегулирующаяся система. Существует три вида регуляторов бизнес-деятельности:

– законодательный (разграничение теневого и законного бизнеса, защита, налоги, таможня);

- нормативно-ориентирующие регуляторы (принятые в стране экономические стимуляторы, рычаги поддержки бизнеса, макроэкономические инструменты);
- регуляторы свободного предпринимательства (свободное ценообразование, производство, действие закона спроса и предложения).

## **2. Принципы и концепции бизнеса**

К основным принципам бизнеса относят:

1. Принцип ограниченности. Деловая деятельность субъектов бизнеса осуществляется в условиях ограниченности материальных благ, возможностей, способностей. Ограниченность возможностей и способностей каждого из субъектов бизнеса закрепляют за этим субъектом определенное деловое предназначение.

2. Принцип обмена. Ограниченность материальных благ делает их недоступными для многих членов общества. Обмен результатами деятельности позволяет трудовым ресурсам удовлетворять потребности в тех благах, к которым доступ затруднен.

3. Принцип состязательности. Ограниченность материальных благ обуславливает необходимость состязательности между субъектами бизнеса. Каждый участник деловых отношений оказывается в состоянии состязательности по поводу товаров и рынков.

4. Принцип общности. Стремясь преодолеть ограниченность благ, обмениваясь результатами деятельности, субъекты бизнеса развивают общественный характер деловой деятельности.

5. Принцип развития. Вступая в деловые отношения, субъекты бизнеса стремятся реализовать свои эгоистические и общественные деловые интересы.

6. Принцип свободы. Свобода выбора является и предпосылкой, и следствием способности субъектов бизнеса заключать сделки, вступать в деловые отношения между собой.

7. Принцип риска. Неопределенность условий протекания деловых отношений обуславливает риск каждого из субъектов бизнеса, на который он вынужден идти, осуществляя свободный выбор. Данный риск воплощается в возможности несения убытков, в том числе из-за безответственных партнеров, действия макроэкономических, политических и природных факторов, вхождения в состояние банкротства.

8. Принцип рациональности. Поскольку деловые отношения всегда связаны с риском, в основу рискованных действий необходимо заложить рациональность выбора. Каждое решение в условиях неопределенности должно быть максимально взвешенным, продуманным, обоснованным – рациональным.

9. Принцип анализа. По мере развития деловых отношений рационализм формирует у субъектов бизнеса потребность в осуществлении системного анализа всей совокупности деловых связей, постоянного стра-

тегического и оперативного наблюдения и контроля ситуации, оценки собственной деятельности и деятельности других субъектов деловых отношений.

10. Принцип стоимости. Все блага, за доступ к которым конкурируют между собой субъекты бизнеса, имеют стоимость. Стоимость является денежной оценкой благ и, следовательно, параметром оценки рациональности выбора.

11. Принцип самоорганизации. Системная самоорганизация бизнеса и менеджмент на микро- и макроэкономическом уровнях являются обязательными условиями устойчивого развития деловых отношений как основы развития всего человеческого общества и придают устойчивость движению всей системы бизнеса и т.д.

Выделяют следующие концепции бизнеса:

- Критическая концепция бизнеса исходит из категоричной позиции, что любой «бизнес» имеет одинаковую направленность на обогащение одних людей за счет других.

- Позитивная концепция бизнеса – полная противоположность критической концепции бизнеса. Ее суть состоит в том, что бизнес понимают и оценивают как общественно полезную деятельность, которая осуществляется в порядке личной инициативы с целью производства товаров и услуг для людей. Согласно позитивной концепции бизнес трактуется как деятельность людей по обслуживанию друг друга, а также как их совместная деятельность, нацеленная на благо общества.

- Прагматической концепции заключается в том, что бизнес рассматривается как явление, неизбежное в контексте развития общества.

### ***3. Деловые интересы в бизнесе***

Под интересами субъектов бизнеса (или деловыми интересами) понимаются осознанные потребности в материальных и нематериальных благах, а также в обеспечении гарантий сохранения и воспроизведения доступа к ним. Деловые интересы определяют цели, которые ставит перед собой каждый из субъектов бизнеса, и содержание деловой деятельности данных субъектов бизнеса по достижению поставленных целей. Отстаивая деловые интересы, субъекты бизнеса мобилизуют и развивают свои профессиональные и личностные качества.

Деловые интересы в бизнесе можно разделить на эгоистические и общественные.

Эгоистические интересы - осознанная потребность в обеспечении относительно лучших условий доступа как к материальным и нематериальным благам и относительно лучшего положения в процессе осуществления сделок.

Реализация эгоистических интересов всегда связана с извлечением выгоды

Эгоистические интересы преследуют три основные эгоистические цели деловой деятельности, а именно:

- 1) сохранение, упрочение и преумножение своей собственности;
- 2) возмещение понесенных затрат и получение максимальных доходов;
- 3) сохранение и укрепление своей личной конкурентоспособности как участника сделок по сравнению с другими участниками сделок.

Под общественными деловыми интересами (или общественными интересами субъектов бизнеса) понимаются осознанные потребности субъектов бизнеса в деятельности на благо общества.

Данные интересы не привносятся субъектам бизнеса извне, они формируются в процессе самой деловой деятельности и выступают, как осознанные потребности считаться с закономерностями развития человеческого общества как единого целого, в том числе жестко подчиняться формируемым в обществе правилам, нормам, традициям развития деловых отношений.

Можно выделить две группы общественных интересов субъектов бизнеса.

1. Креативные интересы, т.е. стремясь к повышению собственной конкурентоспособности, субъекты бизнеса оказываются заинтересованными в развитии творческой (креативной) составляющей своей деятельности по производству продукции, оказанию услуг, выполнению работ на благо другим членам общества, а значит, на благо обществу в целом.

2. Интересы организации гарантированного долговременного функционирования и обеспечения безопасности собственного бизнеса.



## ***Тема 2 Содержание предпринимательской деятельности***

1. Сущность предпринимательства.
2. Предпринимательство как явление и процесс, его функции и принципы.
3. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.

*Литература:*[1],[6],[7],[10].

### ***1. Сущность предпринимательства***

В наибольшей степени предпринимательство характеризуется такими признаками как самостоятельность, инициатива, ответственность, риск, активный поиск, динамичность, мобильность.

Предпринимательство является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой. Необходимо отметить, что предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, его начальный этап связан с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Таким образом, предпринимательство это особый вид активности человека основанной на инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Предпринимательству обычно присущи тактический способ действий, относительная кратковременность коммерческих операций, сделок. Предприниматель склонен проводить ряд сменяющих друг друга операций не очень большой продолжительности, но это не исключает связи предпринимательства с крупными, долговременными экономическими проектами.

Предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом

Предпринимательство как форма инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли (предпринимательского дохода), предполагает:

- а) осуществление непосредственных производительных функций – производство товара (продукта) или оказание услуг;
- б) осуществление посреднических функций, т. е. оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потребителю.

### ***2. Предпринимательство как явление и процесс, его функции и принципы***

Предпринимательство как явление представляет собой совокупность отношений; политических; экономических; социальных; организационных; личностных, направленных на организацию бизнеса (предпринимательской деятельности), с целью производства товара, услуги и получения прибыли

(дохода), а также удовлетворения потребностей потребителя и удовлетворения личностных ценностей и духовных потребностей самого предпринимателя.

Предпринимательство как экономическое явление отражает товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.) и всех инструментов товарного производства и обращения.

Предпринимательство как процесс состоит из непрерывных, целенаправленных действий предпринимателя от появления предпринимательской идеи и до ее практической реализации. Если рассматривать, предпринимательство как процесс в более широком смысле, то это поиск и анализ новых предпринимательских идей, при этом предприниматель ориентируется на потребности рынка и свою экономическую выгоду, формирование целей по реализации идей. Затем идея конкретно реализуется в предпринимательском проекте, с целью создания нового, или более эффективного продукта, услуги, востребованные потребителем и приносящую бизнесмену прибыль.

Схематически элементы процесса предпринимательства можно представить следующим образом (рисунок 1).

В развитой рыночной экономике предпринимательство как интегрированная совокупность предпринимательских организаций (компаний, фирм), индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских организаций выполняет следующие функции:

- общеэкономическую;
- инновационную;
- ресурсную;
- социальную;
- организаторскую.

Общеэкономическая функция объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынков, находящихся под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции и др.).

Инновационная связана не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей.

Ресурсная функция предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами понимают все материальные и нематериальные условия и факторы производства.

Социальная функция проявляется в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности.

Организаторская функция проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его диверсификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства и т.д.



Рисунок 1 - Схема процесса предпринимательства

Успешная предпринимательская деятельность опирается на следующие принципы:

- Самостоятельность, свобода выбора, направлений и метода действий;
- Свобода выбора деятельности (с учетом ограничений законодательства)
- Самостоятельное формулирование программы деятельности, выбор поставщиков и потребителей, установление цен.
- Свободный найм работников.
- Свободное распределение и использование полученной прибыли.
- Самостоятельное осуществление внешнеэкономической деятельности.
- Нацеленность на достижение успеха (прибыль)
- Наличие риска.
- Личная ответственность за результаты.
- Гибкость, оперативность.
- Привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан.

### ***3. Интрапренерство в предпринимательской деятельности***

Под интрапренерством понимается развитие духа предпринимательства и его осуществление внутри существующего предприятия. Интрапренерство заключается в том, что на действующем предприятии, выпускающем определенную продукцию (работу или услугу) создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей:

- выделяются ресурсы – интракапитал – для их реализации;
- оказывается всесторонняя помощь для для реализации идеи и ее практического использования».

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства и создания социальных и организационных условий для инновационной деятельности.

Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет:

- активизации и использования творческого потенциала сотрудников;
- повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- быстрой реакции на изменения потребностей рынка;
- быстрой реализации всевозможных нововведений (технических, организационных и т.п.);
- создания основы для дальнейшего развития производства.

**Необходимость развития внутрифирменного предпринимательства –**

интрапренерства – возникает в предпринимательской организации в следующих случаях:

- 1) экономическим кризисом предприятия (потребностью получить средства для выживания предприятия);
- 2) завершающей фазой жизнедеятельности предприятия – наличием устаревшей продукции и техники (потребностью в создании базы для перспективного развития предприятия);
- 3) желанием получить дополнительную прибыль к имеющейся (наличием у предприятия неиспользованных ресурсов, в т.ч. новых технологий).

### Тема 3 Типология предпринимательства

1. Классификация предпринимательства и виды предпринимательской деятельности.
2. Инновационное предпринимательство.

Литература: [3],[5],[6].

#### 1. Классификация предпринимательства и виды предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность классифицируется по различным признакам:

- формами собственности – частная (индивидуальная и коллективная), государственная (федеральная и субъектов РФ);
- законности – законное, незаконное и лжепредпринимательство;
- территориальности – (местное, региональное, национальное, международное и мировое);
- темпам развития и уровню прибыльности – быстрорастущие и с медленными темпами развития, высокоприбыльные и низкорентабельные;
- численности персонала;
- по формам ответственности.

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов различают следующие виды предпринимательства (таблица 1).

Таблица 1 - Виды предпринимательской деятельности

Производственное	Коммерческо-торговое	Финансово-кредитное	Консультативное
- Инновационное - Научно-техническое -Производство товаров -Оказание услуг - Производственное потребление товаров - Производственное потребление услуг - Информационное	- Торговое - Торгово-закупочное - Торгово-посредническое - Товарные биржи	- Банковское - Страхование -Аудиторское - Лизинговое - Фондовые биржи	- Общее управление - Администрирование - Финансовое управление - Управление кадрами - Маркетинг - Информационная технология

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов

труда орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям. Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет.

Поскольку производственное предпринимательство осуществляется в сфере материального производства, оно классифицируется в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности на промышленное, строительное, сельскохозяйственное и др. Соответственно выделяют предпринимательство по подотраслям, например, в промышленности организуется предпринимательская деятельность в машиностроении, станкостроении и т.д.

Смыслом производственного предпринимательства является создание любого полезного продукта (товара), необходимого потребителям, при этом произведенный товар должен быть востребован потребителем, то есть быть проданным или обмененным на другие товары.

С народно-хозяйственной точки зрения, производственное предпринимательство является самым важным, так как от развития производственного предпринимательства зависит экономический рост и уровень социального развития государства.

Производственное предпринимательство относится к наиболее рискованному виду бизнеса, так как требует большие финансовые вложения, специальные знания, наличие основных средств. Одной из сторон риска является риск не реализации произведенной продукции.

В сфере обращения действует коммерческо-торговое предпринимательство, принцип организации которого отличается от производственного, тем, что предприниматель не производит товар, а только продает его потребителю (покупателю).

Коммерческая деятельность мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, так как непосредственно связана с конкретными потребителями. Для развития этого вида предпринимательства необходимы как минимум два основных условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому обязательно хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

При коммерческо-торговой деятельности товар и его продажа является для предпринимателя определяющим фактором бизнеса. Экономический интерес такого бизнеса заключается в том, что предприниматель закупает товар по более низким ценам, а продает по более высоким. Разница в цене, наряду с

объемами продаж и низкими издержками (расходами) и определяют величину чистого предпринимательского дохода.

Для эффективной деятельности торгового предпринимательства должны быть несколько основных условий:

- относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка),
- конкурентно способная цена товара,
- доступная для потребителя, сеть продаж.

В состав коммерческо-торгового предпринимательства в зависимости от содержания его деятельности входит посредническая предпринимательская деятельность.

Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего звена в процессе товарного обмена.

Посредник - это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющимся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере весьма рискованной, поэтому предприниматель - посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Предпринимательская активность в сфере посредничества позволяет совместить в самые сжатые сроки экономические интересы производителя и потребителя. Посредничество, с точки зрения производителя, повышает степень эффективности работы последнего, поскольку дает возможность сосредоточить свою активность только на самом производстве, передавая посреднику функции по продвижению товара к потребителю. Кроме того, включение посредника в отношения между производителем и потребителем существенно сокращает срок оборачиваемости капитала, а значит, повышает прибыльность производства.

Финансовое предпринимательство есть особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит.



Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за более высокую плату, в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает - денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предприниматель-кредиторов.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы), валютные биржи и другие специализированные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка и Минфина.

Видом финансово-кредитного предпринимательства является специализированная страховая деятельность.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования.

Сам процесс страхования заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

## ***2. Инновационное предпринимательство***

Инновация – конечный результат внедрения новшества (как оформленного результата фундаментальных или прикладных исследований, разработок, экспериментальных работ в какой-либо сферы деятельности) в целях изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического или иного эффекта.

Инновация выполняет следующие три функции:

1. Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл этой функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

2. Инвестиционная функция означает, что прибыль от инновации может быть использована для инвестирования по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций.

3. Стимулирующая функция проявляется при стимулировании предпринимательской деятельности. Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами.

Любая инновационная деятельность на уровне фирмы в определенной степени является предпринимательской, так как основана на следующем:

- поиске новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценке;
- поиске необходимых ресурсов;
- создании и управлении предприятием;
- получении денежного дохода;
- личном удовлетворении достигнутым результатом.

Однако не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания производства, использования или распространения инновационного продукта, т. е. к субъектам инновационного предпринимательства относятся предпринимательские структуры, осуществляющие инновационную деятельность.

В рамках инновационного предпринимательства рассматривают венчурный бизнес как одну из форм технологических нововведений, что способствует ускорению научно-технического прогресса (НТП) и является важнейшим фактором качественного подъема экономики страны.

При венчурном бизнесе возникает взаимный интерес их владельцев и венчурных инвесторов, который определяется вероятностью получения высоких доходов и перспективой развития инновационного бизнеса, разработкой прогрессивных технологий, возникновением новых направлений научно-технического прогресса.

## **Тема 4 Предпринимательская среда**

1. Сущность предпринимательской среды.
2. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
3. Предпринимательство и экономическая свобода.

*Литература:* [1],[7],[13].

### **1. Сущность предпринимательской среды**

Условиями для эффективной предпринимательской деятельности является совокупность объективных и субъективных факторов (предпринимательская среда), которые позволяют предпринимателям достигать поставленные цели и решать поставленные задачи.

Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально–экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленную на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Предпринимательская среда складывается:

- на основе развития производительных сил;
- совершенствования производственных (экономических) отношений;
- создания благоприятного общественного и государственного климата;
- формирования рынка как среды деятельности субъектов предпринимательства;
- наличие экономических свобод, необходимых для эффективной предпринимательской деятельности.

Предпринимательская среда, в условиях цивилизованных рыночных отношениях, создает благоприятную социально–экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую честную конкуренцию дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью.

В настоящее время по ряду объективных и субъективных причин, деятельность большинства предпринимательских структур оказывается неконкурентоспособной. Среди ключевых проблем, сдерживающих развитие предпринимательства, остаются внешние факторы предпринимательской среды:

- административные барьеры;
- нестабильное законодательство;
- налоговая система не способная к быстрой реакции на изменение нормативной базы;
- затрудненный доступ к финансовым ресурсам;
- финансовый кризис, обостривший проблемы привлечения инвестиций;
- нерешенность вопросов интеллектуальной собственности и другие.

## **2. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда**

Предпринимательская среда подразделяется на внешнюю, не зависящую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которую предприниматели формируют (создают) сами.

Внешняя предпринимательская среда – это совокупность внешних факторов и условий прямо или косвенно влияющих на саму предпринимательскую деятельность, в том числе на ее становление и развитие.

Внешняя предпринимательская среда представляет собой сложную систему внешнего регулирования предпринимательской деятельности, поэтому для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц она носит объективный характер, поскольку они не могут непосредственно изменить ее (например, федеральные законы, природные факторы и т.д.), а должны учитывать при ведении собственного дела.

Внешняя предпринимательская среда, как интегрированная система включает в себя следующие подсистемы:

- экономическое положение в регионе, стране;
- политическая ситуация, которая характеризуется стабильностью развития общества;
- правовая среда;
- государственная поддержка и регулирование предпринимательства;
- наличие природных факторов производства;
- физическую среду, связанную с климатическими (погодными) условиями функционирования предпринимательских организаций, отсутствием проявления форс-мажорных природных катаклизмов;
- уровень безработицы и платежеспособности населения;
- институционально-организационную среду, свидетельствующую о наличии достаточного числа организаций, обеспечивающих возможность осуществления коммерческих операций, деловых связей и т.д.;
- проявление терроризма.

Факторы внутренней среды напрямую связаны с финансово – хозяйственной деятельностью предпринимательских структур и теми отношениями, контактами, которые появляются в результате этой деятельности.

Внутренняя предпринимательская среда, как интегрированная система включает в себя следующие подсистемы:

- наличие собственного капитала;
- выбор организационно – правовой формы;
- выбор предмета деятельности;
- подбор партнеров;
- знание рынка;
- подбор кадров и управление ими и т.д.

К факторам внутренней среды можно отнести и соблюдение законов и правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность.

### ***3. Предпринимательство и экономическая свобода***

Экономическая свобода является одним из определяющих условий развития предпринимательства. При наличии в обществе экономических свобод, каждый законопослушный гражданин имеет право, используя свои способности, возможности, привлекая свое имущество, заниматься активной экономической деятельностью, т.е. заниматься предпринимательством.

Сущность экономической свободы заключается в государственных гарантиях дееспособным субъектам предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности.

При осуществлении предпринимательской деятельности сталкиваются интересы двух сторон: государства и предпринимателей. В этих отношениях государство посредством организационно – правовых и экономических институтов, норм и правил устанавливает определенный порядок, при этом должны соблюдаться интересы общества и поступательное развитие предпринимательства.

С другой стороны практика деятельности субъектов предпринимательства свидетельствует о многочисленных и не адекватных административных барьерах:

- сложное законодательство не прямого действия;
- наличие многочисленных подзаконных актов;
- противоречия между законодательством на федеральном, региональном и местном уровне;
- высокая степень инспектирования и контроля;
- значительный объем различной отчетности;
- большое количество контролирующих органов на разных уровнях хозяйствования.

Под административными барьерами, с точки зрения «Ресурсного центра малого предпринимательства», понимаются помехи, с которыми предприниматели сталкиваются в процессе своей хозяйственной деятельности и которые создаются чиновниками органов исполнительной власти.

## **Тема 5 Конкуренция и ограничение монополистической деятельности**

1. Сущность конкуренции. Конкурентоспособность и инновационная активность.
2. Ограничение монополистической конкуренции.
3. Конкурентная среда на товарных рынках и государственное регулирование их структуры.
4. Защита конкуренции на рынке финансовых услуг.

*Литература:* [1],[7],[14].

### **1. Сущность конкуренции. Конкурентоспособность и инновационная активность**

Конкуренция (от лат. *concurrere* – сталкиваться) – борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы. Это экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей.

Цель конкуренции – борьба за получение возможно большей прибыли.

Интенсивность конкуренции зависит от: модели (качества) рынка (совершенный или несовершенный рынок); формы рынка по количественному распределению участников на стороне предложения и спроса (полиполия, олигополия, монополия и их модификации); стадии жизненного цикла товара, представленного на рынке; мотивов конкуренции, которыми руководствуются продавцы и покупатели; типа предпринимательских реакций на изменения на рынке; степени вмешательства государства в экономические процессы, совершаемые на рынке.

По состоянию рынка выделяют следующие виды конкуренции: совершенная, регулируемая и несовершенная;

Состояние рынка характеризуется следующими показателями: количество хозяйствующих субъектов (хозяйственных, промышленных, торговых предприятий, имеющих права юридического лица), поставляющих товары на рынок; свобода вхождения предприятия на рынок и выхода из него; дифференциация товаров (придание определенному виду товара одного и того же назначения разных индивидуальных особенностей – по фабричной марке, качеству, цвету и др.);

– участие субъекта хозяйствования в контроле над рыночной ценой.

Совершенная конкуренция имеет место при полиполии, когда на рынке много продавцов и много покупателей одного и того же товара. Рынок открыт для каждого, на продажу предлагаются только однородные товары, рынок прозрачен и отсутствуют какие-либо предпочтения. Цена товара на таком рынке — заданная величина (цена при равновесии спроса и предложения).

Регулируемая и несовершенная конкуренция характерна для олигополии и монополии.

При олигополии на рынке присутствуют (или контролируют значительную долю рынка) несколько продавцов определенного вида товара и множество покупателей этого товара. Поведение каждого продавца оказывает определенное влияние на объем продаж его конкурентов и вызывает соответствующие реакции с их стороны. Доступ к рынку другим продавцам при олигополии затруднен.

Различают «жесткую» олигополию, когда господствуют 2—3 фирмы, и «расплывчатую» (широкую) олигополию, когда 6—7 фирм занимают 70—80% рынка.

Монополия – исключительное право производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству.

С учетом охвата экономики выделяются: чистая монополия (один продавец, доступ на рынок закрыт, полный контроль над ценой); абсолютная монополия (находится в руках государства или хозяйственных органов).

В зависимости от причин возникновения различают следующие виды монополий:

- естественная монополия – ею обладают собственники и организации, владеющие редкими и невозпроизводимыми ресурсами, а также отрасли инфраструктуры (общественный транспорт и т.д.);
- легальные монополии, образующиеся на законном основании (патенты и т.д.);
- искусственные монополии, т.е. объединение предприятий, создаваемое ради получения монополистических выгод.

Эти монополии преднамеренно меняют структуру рынка по следующим направлениям:

- создают барьеры для вхождения на рынок новых предприятий;
- ограничивают аутсайдерам (предприятиям, которые не вошли в монополистическое объединение) доступ к источникам сырья и энергоносителям;
- создают очень высокий (по сравнению с новыми предприятиями) уровень технологий;
- применяют более крупный капитал;
- «забивают» новые предприятия хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии образуют ряд конкретных форм – картель, синдикат, трест и концерн.

Картель – союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами реализуют на рынке, договариваясь о квоте – доле каждого в общем выпуске продукции, о продажных ценах, распределении рынков и др.

Синдикат – объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйст

ния сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору.

Трест – монополия, в которой создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию.

Концерн – союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта, банков), в рамках которого главное предприятие организует финансовый контроль над всеми участниками.

По объекту конкурентной борьбы выделяют функциональную, видовую, предметную конкуренцию.

Функциональная конкуренция появляется в результате того, что любую потребность можно удовлетворить различными способами, и тогда все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами.

Видовая конкуренция возникает вследствие того, что имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но они различаются каким то важным параметром.

Предметная конкуренция – результат того, что предприятия выпускают, по сути, идентичные товары, различающиеся лишь качеством изготовления или даже одинаковые по качеству.

По способам соперничества конкуренция бывает ценовой и неценовой.

Ценовая конкуренция происходит, как правило, путем искусственного сбивания цен на данную продукцию с целью увеличения спроса на нее.

Неценовая конкуренция проводится главным образом посредством совершенствования качества продукции и условий ее продажи.

Конкуренция воздействует на предпринимателя через механизм спроса и предложения, который во многом зависит от воздействия внутренних и внешних факторов предпринимательской среды.

Конкуренция заставляет предприятия использовать в своей деятельности достижения научно-технического прогресса, применять более эффективные и современные технологии и технику, современные методы организации производства и труда.

Выделяют конкурентоспособность товара и предприятия.

Конкурентоспособность товара — это степень его превосходства, с точки зрения потребителей, над другими товарами аналогичного назначения.

Конкурентоспособность товара может быть оценена прямыми и косвенными методами.

При прямом методе потребитель сопоставляет полезность товаров (степень удовлетворения конкретной потребности) на единицу своих затрат на приобретение и использование товара. В этом случае конкурентоспособность оценивается индексом качество/затраты.

Косвенными методами оценки качества товара являются:



- известность торговой марки или наименование компании, зарекомендовавшей себя высоким качеством товаров;
- широкое распространение товара данной фирмы (доля на рынке);
- информационная открытость продавца;
- длительность гарантийного срока и простота обмена товара с недостатками.

Конкурентоспособность предприятия-товаропроизводителя оценивается индексом конкурентоспособности товарной массы и индексом относительной эффективности производства в определенном интервале времени.

Решающим фактором конкурентоспособности является инновационная активность предприятия, которая предполагает наличие стадии исследования и опытно-конструкторских разработок нового продукта и новой технологии его изготовления.

Техническое совершенство товаров и, следовательно, их конкурентоспособность определяются степенью использования в производимой продукции передовых научно-технических решений — результатов интеллектуальной деятельности разработчиков новой техники, что стремятся сохранить в тайне, тем самым придавая им статус деловых секретов («ноу-хау»).

В аспекте инновационной деятельности можно выделить две категории производителей:

- производителей интеллектуального продукта, в частности НИИ, КБ, индивидуальных изобретателей и других авторов;
- производителей овеществленной продукции (заводы, опытные производства, внедренческие фирмы и другие производства), использующих (иногда создающих и использующих) интеллектуальный продукт.

Инновационная активность первой группы товаропроизводителей характеризуется в основном количеством и качеством созданных инноваций, а также количеством и качеством использованных чужих научно-технических результатов.

Для второй группы товаропроизводителей определяющим в оценке их инновационной активности является не столько создание, сколько использование в овеществленной ориентированной на рынок продукции новых и передовых научно-технических результатов. Одной из наиболее активных легальных возможностей повышения конкурентоспособности отечественной продукции (в первую очередь машинно-технической) становится освоение конкурентоспособных результатов НИОКР на основе заключения лицензионных соглашений и соглашений об уступке права на охраняемый документ (например, патент).

## **2. Ограничение монополистической конкуренции**

Монополистическая деятельность предприятия проявляется, прежде всего, в злоупотреблении своим доминирующим положением, негативно

сказывается на состоянии национальной экономики и поэтому подвергается со стороны государства регулированию.

Доминирующее положение — это исключительное положение хозяйствующего субъекта на рынке определенного товара, дающее ему возможность оказывать решающее влияние на процесс конкуренции, затруднять доступ на рынок товара (работ, услуг) другим хозяйствующим субъектам или иным образом ограничивать свободу их хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Под злоупотреблением доминирующим положением понимаются все формы использования хозяйствующим субъектом или группой хозяйствующих субъектов, контролирующими имущество друг друга, доминирующего положения, ограничивающие конкуренцию и/или ущемляющие интересы других хозяйствующих субъектов или граждан.

Антимонопольное регулирование – комплекс экономических, административных и законодательных актов, осуществляемых государством с целью обеспечить условия для рыночной конкуренции и ограничить возможности производителей монополизировать рынки.

Антимонопольные органы признают (квалифицируют) положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более, как доминирующее, за исключением тех случаев, когда хозяйствующий субъект докажет, что, несмотря на превышение этой величины, его положение на рынке не является доминирующим. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%.

Положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара находится внутри пределов 35—65%, квалифицируется государственными антимонопольными органами как доминирующее, если оно доказано ими с учетом дополнительных параметров, характеризующих товарный рынок и подтверждающих возможность действий хозяйствующего субъекта, в основном независимо от конкурентов.

При оценке рыночной структуры для квалификации в качестве доминирующего положения хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара находится внутри пределов 35—65% включительно, учитываются:

- количество фактических конкурентов и относительный размер долей рынка, принадлежащих ближайшим конкурентам;
- стабильность во времени долей рынка, принадлежащих как изучаемому хозяйствующему субъекту, так и его ближайшим конкурентам;
- стабильность во времени самого рынка (статичный или динамичный рынок);
- наличие потенциальной конкуренции в совокупности с оценкой наличия и величины препятствий для вхождения конкурентов на рынок (барьеров вхождения конкурентов в рассматриваемый рынок);

- оценка факторов или потенциальных возможностей изучаемого хозяйствующего субъекта выступать «ценовым лидером».

Ценовое лидерство — рыночная ситуация, свойственная олигополии, при которой повышение или понижение цен изучаемым хозяйствующим субъектом поддерживается всеми или большинством компаний на рынке (то есть хозяйствующий субъект действует на рынке независимо от конкурентов).

Антимонопольное законодательство запрещает хозяйствующим субъектам (группам лиц) злоупотребления своим доминирующим положением, в частности, запрещаются такие действия, как:

- изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке, или повышение цен;

- навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав, рабочей силы контрагента, согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент не заинтересован и др.);

- создание условий доступа на товарный рынок, обмена, потребления, приобретения, производства, реализации товара, которые ставят один или несколько хозяйствующих субъектов в неравное положение по сравнению с другим или другими хозяйствующими субъектами (дискриминационные условия);

- создание препятствий доступу на рынок (выходу с рынка) другим хозяйствующим субъектам;

- нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;

- установление, поддержание монопольно высоких (низких) цен;

- сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства;

- необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара.

Запрещаются соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию:

1. Заключение договора, иной сделки, соглашения или осуществление согласованных действий хозяйствующими субъектами, действующими на рынке одного товара (взаимозаменяемых товаров), которые приводят или могут привести к:

- установлению (поддержанию) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;

- повышению, снижению или поддержанию цен на аукционах и торгах;

- разделу рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков);

- ограничению доступа на рынок или устранению с него других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов определенных товаров или их покупателей (заказчиков);

- отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

2. Заключение хозяйствующими субъектами, действующими на рынке одного товара (взаимозаменяемых товаров), иных соглашений или осуществление согласованных действий, в результате которых имеются или могут иметь место недопущение, ограничение, устранение конкуренции и ущемление интересов других хозяйствующих субъектов.

3. Заключение соглашения или осуществление согласованных действий не конкурирующими между собой на соответствующем товарном рынке хозяйствующими субъектами, получающими (потенциальными приобретателями) и предоставляющими (потенциальными продавцами) товар (взаимозаменяемые товары), если в результате таких соглашений или действий имеются или могут иметь место недопущение, ограничение, устранение конкуренции.

4. Запрещается координация предпринимательской деятельности коммерческих организаций, которая имеет или может иметь своим результатом ограничение конкуренции.

### ***3. Конкурентная среда на товарных рынках и государственное регулирование их структуры***

Основными параметрами конкурентной среды на товарных рынках являются: продуктовые границы товарного рынка; субъекты товарного рынка (количество и состав продавцов и покупателей); географические границы товарного рынка; объем товарного ресурса рынка; доли хозяйствующего субъекта на рынке; количественные показатели структуры товарного рынка; качественные показатели структуры товарного рынка (барьеры входа);

- рыночные потенциалы хозяйствующего субъекта.

Продуктовыми (товарными) границами товарного рынка считается группа (набор) взаимозаменяемых товаров.

Географические (территориальные) границы товарного рынка — это территория, на которой покупатели приобретают или могут приобрести изучаемый товар (товары-заменители) и не имеют такой возможности за ее пределами.

Структура рынка — совокупность количественных и качественных показателей, к которым относятся: число хозяйствующих субъектов и доли, занимаемые ими на данном, товарном рынке; показатели рыночной концентрации; условия входа на рынок; открытость рынка для межрегиональной и международной торговли.

Барьеры входа на рынок — обстоятельства, препятствующие возможностям для новых хозяйствующих субъектов войти на товарный рынок.

В качестве источников исходной информации о рынках при анализе конкурентной среды используются:

- данные государственной статистической отчетности, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;
- информация от налоговых, таможенных органов, банковских структур, инвестиционных фондов;
- сведения об объемах производства и реализации видов продукции (работ, услуг), полученные антимонопольными органами непосредственно от хозяйствующих субъектов;
- данные выборочных опросов покупателей, характеризующие покупательские предпочтения, критерии взаимозаменяемости товаров, критерии определения географических границ товарного рынка;
- данные товароведческой экспертизы, подтверждающие или отрицающие взаимозаменяемость товаров при формировании товарных групп;
- данные ведомственных и независимых информационных центров и служб о состоянии, структуре и объемах товарных рынков, участии в товарообороте отдельных производителей и покупателей продукции.

Структура товарного рынка характеризуется количественными и качественными показателями.

Количественные показатели:

- численность продавцов, действующих на данном рынке;
- доли, занимаемые продавцами на данном товарном рынке (в зависимости от целей анализа — с учетом или без учета потенциальных конкурентов);
- показатели рыночной концентрации.

Показатели рыночной концентрации:

1. Коэффициент рыночной концентрации (CR). Рассчитывается как процентное отношение реализации (поставки) продукции определенным числом крупнейших продавцов к общему объему реализации (поставки) на данном товарном рынке.

2. Индекс рыночной концентрации Герфиндаля—Гиршмана (НН). Рассчитывается как сумма квадратов долей, занимаемых на рынке всеми действующими на нем продавцами.

По значениям коэффициентов концентрации и индексов Герфиндаля—Гиршмана выделяются три типа рынка:

- I тип — высококонцентрированные рынки: при  $70\% < CR < 100\%$ ;  $2000 < НН < 10000$ ;
- II тип — умеренно концентрированные рынки: при  $45\% < CR < 70\%$ ;  $1000 < НН < 2000$ ;
- III тип — низкоконцентрированные рынки: при  $CR < 45\%$ ;  $НН < 1000$ .

Качественные показатели структуры рынка характеризуют:

- наличие или отсутствие (сила) барьеров входа на рынок для потенциальных конкурентов, степень их преодолемости;

- открытость рынка для межрегиональной и международной торговли.

Основной политикой в области государственного регулирования структуры товарных рынков является достижение и поддержание умеренной рыночной концентрации, при которой достигается

- умеренная интенсивность конкуренции;

- достаточная для привлечения импорта степень открытости рынка для иностранных продавцов;

- достаточно широкая возможность регулирования барьеров входа на рынок потенциальных конкурентов;

- умеренная поддержка отечественного производителя, создающая ему возможность расширения производства конкурентоспособных товаров (повышения рыночного потенциала).

Меры антимонопольного регулирования дифференцируются в зависимости от уровня рыночной концентрации (таблица 1).

Таблица 1 - Основные направления антимонопольного регулирования структуры товарного рынка

Тип структуры рынка	Основные направления антимонопольного регулирования
Высококонцентрированный рынок	Демонополизация рынка: - разукрупнение монопольных структур; - подконтрольные монопольным органам слияния и присоединения структур (поглощения); - запрет захвата коммерческих структур более сильными структурами; - ослабление барьеров входа на рынок новых конкурентов.
Умеренно концентрированный рынок	Стабилизация структуры рынка: - антимонопольный контроль за динамикой рыночной концентрации; - контроль за деятельностью предприятий, включенных в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35%(предупреждение возможности их монополизации); - ограничение рыночного потенциала предприятий, занимающих доминирующее положение; - подконтрольность процессов слияния и поглощения предприятий; - запрет захвата предприятий более сильными структурами; - дифференциация барьеров входа на рынок.
Низкоконцентрированный рынок	- повышение уровня рыночной концентрации; - содействие укрупнению коммерческих структур; - ослабление барьеров входа в рынок; - содействие инвестиционному процессу; - содействие входу в рынок международных и региональных структур.

#### **4. Защита конкуренции на рынке финансовых услуг**

Финансовая услуга — деятельность, связанная с привлечением и использованием денежных средств юридических и физических лиц: осуществление банковских операций и сделок, предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинга) и договоров по доверительному управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера.

Рынок финансовых услуг — сфера деятельности финансовых организаций на территории РБ или ее части, определяемая исходя из места предоставления финансовой услуги потребителям. Он включает: рынок ценных бумаг, рынок банковских услуг, рынок страховых услуг, рынок иных финансовых услуг.

Финансовая организация — юридическое лицо, осуществляющее на основании соответствующей лицензии банковские операции и сделки либо предоставляющее услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию или иные услуги финансового характера, а также лизинговая компания, кредитный потребительский союз и иная организация, осуществляющая операции и сделки на рынке финансовых услуг, аффилированное лицо и группа лиц финансовых организаций, а также индивидуальные предприниматели, осуществляющие на основе соответствующей лицензии деятельность на рынке финансовых услуг.

Доминирующее положение финансовой организации — объем финансовых услуг, предоставленных финансовой организацией (несколькими финансовыми организациями) на рынке финансовых услуг, дающий ей (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия предоставления финансовых услуг на рынке финансовых услуг или затруднять доступ на этот рынок другим финансовым организациям.

Доминирующее положение финансовой организации на рынке финансовых услуг определяется антимонопольным органом по согласованию с другими гос. органами, осуществляющими соответственно регулирование на рынке ценных бумаг, рынке банковских услуг, рынке страховых услуг, рынках иных финансовых услуг.

Доля финансовой организации на рынке финансовых услуг — сумма оборота по виду финансовых услуг, общая сумма финансовых услуг в определенных границах рынка.

Закон о конкуренции на финансовых рынках запрещает злоупотребление финансовой организацией доминирующим положением, в том числе такие ее действия, как:

- включение в договор дискриминационных условий, которые ставят финансовую организацию — партнера по договору в неравное положение по сравнению с другими финансовыми организациями;
- согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, в которых финансовая организация — партнер не заинтересована;

- установление при заключении договора необоснованно высокой (низкой) цены на предоставляемую финансовую услугу.

Антимонопольное законодательство запрещает:

- неправомерные соглашения или согласованные действия финансовых организаций, ограничивающие конкуренцию на рынке финансовых услуг;

- создание объединений (ассоциаций, союзов) финансовых организаций, ограничивающих конкуренцию на рынке финансовых услуг;

- недобросовестную конкуренцию.

Закон о конкуренции на финансовых рынках вводит в целях преодоления ограничений в конкуренции:

- контроль за правомерностью соглашений и согласованных действий финансовых организаций на рынке финансовых услуг;

- конкурсный отбор финансовых организаций, привлекаемых для осуществления операций со средствами соответствующего бюджета.

Не допускаются и признаются полностью или частично недействительными достигнутые в любой форме соглашения или согласованные действия финансовых организаций между собой либо с гос. органами направленные на:

- установление (поддержание) цен (тарифов), скидок, надбавок, доплат, наценок, процентных ставок;

- повышение, снижение или поддержание цен на торгах;

- раздел рынка финансовых услуг по территориальному принципу, по видам предоставляемых услуг либо потребителям;

- ограничение доступа на рынок или устранение с него других финансовых организаций;

- установление необоснованных критериев членства, являющихся барьерами при вступлении в платежные и иные системы, без участия в которых конкурирующие между собой финансовые организации не смогут предоставить своим потребителям необходимые финансовые услуги, чтобы конкурировать на рынке финансовых услуг.



## **Тема 6 Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности**

1. Субъекты предпринимательской деятельности.
2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
3. Формы предпринимательства без образования юридического лица.

*Литература:* [1],[4],[11].

### **1. Субъекты предпринимательской деятельности**

В соответствии с гражданским законодательством Республики Беларусь субъектами предпринимательской деятельности могут быть дееспособные физические лица, коммерческие организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные организации.

Физическое лицо – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус юридического лица. В соответствии с Конституцией Республики Беларусь, каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности. Гражданин Республики Беларусь может самостоятельно осуществлять в полном объеме свои права и обязанности только с 18 лет. Для занятия некоторыми видами бизнеса гражданин должен иметь специальное или высшее образование, а в отдельных видах деятельности – и необходимый уровень физического здоровья.

Юридическое лицо – это предприятие, организация, учреждение, которое выступает единым самостоятельным носителем прав и обязательств. Признаки юридического лица:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает этим имуществом по своим обязательствам;
- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;
- несет обязанности;
- выступает в качестве истца и ответчика в суде;
- имеет самостоятельный баланс, смету и открывает собственный расчетный счет в банке.

Юридические лица обладают правоспособностью, которая возникает в момент государственной регистрации юридического лица и заканчивается в момент его ликвидации.

Юридические лица действуют на основании учредительных документов – устава или учредительного договора, или того и другого. Юридические лица могут быть коммерческими, основной целью которых является извлечение прибыли из своей деятельности, и некоммерческими, не преследующими в качестве основной цели извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками (общественными или религиозными орга-

низациями; социальными, благотворительными и иными фондами; некоммерческими партнерствами и др.).

## ***2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности***

Организационно-правовые формы – это формы объединения людей для осуществления их хозяйственной деятельности в рамках определенной структуры, имеющие законодательное закрепление.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности установлены Гражданским кодексом Республики Беларусь, а механизм создания и функционирования – законами и подзаконными актами.

К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся следующие виды коммерческих организаций:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия
- крестьянское (фермерское) хозяйство.

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, либо иные права, имеющие денежную оценку.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и коммандитного товарищества.

Полным товариществом признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным учредительным договором, который является учредительным документом, занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Полное товарищество действует на основании учредительного договора, подписанного всеми участниками. Один человек может быть участником только одного полного товарищества, так как он несет неограниченную ответственность по долгам всем своим имуществом. На момент формирования уставного капитала каждый участник обязан внести не менее половины своего вклада. Управление полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников. Каждый участник имеет один голос. Решение принимается большинством голосов, если другое не оговорено учредительным договором. Участник полного товарищества не имеет права без согласия других участников совершать от своего имени и в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, составляющие предмет деятельности товарищества. Участник товарищества может выйти из него, предупредив об этом не менее чем за шесть месяцев до фактического выхода из товарищества. Полное товарищество ликвидируется, как и любое юридическое лицо, а также в том случае, если в товариществе остается только единственный участник. Главной осо-

бенностью полного товарищества является очень тесная взаимосвязь участников.

Коммандитным товариществом признается такое товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности. Вкладчики (коммандитисты) не имеют право голоса в управлении делами товарищества, но имеют право знакомиться с финансовой деятельностью и получать прибыль в пределах сумм сделанных вкладов. Коммандитное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами. Управление деятельностью осуществляется полными товарищами. В таком товариществе возникает возможность использования дополнительных капиталов для развития своей деятельности лиц, заинтересованных в размещении своих свободных средств.

Большинство субъектов предпринимательства создаются в виде хозяйственных обществ.

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с уставным капиталом, разделенным на доли учредителей в соответствии с их вкладом. Видами хозяйственных обществ являются:

- общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- общество с дополнительной ответственностью (ОДО);
- акционерное общество (АО).

Общество с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Число участников не должно превышать 50 человек. Учредительные документы – устав. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Высшим органом управления является общее собрание. Текущее руководство осуществляет исполнительный орган, который подотчетен общему собранию. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано по единогласному решению всех участников.

Обществом с дополнительной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Учредительным документам общества является устав. Участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых уставом общества. При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников его ответственность

по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Акционерное общество – организационно-правовая форма функционирования и развития предприятий, компаний, развивающих предпринимательскую деятельность на основе уставного фонда, разделенного на определенное количество акций одинаковой нарицательной стоимости, а участники несут ответственность по обязательствам общества только в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество формирует свой капитал путем выпуска и продажи ценных бумаг – акций с целью получения прибыли. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих акционеров. Акции могут покупаться и продаваться на фондовом рынке, это позволяет перемещать капиталы из неэффективных отраслей в более перспективные. При выходе из акционерного общества акционер имеет право продать или перепродать свои акции другому лицу, но не может требовать денежной или имущественной доли уставного капитала, что сохраняет уставный капитал общества.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми. Открытое акционерное общество (ОАО) – общество, проводящее открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществляющее их свободную продажу на фондовом рынке с учетом требований законодательства.

Акционеры ОАО могут реализовывать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Число акционеров открытого акционерного общества не ограничено.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – общество, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц (среди работников данной организации). Если в открытом акционерном обществе акции распространяются путем купли-продажи, то в закрытом акционерном обществе – в форме распределения между учредителями и не могут распространяться путем открытой подписки, покупаться и продаваться на фондовой бирже.

Акции могут быть: обыкновенными – с правом голоса на общем собрании акционеров, и привилегированными – без права голоса на общем собрании. Владельцы акций имеют одинаковый объем прав и по этим акциям они получают дивиденды – часть прибыли общества. В ЗАО акционер может усилить свое влияние путем приобретения большого числа акций, называемое контрольным пакетом (50 % плюс 1 акция), что дает ему возможность контролировать общее собрание акционеров. Учредительным документом акционерного общества является устав, требования которого обязательны для исполнения всеми органами общества и его акционерами.

Органами управления АО является общее собрание акционеров, которое избирает постоянно действующий орган управления – правление (дирекцию), где высшим должностным лицом является председатель правления (уставом могут быть определены и другие руководящие органы). Также может быть

избран наблюдательный совет, представляющий интересы акционеров. Техническую работу, направленную на повышение эффективности деятельности АО, может выполнять наемный менеджмент. Правление, председатель правления и другие должностные лица подотчетны общему собранию акционеров.

Значительную роль в экономической системе выполняют кооперативы, которые реализуют в своей деятельности кооперативные принципы. Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной трудовой или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Производственные кооперативы образуются по решению его учредителей. Членами кооператива могут быть граждане Республики Беларусь, иностранные граждане, лица без гражданства. Число членов кооператива, должно быть более трех. Размер паевого взноса членом кооператива устанавливается уставом и может быть внесен в виде денег, ценных бумаг и иного имущества, допускаемым законом (природные ресурсы, земля, строения, здания и т.п.). Паевые взносы образуют паевой фонд кооператива, который определяет размеры его имущества, и к моменту государственной регистрации кооператива его члены должны внести не менее 10 %. Учредительным документом производственного кооператива является устав. Высшим органом управления – общее собрание членов кооператива. Правление и его председатель избираются общим собранием только из членов кооператива, а также наблюдательный совет. Каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений. При выходе из кооператива его члену выплачивается стоимость его паевого взноса. Кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество по согласию всех членов кооператива.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по долям, в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы как частные, так и республиканские и коммунальные предприятия.

Учредителем унитарного предприятия является собственник имущества, учредительным документом является устав.

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

предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель.

Членами семьи фермера признаются супруги, их родители (усыновители), дети (в том числе усыновленные), братья и сестры, супруги и дети, а также другие лица, признанные членами семьи в соответствии с законодательством о браке и семье. Крестьянское (фермерское) хозяйство отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства не отвечают по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства, а крестьянское (фермерское) хозяйство не отвечает по обязательствам членов крестьянского (фермерского) хозяйства.

Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности. В состав имущества крестьянского (фермерского) хозяйства входят имущество, переданное в качестве вклада в уставный фонд крестьянского (фермерского) хозяйства его учредителями (членами), а также имущество, произведенное и приобретенное крестьянским (фермерским) хозяйством в процессе его деятельности

Юридические лица различных организационно-правовых форм могут объединяться в:

Корпорацию – организация, созданная для защиты интересов ее участников; она может служить формой профессионального объединения или государственного управления. В условиях глобализации создается особый вид международных корпораций – транснациональные корпорации (пример: Microsoft, Siemens, General Motors, Coca-Cola, Raiffeisenbank и др.).

Концерн – форма объединения предприятий и организаций различных отраслей на основе общности интересов. Является более «жесткой» по сравнению с другими формами объединения, поскольку часть прав членов концерна делегируется коллегиальному органу управления. Предприятия в концерне связаны между собой договорами и капиталом. Каждый из участников концерна номинально сохраняет статус юридического лица, при этом может являться дочерней компанией или филиалом головного предприятия. Концерны, как правило, создаются в отраслях машиностроения, тяжелой промышленности, автомобилестроения и др. (пример: концерны «Белгоспищепром», «Беллегпром» и др.).

Картель – это форма объединения, основанного на соглашении о регулировании вопросов производства и сбыта товаров, найма рабочей силы, образования цен и др. Предприятия, входящие в картель, сохраняют свою производственную и коммерческую самостоятельность, что не мешает им принимать картельные соглашения по общим принципам деятельности (ценам, условиям поставок, квотам, объемам производства, рынкам сбыта и др.) Примером международного картеля является ОПЕК (организация стран-экспортеров нефти).

Консорциум – временное или постоянное образование, возникшее в результате соглашения между несколькими банками или промышленными

предприятиями и объединениями для проведения определенных финансовых операций по размещению займов или акций либо осуществление единого проекта с целью получения прибыли. При этом все предприятия и объединения, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою юридическую самостоятельность, но подчиняются единому руководству для осуществления поставленной задачи. При таком объединении консорциум несет солидарную ответственность по долгам перед своими заказчиками. Консорциумы обычно создаются для производства технически сложной инновационной продукции.

Синдикат – объединение предприятий с целью совместной организации коммерческой деятельности (снабжение и сбыт, ценообразование и др.). Входящие в синдикат предприятия сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Трест – это форма объединения предприятий, при которой они теряют свою хозяйственную и юридическую самостоятельность и действуют по единому плану. Для треста характерна высокая степень централизации управления.

Финансово-промышленные группы представляют собой объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала нескольких юридически независимых предприятий и организаций, прошедших процедуру государственной регистрации.

Холдинг – это юридическое лицо, акционерная компания, создаваемая крупными предприятиями с целью управления дочерними предприятиями через систему участия, владения контрольным пакетом акций. Различают чистый холдинг – специально для контроля и управления, и смешанный холдинг – для управления и предпринимательской деятельности.

### ***3. Формы предпринимательства без образования юридического лица***

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законодательством не может быть обращено взыскание.

Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан экономически несостоятельным (банкротом) в судебном порядке.

Предпринимательская деятельность гражданина (индивидуального предпринимателя, учредителя, участника, собственника имущества или руководителя юридического лица и др.) может быть ограничена в судебном порядке на срок до трех лет.

Гражданин, предпринимательская деятельность которого ограничена, в течение всего срока действия ограничения не может:

осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

своими действиями приобретать и осуществлять права, создавать для себя и исполнять обязанности собственника имущества (учредителя, участника) юридического лица;

занимать должности в исполнительных органах юридических лиц;

выступать в качестве управляющего предприятиями и иным имуществом, которое используется для предпринимательской деятельности.

Предприятие и иное имущество, находящееся в собственности указанного гражданина, может быть использовано им в период действия ограничения для предпринимательской деятельности исключительно путем передачи этого имущества в доверительное управление.



## **Тема 7 Организация и ликвидации субъектов предпринимательской деятельности в Республике Беларусь**

1. Порядок организации субъектов предпринимательской деятельности.
2. Государственная регистрация субъекта хозяйствования в Республике Беларусь.
3. Реорганизация и ликвидация субъектов предпринимательской деятельности.

*Литература: [1],[4],[7],[11],[17].*

### **1. Порядок организации субъектов предпринимательской деятельности**

До подачи в регистрирующий орган для государственной регистрации документов собственник имущества, учредители (участники) создаваемой коммерческой организации должны:

1) согласовать с регистрирующим органом наименование коммерческой организации

Предприятие как юридическое лицо должно иметь свое фирменное наименование, которое указывается в учредительных документах на белорусском и русском языках в полной и сокращенной формах, включается в единый Государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Фирменное наименование предприятия как коммерческой организации после государственной регистрации приобретает статус нематериального актива, а предприятие, фирменное наименование которого в установленном порядке зарегистрировано, имеет исключительное право его использования.

2) определить предполагаемое место размещения коммерческой организации (юридический адрес).

Местонахождением частного унитарного предприятия может являться жилое помещение (квартира, жилой дом) физического лица – собственника имущества частного унитарного предприятия в одном из следующих случаев:

- жилое помещение принадлежит ему на праве собственности;
- он постоянно проживает в жилом помещении, о чем свидетельствуют отметка в документе, удостоверяющем личность.

При этом с собственника жилого помещения взимаются плата за коммунальные услуги и иные платежи в размере 100 % от их стоимости. Осуществление производственной деятельности (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющемся местонахождением частного унитарного предприятия, не допускается без перевода этого помещения в нежилое.

Местонахождением остальных субъектов хозяйствования может являться только нежилое помещение.

3) принять решение о создании коммерческой организации, которое оформляется в виде протокола собрания учредителей или решения собствен-

ника (для унитарного предприятия) и подготовить устав и(или) учредительный договор;

4) сформировать уставный фонд – для коммерческих организаций, открыть временный счет в банке, провести оценку стоимости неденежного вклада и др. Для некоторых коммерческих организаций законодательно установлены минимальные размеры уставных фондов.

Минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной:

- а) 100 базовым величинам, – для закрытых акционерных обществ;
- б) 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 устав представляется в регистрирующий орган.

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 уставами или учредительными договорами.

Разработка учредительных документов является важным, определяющим этапом, как при создании предприятия (организации), так и в процессе его функционирования, поэтому законодательными актами установлены определенные сведения, которые должны содержать учредительные документы.

Учредительные документы (особенно устав предприятия) представляют собой свод прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового коллектива, конституирующих статус предприятия.

Устав предприятия разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками). Устав должен в обязательном порядке содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, нахождении предприятия, размере его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия и др. Перечень и содержания глав устава зависят от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта.

В учредительном договоре должно быть установлено, что учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества, участия в его деятельности, порядок и условия распределения прибыли и убытков между участниками управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава.

В свою очередь, договор учредителей должен содержать сведения о наименовании (имени) и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, государственной регистрации, размере уставного капитала создаваемого предприятия, долях участия (паях, количестве акций), принадлежащих

каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций). Перечень и содержания глав учредительного договора также зависят от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта.

## ***2. Государственная регистрация субъекта хозяйствования в Республике Беларусь***

Государственная регистрация субъектов хозяйствования в Республике Беларусь осуществляется следующими регистрирующими органами:

а) Национальным банком – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, в том числе с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;

б) Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров, объединений страховщиков, в том числе с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;

в) Министерством юстиции – торгово-промышленных палат;

г) администрациями свободных экономических зон – коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, индивидуальных предпринимателей в свободных экономических зонах;

д) облисполкомами и Минским горисполкомом – коммерческих организаций с иностранными инвестициями;

е) облисполкомами, Брестским, Витебским, Гомельским, Гродненским, Минским, Могилевским горисполкомами – всех иных субъектов хозяйствования. Облисполкомы вправе делегировать часть своих полномочий по государственной регистрации субъектов хозяйствования другим местным исполнительным и распорядительным органам.

Регистрирующие органы в соответствии со своей компетенцией:

– согласовывают наименования коммерческих и некоммерческих организаций в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь;

– осуществляют государственную регистрацию субъектов хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы и учредительные договоры юридических лиц, свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, путем проставления на уставе (учредительном договоре), изменениях и (или) дополнениях штампа и внесения соответствующей записи в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

– представляют Министерству юстиции необходимые сведения о субъектах хозяйствования для включения их в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также для исключения их из этого регистра;

– обеспечивают систематизацию и хранение данных о государственной регистрации субъектов хозяйствования;

– взаимодействуют с республиканскими органами государственного управления, иными государственными органами и другими организациями

по вопросам государственной регистрации субъектов хозяйствования, в том числе по вопросам постановки на учет, регистрации в качестве страхователя по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и др.

Государственная регистрация юридического лица производится по месту его нахождения, индивидуального предпринимателя – по месту жительства.

За государственную регистрацию коммерческих и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей взимается государственная пошлина в установленном законодательными актами размере.

Для государственной регистрации коммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, в регистрирующий орган представляются:

- 1) заявление о государственной регистрации;
- 2) 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);
- 3) легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения – для учредителей, являющихся иностранными организациями;
- 4) копия документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;
- 5) оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

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

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган представляются:

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

Заявление о государственной регистрации составляется по форме, установленной Министерством юстиции.

Регистрирующие органы принимают документы, представленные для государственной регистрации, рассматривают их состав и содержание заявления о государственной регистрации, при необходимости разъясняют лицам, представляющим такие документы, правила их представления и оформления, предусмотренные законодательством.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа ставит на уставе или учредительном договоре, изменениях и (или) дополнениях, штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, выдает один экземпляр устава (учредительного договора) лицу, его представившему, и вносит в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запись о государственной регистрации субъекта хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в устав, учредительный договор или свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

Зарегистрированными считаются:

а) юридическое лицо – с даты проставления штампа на его уставе (учредительном договоре) и внесения записи о Государственной регистрации юридического лица в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

б) 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.

Свидетельство о государственной регистрации, установленного Советом Министров Республики Беларусь образца, выдается не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов для государственной регистрации. По желанию юридического лица, индивидуального предпринимателя свидетельство о государственной регистрации может быть выдано одновременно с иными документами по постановке в налоговых органах, органах статистики, органах социальной защиты и др.

Наличие у юридического лица устава или учредительного договора со штампом, свидетельствующим о проведении государственной регистрации, у индивидуального предпринимателя – свидетельства о государственной регистрации является основанием для обращения за изготовлением печатей (штампов) в организации, осуществляющие в установленном порядке данный вид деятельности, а также за совершением иных юридически значимых действий. Получения специальных разрешений на изготовление печатей (штампов) не требуется.

Уполномоченный сотрудник регистрирующего органа не осуществляет государственную регистрацию создаваемых (реорганизуемых) субъектов хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы юридических лиц (учредительные договоры), свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, в случае:

- непредставления в регистрирующий орган всех необходимых для государственной регистрации документов;
- оформления заявления о государственной регистрации с нарушением требований законодательства;
- представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Неосуществление либо отказ в какой-либо форме по основаниям, не предусмотренным законодательством, в государственной регистрации субъекта хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы юридических лиц, свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, не допускается. Неосуществление регистрирующим органом государственной регистрации может быть обжаловано в хозяйственном суде.

Регистрирующий орган в течение пяти рабочих дней со дня внесения записи о государственной регистрации субъекта хозяйствования в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выдает документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, регистрацию в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах».

### ***3. Реорганизация и ликвидация субъектов предпринимательской деятельности***

#### **3.1 реорганизация**

Реорганизация юридического лица возможна в следующих пяти формах: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование и объединение.

Слияние предприятий подразумевает, что два или несколько предприятий прекращают свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемому предприятию. Состав юридических лиц при этом полностью обновляется.

Присоединение предприятий – одно или несколько предприятий прекращают свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей существующему предприятию. Состав юридических лиц в этом случае сокращается.

Разделение предприятия – предприятие прекращает свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемым предприятиям. Состав юридических лиц полностью изменяется.

Выделение части предприятия – предприятие передает часть своих прав и обязанностей вновь создаваемому предприятию без прекращения своей деятельности. Состав юридических лиц частично изменяется.

Преобразование предприятия – предприятие прекращает свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемому предприятию. Состав юридических лиц полностью изменяется.

Объединение предприятий – предприятия, входящие в объединение, не изменяют своего юридического статуса, их права и обязанности остаются без изменения. Состав юридических лиц сохраняется.

Наиболее распространенными вариантами слияний и присоединений являются следующие:

– слияние или присоединение компании аналогичного профиля. Целью такого действия может быть желание получить готовые производственные площади, новые патенты, лицензии, ноу-хау. Присоединиться может компания целиком, отделение или филиал;

– слияние или присоединение предприятия другого профиля. Цель покупки – вертикальная интеграция или диверсификация производства.

В этом случае еще более важно, чем в первом, получить готовое производство, опыт, специалистов. Чаще всего наиболее эффективна диверсификация не в совершенно новые или далекие дальние области, а в близкие, родственные (производство компьютеров – программное обеспечение – изготовление компонентов компьютеров). Присоединиться предприятие может как целиком, так и отделением или филиалом;

– покупка отделения, филиала, филиальной сети, сбытовой сети. Такое нередко случается в торговой и финансовой сферах. Например, банк, задумавший создать сеть филиалов в своем городе или других регионах, может приобрести несколько филиалов или всю сеть у другого банка, испытывающего затруднения и нуждающегося в деньгах.

– покупка пакета акций, вплоть до контрольного. Цель предпринимателя – получить частичный или полный контроль над другим акционерным обществом. Мотивации здесь такие же, как в первых двух случаях – желание получить готовое производство, опыт, специалистов и тем самым усилить свои позиции и ослабить конкурентов. Различаются только механизмы приобретения.

Наиболее часто встречающиеся варианты слияния:

1. Покупка через банкротство – в этом случае покупатель предоставляет потенциальной жертве заем (займы), скупает долги, векселя. В определенный момент долги предъявляются к оплате, оплата не производится, кредитор подает на должника в суд, жертва становится банкротом, покупатель приобретает имущество на аукционе и, как правило, недорого.

2. Покупка через скупку акций – применима для открытых акционерных обществ.

Еще одним важным моментом в развитии бизнеса является деление предприятия на два или более независимых или выделение части предприятия.

Выделение организационно сводится к образованию дочерних или зависимых фирм, а также филиалов или представительств.

Причины образования дочерних или зависимых предприятий могут быть следующими:

1. Диверсификация операций компании – при расширении масштабов коммерческих операций часто происходит «разрастание» номенклатуры продукции и услуг.

2. Обособление лицензионных видов деятельности – лицензируемая деятельность обычно высоко специализирована, поэтому она может быть выделена в отдельное предприятие.

3. Оптимизация структуры управления – создание дочерних фирм может быть направлено на рационализацию управления компании.

4. Маневрирование материальными и финансовыми ресурсами – на базе дочерних предприятий удобно применять такие виды бизнеса, как совместная деятельность, раздел продукции, лизинг, франчайзинг.

5. Улучшение схемы финансовых потоков – использование дочерних структур может улучшить схему трансфертных (внутрифирменных) финансовых потоков и уменьшить финансовые и налоговые потери.

6. Управление рисками и повышение устойчивости бизнеса – типовое решение состоит в переносе рискованных операций в дочерние компании.

7. Конфиденциальность контроля – ряд ограничений антимонопольного законодательства обходится путем рассредоточения контрольного пакета акций между аффилированными структурами, управляемыми из одного центра.

Самый популярный вариант преобразования – акционирование предприятия. В практике предпринимательства обычно встречаются три варианта акционирования:

1. Продажа акций с целью получения средств для дальнейшего развития собственного бизнеса.

2. Продажа акций венчурным инвестором с целью возврата средств и получения прибыли.

3. Продажа акций с целью получения средств для покупки другой фирмы

Объединения предприятий бывают трех видов: объединение независимых предприятий, объединение частично зависимых предприятий, объединение зависимых предприятий (ассоциации, концерны, синдикаты и т.д.).

### 3.2. Банкротство

Сущность банкротства заключается в таком отношении стоимости обязанности должника по уплате денежных средств, срок исполнения которой наступил, к стоимости имущества должника, при котором первая превышает вторую.

Согласно законодательству РФ понятие экономической несостоятельности (банкротства) трактуется как неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная должником в соответствии с требованиями законодательства.

Под неплатежеспособностью подразумевается неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

В законодательстве определены случаи, когда должник обязан подать заявление должника в хозяйственный суд, а именно:

– если удовлетворение требований одного или нескольких кредиторов приведет к невозможности исполнения денежных обязательств в полном



объеме перед другими кредиторами или приведет к прекращению деятельности должника – юридического лица;

– при ликвидации юридического лица была установлена невозможность удовлетворения требований кредиторов в полном объеме.

Выводы и решения о неплатежеспособности предприятий и признании их как потенциальных банкротов принимаются министерствами и иными республиканскими органами государственного управления, в том числе государственным органом по делам о банкротстве, местными распорядительными и исполнительными органами в отношении предприятий республиканской и коммунальной формы собственности, предприятий, в уставном капитале которых имеется доля государственной собственности, а также частных предприятий.

### 3.3. Ликвидация субъекта хозяйствования

Юридическое лицо может быть ликвидировано по решению:

1) собственника имущества (учредителей, участников) либо органа юридического лица, уполномоченного уставом или учредительным договором, в том числе в связи с истечением срока, на который создано это юридическое лицо, достижением цели, ради которой оно создано, признанием хозяйственным судом государственной регистрации данного юридического лица недействительной;

2) хозяйственного суда в случае:

– неприятия решения о ликвидации в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, достижением цели, ради которой оно создано;

– осуществления деятельности без надлежащего специального разрешения (лицензии), либо запрещенной законодательными актами, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями законодательных актов, признания судом государственной регистрации юридического лица недействительной, аннулирования государственной регистрации индивидуального предпринимателя;

– экономической несостоятельности (банкротства) юридического лица;

– уменьшения стоимости чистых активов открытых акционерных обществ, закрытых акционерных обществ, иных коммерческих организаций, для которых установлены минимальные размеры уставных фондов, по результатам второго и каждого последующего финансового года ниже минимального размера уставного фонда;

– в иных случаях, предусмотренных законодательными актами.

3) регистрирующего органа в случае:

– неосуществления предпринимательской деятельности в течение двенадцати месяцев подряд и ненаправления коммерческой организацией налоговому органу сообщения о причинах неосуществления такой деятельности;

– внесения налоговым органом представления о ликвидации коммерческой организации в связи с признанием задолженности безнадежным долгом и ее списанием.

Ликвидация коммерческой организации с иностранными инвестициями осуществляется только по решению собственника имущества (учредителей, участников) или органа этой организации, уполномоченного на то ее уставом или учредительным договором, либо в судебном порядке.

Деятельность индивидуального предпринимателя может быть прекращена по соответствующим основаниям, предусмотренным для ликвидации юридических лиц. Документальное подтверждение факта смерти физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя, является основанием для внесения записи в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей об исключении из него этого индивидуального предпринимателя.

Собственник имущества (учредители, участники) либо орган юридического лица, уполномоченный уставом, принявший решение о ликвидации юридического лица, назначает ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливает порядок и сроки ликвидации. Со дня назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами юридического лица. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого юридического лица выступает в суде.

При ликвидации юридического лица по решению собственника имущества (учредителей, участников) либо органа этого юридического лица, уполномоченного на то уставом, в регистрирующий орган представляются:

- 1) заявление о ликвидации
- 2) решение о ликвидации.

При прекращении деятельности индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган представляется заявление о прекращении деятельности

На основании представленных документов регистрирующий орган в течение трех рабочих дней со дня получения этих документов представляет в Министерство юстиции сведения о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации (прекращения деятельности индивидуального предпринимателя), для внесения этих сведений в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Не позднее рабочего дня, следующего за днем получения этих документов, регистрирующий орган направляет уведомление налоговым, таможенным органам, органам Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, Белорусскому республиканскому унитарному страховому предприятию «Белгосстрах», территориальным (городским или районным) архивам местных исполнительных и распорядительных органов о начале процедуры ликвидации юридического лица (прекращения деятельности индивидуального предпринимателя).

## **Тема 8 Малое предпринимательство на современном этапе**

1. Место и роль малого предпринимательства в обществе.
2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
3. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.

*Литература:* [6],[7],[10].

### **1. Место и роль малого предпринимательства в обществе**

Малое предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни развитых стран. Малый бизнес рассматривается как явление социальное, обеспечивающее занятость и самозанятость, реализацию предпринимательской инициативы и инноваций, а также другие эффекты, а не как один из основных наполнителей бюджета.

Роль малого бизнеса в экономике страны определяется следующими факторами:

- численностью малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в общем количестве субъектов рыночной экономики;
- вкладом малых предприятий в создание валового внутреннего продукта, производство продукции;
- вкладом субъектов малого предпринимательства в формирование республиканского и местных бюджетов;
- ростом численности занятого трудоспособного населения на малых предприятиях, вкладом в сокращение числа безработных;
- насыщением рынка потребительскими товарами, лучшим удовлетворением потребностей населения;
- навыками создания собственного дела, накоплением опыта управления предприятиями.

Развитие малого бизнеса способствует решению следующих задач:

- формирование конкурентных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ и услуг;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики;
- привлечение личных средств граждан для развития производства;
- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы, вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения;
- более эффективное использование творческих способностей людей, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;
- формирование социального слоя собственников;
- освоение и использование местных источников сырья.

## **2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства**

Исторически малое предпринимательство представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный рынок товаров и услуг. Его капитал был ограничен, собственник и предприниматель совмещены в одном лице. Такие предприятия были независимы от крупного капитала, платили налоги, не нуждались в поддержке государства и не кооперировались между собой. Это - классическое малое предпринимательство, из которого по мере углубления, разделения труда, накопления капитала и роста доступности транспортных услуг выросли крупные фирмы. Сферами деятельности такого традиционного малого предпринимательства являются мелкосерийное или индивидуальное производство товаров, розничная торговля, гостиничное хозяйство и общественное питание, транспорт, строительство, здравоохранение.

Сегодня в зарубежной статистике для отнесения предприятия к сектору малого бизнеса, как правило, используются следующие количественные показатели: численность персонала, объем валовой продукции или оборота капитала (продаж) и объем производственных фондов.

Среди качественных характеристик малого предпринимательства можно выделить:

- единство права собственности и непосредственного управления предприятиями и связанного с ним риском;
- небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать скольконибудь значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;
- правовая независимость;
- персонифицированное управление, предполагающее, что собственник сам участвует во всех аспектах управления бизнесом и в процессе принятия решений.

К субъектам малого предпринимательства в РБ относятся:

– индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;

– микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год не превышающей 15 человек;

– малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год составляющей от 16 до 100 человек включительно.

К малому предприятию относится коммерческая организация в любой сфере деятельности, которая по своим критериям, установленным законодательством, относится к малому бизнесу. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и без приобретения статуса индивидуального предпринимателя (ремесленники, субъекты агротуризма и др.) также относятся к малому бизнесу.

К особенностям развития малого бизнеса в Республике Беларусь можно отнести следующие:

- процесс становления малого бизнеса протекал хаотично, без надлежащего государственного регулирования;
- малый бизнес затронул только некоторые сферы деятельности, где были созданы условия для получения большей прибыли (торговля, общественное питание и др.);
- малые предприятия в основном разобщены, и у них нет тесных технологических и прочих хозяйственных связей;
- белорусский малый бизнес пока очень слабо интегрирован в мировую экономику.

### ***3. Преимущества и недостатки малого предпринимательства***

Преимущества малого предпринимательства:

- более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- большая независимость действий субъектов малого бизнеса, гибкость и оперативность в принятии решений;
- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление;
- большая возможность индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков;
- относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала.

Собственники малых предприятий, как правило, более склонны к сбережениям и инвестированию, у них высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Субъекты малого предпринимательства лучше информированы об уровне спроса на местных региональных рынках, часто производят товары по заказу конкретных потребителей. Малые предприятия способствуют большему росту занятости населения, подготовке профессиональных кадров и распространению практических знаний.

Недостатки, присущие малому бизнесу:

- более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- зависимость от крупных компаний;
- недостатки в управлении собственным делом;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получения кредитов;
- неуверенность и осторожность хозяйственных партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.

## **Тема 9 Договорный режим в предпринимательской деятельности**

1. Сделки и представительство в коммерческих правоотношениях.
2. Обязательства в коммерческих правоотношениях.
3. Договор как основа коммерческих обязательств.

*Литература:* [1],[4],[5],[11],[12].

### **1. Сделки и представительство в коммерческих правоотношениях**

Основные правила совершения сделок, общие положения об обязательствах и договорах установлены Гражданским кодексом РФ.

Сделка — это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, в том числе обязательств, возникающих из договоров и иных сделок.

Обязательство — правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п.) либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Сделка называется консенсуальной, если для признания ее состоявшейся достаточно лишь достижения соглашения между участниками (например, договор купли-продажи); если нет, кроме волеизъявления, необходимо совершение определенного действия (например, передачи денег), она называется реальной (например, договор займа).

Сделка может быть возмездной, когда имущественному предоставлению одной стороны (оказанию услуг, производству работ и т. д.) соответствует встречное удовлетворение другой стороны, и безвозмездной (например, дарение).

Сделка, по которой уплата известной премии дает право купить или продать ценные бумаги или товары по установленной цене в любой день в течение определенного периода времени либо вообще отказаться от сделки без возмещения убытков, называется опционом. Опцион с правом купить является сделкой с предварительной премией (опцион «колл»), а с правом продать — сделкой с обратной премией (опцион «пут»). Существуют и другие виды опционов: опцион американский — разновидность опциона, дающая право реализации в любой момент до истечения срока опциона; опцион европейский — разновидность опциона, дающая право реализации только в момент истечения срока опциона; фьючерсный опцион — вид биржевой сделки, при которой товар приобретается с целью последующей перепродажи на бирже в интересах получения прибыли; опцион «при своих» — разновидность опциона, базисная цена которого равна текущей фьючерсной цене и другие.

Сделка купли-продажи наличного товара на условиях немедленной передачи его носит название спот. Торговля биржевым товаром на осно-

ве таких сделок (как правило, сделки совершаются в течение нескольких дней со дня заключения) осуществляется на спот-рынках.

Сделки подразделяются на односторонние (достаточно волеизъявления одной стороны) и двух- или многосторонние (необходимо, чтобы волю выразили два или более лиц, и воля их совпала).

Сделки могут быть условными. К числу таких сделок относят сделки, возникновение или прекращение которых ставится в зависимость от наступления или не наступления определенных обстоятельств.

Различают сделки с отменительным условием: стороны поставили прекращение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит (например, собственник здания заключает договор о сдаче его в аренду с условием, что он будет прекращен, если самому собственнику выдадут лицензию, разрешающую открыть в данном помещении трикотажное ателье), и с отлагательным условием: стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет (например, тот же собственник заключает с прядильной фабрикой договор на поставку ему пряжи при условии, что он получит лицензию на право открытия трикотажного ателье).

Сделки совершаются в устной или письменной форме (простой или нотариальной).

Сделка, не способная породить желаемые сторонами последствия, но при определенных условиях порождающая нежелательные последствия, признается недействительной. Недействительная сделка может быть признана абсолютно недействительной (ничтожной) или относительно недействительной (оспоримой). В первом случае сделка недействительна непосредственно в силу закона, и ничто не может восстановить ее юридическую силу; во втором - она сохраняет силу, если не оспорена в суде или арбитражном суде, где может быть признана недействительной.

## ***2. Обязательства в коммерческих правоотношениях***

Совокупность правовых норм и правовых институтов, регулирующих гражданские (в том числе коммерческие) правоотношения, возникающие из договоренности сторон, принимающих на себя определенные обязательства и приобретающих в связи с этим определенные права, составляют обязательственное право.

В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п. либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда, и из иных оснований, предусмотренных законодательством.

В обязательстве в качестве каждой из его сторон — кредитора или должника — могут участвовать одно или одновременно несколько лиц.

Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований — в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями.

Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом. Односторонний отказ от исполнения обязательства, связанного с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, и одностороннее изменение условий такого обязательства допускаются в случаях, предусмотренных договором, если иное не вытекает из закона или существа обязательства.

Исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

#### 1. неустойка

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

Неустойка бывает двух видов: пеня и штраф. Пеня устанавливается на случай просрочки исполнения и определяется в процентах по отношению к сумме обязательства, не исполненного в установленный срок. Она взыскивается непрерывно, нарастающим итогом. Штраф — неоднократно взыскиваемая неустойка. Иногда он устанавливается в твердой сумме. Чаще всего штраф выражается в процентах или иной пропорции к определенной величине.

#### 2. залог

Сущность залога состоит в том, что кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) в случае неисполнения должником этого обязательства имеет преимущественное перед другими кредиторами право получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества.

Предметом залога может быть любое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования).

#### 3. удержание

Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено.

#### 4. поручительство



По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично.

Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

В случае субсидиарной ответственности поручителя кредитор, прежде чем предъявить требование к поручителю, должен обратиться своим письменным требованием к основному должнику. Отказ последнего от удовлетворения этого требования либо неполучение от должника ответа в разумный срок дают кредитору право обратиться непосредственно к поручителю.

Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если иное не предусмотрено договором поручительства.

#### 5. банковская гарантия.

В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате.

Банковская гарантия обеспечивает надлежащее исполнение принципалом его обязательства перед бенефициаром (основного обязательства).

За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение.

#### 6. задаток.

Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Задаток имеет следующие специфические черты:

- он обеспечивает лишь те обязательства, которые возникают из договоров;

- выполняет роль доказательства заключения договора;

- задатком обеспечивается лишь исполнение денежных обязательств.

Соглашение о задатке независимо от его суммы должно быть заключено в письменной форме.

### ***3. Договор как основа коммерческих обязательств***

Договор — это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей, то есть это двухсторонняя или многосторонняя сделка.

Заключая договор, стороны должны руководствоваться:

- нормами гражданского кодекса РБ о сделках;
- общими положениями гражданского кодекса РБ об обязательствах;
- нормами, посвященными условиям договоров и порядку их заключения (часть этих норм относится к договорам-сделкам, а остальные — к договорам-правоотношениям).

Граждане и юридические лица свободны в заключении договора: понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена законодательством или добровольно принятым обязательством.

Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. В случаях, когда условие договора предусмотрено диспозитивная норма, стороны могут своим соглашением исключить ее применение либо установить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения условие договора определяется диспозитивной нормой.

Если условие договора не определено сторонами или диспозитивной нормой, соответствующие условия определяются обычаями делового оборота, применяемыми к отношениям сторон.

В заключенном договоре все условия для его сторон являются существенными, нет условий основных или второстепенных. Все условия договора должны исполняться надлежащим образом. Нарушение любого из них влечет применение ответственности.

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения. Если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила, иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров.

Договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным.

Безвозмездным признается договор, по которому одна из сторон обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления.

Кроме того, законодательством еще выделяется несколько видов договоров: публичный договор, договор присоединения, предварительный договор, договор в пользу третьего лица.

1. Публичный договор. Публичный договор — это договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи и т. п.).

Одной из основных особенностей публичного договора является то, что в отношении коммерческой организации — субъекта публичного договора исключается применение принципа свободы договора. Отказ коммерческой организации от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него нужные потребителю работы не допускается. Цена товаров, работ и услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, за исключением тех, которым законом и иными правовыми актами допускается предоставление льгот. У коммерческой организации есть только одна возможность отказаться от заключения публичного договора — сослаться на отсутствие производственных возможностей.

2. Договор присоединения. Договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

Присоединившаяся к договору сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения хотя и не противоречит закону и иным правовым актам, но лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида.

3. Предварительный договор. Предварительным считается договор, в котором стороны обязуются заключить договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

Предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора, и должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора. В нем указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор. Если такой срок не определен, основной договор подлежит заключению в течение года с момента заключения предварительного договора.

4. Договор в пользу третьего лица. Таким договором признается договор, в котором стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не кредитору, а третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу.

Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. Дата получения акцепта стороной, направившей оферту, считается моментом заключения договора.

Если в соответствии с законом для заключения договора необходима также передача имущества, договор считается заключенным с момента передачи соответствующего имущества.

Договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом.

Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту.

Заключаться договор может в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Договор может быть заключен путем проведения торгов. Договор заключается с лицом, выигравшим торги. Заключение такого договора — обязанность продавца, поэтому в случае необоснованного уклонения от заключения договора победитель торгов вправе требовать понуждения продавца к его заключению и возмещения убытков, вызванных уклонением от заключения договора.

В определенных случаях договоры о продаже вещи или имущественного права могут быть заключены только путем проведения торгов.

Изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено законодательством или договором.

Основанием для изменения или расторжения договора является существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора.

По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- 1) при существенном нарушении договора другой стороной;
- 2) в иных случаях, предусмотренных законодательством или договором.

## **Тема 10 Реализация товаров и торговый оборот производственных активов предприятия**

1. Купля-продажа. Поставка товаров.
2. Торговый оборот производственных активов предприятия.
3. Торговля на товарной бирже.
4. Аренда.

*Литература:* [1],[4],[5],[11],[12].

### **1. Купля-продажа. Поставка товаров**

Гражданский кодекс РБ устанавливает правила реализации товаров (продукции, услуг, работ, производимых предприятием) по договору купли-продажи, разновидностями которого являются:

- договор розничной купли-продажи;
- договор поставки товаров;
- договор поставки товаров для государственных нужд;
- договор контрактации;
- договор энергоснабжения.

Правовой институт купли-продажи положен также в основу правового регулирования торгового оборота производственных активов:

- купля продажа недвижимости;
- продажа предприятия как имущественного комплекса.

Институт купли-продажи охватывает также отношения, связанные с имущественными правами, результатами интеллектуальной деятельности, фирменными наименованиями, товарными знаками, знаками обслуживания и иными средствами индивидуализации гражданина или юридического лица, выполняемыми ими работ или услуг

Предметом договора являются: наименование товара (имущества, сложного имущественного комплекса), его количество, условия, по которым стороны в момент заключения договора достигли соглашения или относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение, и вытекающие из этих условий обязательства сторон.

К числу существенных относятся следующие условия договора:

1. О предмете договора.
2. Условия, необходимые для договоров данного вида.

К условиям договора, указанным в законе или иных правовых актах в качестве необходимых для договоров данного вида, в первую очередь относятся условия, которые представляют собой видообразующие признаки для данного вида договора. Данные условия обычно содержатся в самом определении понятия соответствующего вида договора.

3. Условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные для договоров данного вида.
4. Условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Наиболее сложными условиями, по которым должно быть достигнуто соглашение сторон по договору купли-продажи, обычно являются ассортимент, качество и цена товара.

Договор международной купли-продажи (контракт) — это договор, фиксирующий в письменной форме коммерческие отношения между субъектами различного гражданства и определяющий права и обязанности сторон.

Для договора международной купли-продажи характерны следующие признаки:

- одним из контрагентов по сделке выступает юридическое или физическое лицо иностранного государства (нерезидент) либо резидент РБ, имеющий за рубежом коммерческую организацию;
- товар находится на территории иностранного государства;
- при исполнении договора товар, как правило, пересекает таможенную границу одного или нескольких иностранных государств.

Обычно договор содержит вводную часть, реквизиты сторон (юридический адрес и банковские реквизиты) и следующие основные условия:

- предмет и объект поставки (наименование и количество товара);
- способы определения качества и количества товара;
- срок и место поставки;
- базисные условия поставки;
- цена товара и общая стоимость поставки;
- условия платежа;
- порядок сдачи-приемки товара;
- условия перевозки;
- условия о гарантиях и санкциях;
- порядок разрешения споров;
- обстоятельства освобождения от ответственности (форс-мажор).

В контракт могут быть также внесены положения, общие для обязательств продавца и покупателя:

- порядок исчисления убытков и их возмещение при возможном нарушении обязательств одной из сторон;
- санкции при просрочке платежа;
- транспортный и валютный риски;
- процедуры освобождения от ответственности;
- право на приостановление исполнения обязательств;
- страхование товара;
- порядок расторжения договора.

В практике международной торговли широко применяются типовые формы контракта, которые разрабатываются крупными экспортерами и импортерами и их ассоциациями. Наиболее часто встречающаяся форма типового контракта состоит из двух частей — согласуемой и унифицированной.

Базисные условия регулируются международными правилами по толкованию торговых терминов — ИНКОТЕРМС.

Главная цель толкования — четкое определение условий контракта в отношении обязательств продавца по доставке товаров покупателю и унификация обязанностей сторон контракта. Диапазон базисных условий весьма широк и охватывает все необходимые и достаточные варианты — от случая, когда вся ответственность лежит на покупателе, до случая, когда вся ответственность лежит на продавце.

1. Ситуация, когда продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы «Е» — отправка груза — EXW — франко-завод).

2. Ситуация, когда продавец обязуется доставить груз перевозчику, выбранному покупателем (термины группы «F» — основной вид транспортировки продавцом не оплачивается — FCA, FAS, FOB).

3. Ситуация, когда продавец обязуется заключить договор перевозки, но без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара: продавец отвечает за перевозку груза, но не за его утрату, повреждения, не несет дополнительных расходов, возникших после отправки товара (термин группы «С» — основной вид транспортировки продавцом не оплачивается — CFR, CIF, CPT, CIP).

4. Термины, определяющие условия следования груза вплоть до его доставки в страну назначения. Продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (группа «D» — прибытие груза — DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

1. Условие «Е» — франко-завод (EXW). Это условие выгодно продавцу, поскольку налагает на него минимум обязанностей — единственная обязанность продавца состоит в том, чтобы предоставить товар на своем предприятии (на складах, в пакгаузах, терминалах) в распоряжение покупателя. При этом продавец не отвечает за погрузку товара на предоставленное покупателем транспортное средство. Все риски, связанные с перевозкой товара от предприятия-продавца к месту назначения, несет покупатель.

2. Условия «F»:

- франко-перевозчик (FCA — free carrier);
- свободно вдоль борта (FAS — free alongside ship);
- свободно на борту (FOB — free on board).

По этим условиям продавец должен передать товар перевозчику в соответствии с инструкциями покупателя, который в свою очередь заключает договор перевозки и выбирает перевозчика.

3. Условия «С»:

- стоимость и фрахт (CFR — cost and freight);
- стоимость, страхование и фрахт (CIF — cost, insurance, freight);

- фрахт/перевозочная плата, страхование оплачены до... (CIP — cost, insurance paid for...);

- фрахт/перевозочная плата оплачены до... (CPT — cost paid to...).

При условиях «С» продавец должен заключить договор перевозки на обычных условиях за свой счет до указанного в договоре купли-продажи пункта. По условиям «стоимость, страхование и фрахт» и «фрахт, страхование оплачены до...» продавец также обязан оформить и оплатить страхование груза (товара).

4. Условия «D»:

- поставка франк-граница (DAF — delivered at frontier);

- поставка франко-судно (DES — delivered at ship);

- поставка франко-причал (DEQ — delivered et quay);

- поставка без уплаты таможенных пошлин (DDU — delivered duty unpaid);

- поставка с уплатой таможенных пошлин (DDP — delivered duty paid).

При условиях «D» продавец отвечает за прибытие товара в согласованный пункт или порт назначения и несет при этом все виды риска и все расходы по доставке (договор прибытия). Эти условия подразделяются на две категории:

- по условиям «поставка франко-граница», «поставка франко-судно» и «поставка без уплаты таможенных пошлин» продавец не обязан доставлять товар с осуществлением таможенной очистки для импорта;

- по условиям «поставка франко-причал» и «поставка с уплатой таможенных пошлин» продавец обязан доставить товар и произвести таможенную очистку товара.

## ***2. Торговый оборот производственных активов предприятия***

Активы предприятия - это материальные или нематериальные ресурсы, такие как наличные и безналичные денежные средства в различной валюте, ценные бумаги, здания, предметы труда, транспортные средства, а также права на произведения искусства и литературы, изобретения, деловая репутация, товарные знаки, принадлежащие юридическому лицу в различных формах собственности и способные приносить прибыль и увеличивать доход в ближайшем будущем или через некоторое время.

По форме функционирования выделяют материальные, нематериальные и финансовые активы.

По функциональному назначению выделяют производственные и непроизводственные активы.

Производственные активы непосредственно участвуют в процессе производства. Непроизводственные активы не принимают прямого участия в производстве продукции, они включают объекты социально-культурной сферы и средства обращения, используемые в процессе реализации продукции. Процедура купли-продажи активов предприятия осуществляется по этапам:



1. определение комплекса покупаемых/продаваемых активов;
2. оформление документации, являющейся правовой основой заключаемой сделки – финансовой отчетности, актов инвентаризации, заверенные реестры обязательств компании, заключений аудитора;
3. проверка полномочий участвующих в сделке лиц;
4. уведомление о совершении сделки кредиторов компании;
5. подписание договора купли-продажи и удостоверение его в регистрационных органах.

Продажа предприятия как имущественного комплекса, предназначенного для предпринимательской деятельности, заключается в том, что такая продажа не связана непосредственно с преобразованием, реорганизацией или ликвидацией юридического лица, владевшего этим имуществом.

Юридическое лицо может продать свой имущественный комплекс для того, чтобы приобрести новые активы в целях коренной реконструкции производства или изменения технологической специализации. Новый собственник купленного имущественного комплекса также не изменяет этим приобретением организационно-правовой статус своего юридического лица.

По договору купли продажи предприятия продавец обязан передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам.

В договоре продажи предприятия должны быть точно указаны состав и стоимость продаваемого предприятия, которые определяются на основе полной инвентаризации предприятия, проводимой в соответствии с установленными правилами такой инвентаризации и включают в себя имущество и финансовые обязательства.

Под имуществом организации в данном случае понимаются основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства и прочие финансовые активы. А под финансовыми обязательствами — кредиторская задолженность, кредиты банков, займы и резервы.

Стороны до подписания договора продажи предприятия должны составить и рассмотреть акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований.

Указанные документы являются обязательным приложением к договору продажи предприятия. Договор продажи заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами.

Предприятие считается переданным покупателю со дня подписания сторонами передаточного акта, что возможно только после соответствующей государственной регистрации договора.

### ***3. Торговля на товарной бирже***

Под товарной биржей понимается организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам.

На товарной бирже осуществляется оптовая торговля массовыми товарами, преимущественно сырьевыми и сельскохозяйственными (цветными металлами, хлопком, зерном, сахаром и пр.). Как правило, товар продается и покупается без предварительного его осмотра покупателем на основе ознакомления с качественными характеристиками товара по образцу, стандарту, описанию и т. п. Продается и покупается не конкретная партия, а установленное количество товара определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанный товар. Биржевым товаром не могут быть недвижимое имущество и объекты интеллектуальной собственности.

Биржевой сделкой является зарегистрированный биржей договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов.

Участниками биржевой торговли в ходе торгов могут совершаться сделки, связанные с:

- взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;
- взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки (форвардные сделки);
- взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара (фьючерсные сделки);
- уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара (опционные сделки);
- другие сделки в отношении биржевого товара, контрактов или прав, установленные в правилах биржевой торговли.

Сделки, заключаемые на товарной бирже, подразделяются на две категории: сделки, заключаемые в целях действительного перехода товара от продавца к покупателю (реальные), и сделки, не предусматривающие действительную продажу. Реальные сделки (иначе сделки на наличный товар) могут быть двух видов: с немедленной оплатой и поставкой (кассовые) и с оплатой и поставкой к установленному сроку (на срок до 24 месяцев; наиболее распространенный срок 6 месяцев).

Форвардные сделки широко используются производителями и торговцами сельскохозяйственной продукции для страхования себя от потерь, связанных с колебанием цен.

Фьючерсные сделки не имеют целью непосредственный переход товара от продавца к покупателю и представляют собой соглашение между продавцом и покупателем фьючерсного контракта о поставке определен-

ного количества товара к определенному сроку в будущем. Фактическая передача товара по контракту осуществляется очень редко, так как такие сделки ликвидируются (закрываются) до наступления обусловленного в контракте срока путем откупа ранее проданных или продажи ранее купленных контрактов или путем уплаты разницы между ценой, предусмотренной в контракте, и ценой, сложившейся в день ликвидации сделки.

Биржевая торговля осуществляется путем:

- совершения биржевых сделок биржевым посредником от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени и за счет клиента (брокерской деятельности);
- совершения биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет в целях последующей перепродажи на бирже (дилерской деятельности).

Биржевое посредничество в биржевой торговле осуществляется исключительно биржевыми посредниками. Ими являются брокерские фирмы (юридическое лицо), брокерские конторы (филиал, подразделение юридического лица, имеющие отдельный баланс и расчетный счет) и независимые брокеры (физическое лицо, зарегистрированное в качестве предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица).

#### **4. Аренда**

Аренда — имущественный наем, договор, по которому одна сторона (арендодатель) предоставляет другой стороне (арендатору) имущество за арендную плату во временное владение и пользование или во временное пользование. При этом плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью.

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Арендодателем в договоре аренды, является собственник имущества, то есть любое физическое или юридическое лицо, имеющее титул собственника.

Арендатором в договоре аренды может выступать любое юридическое или физическое лицо.

Арендная плата устанавливается за все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

- фиксированных платежей, вносимых периодически или единовременно;
- установленной доли полученных в результате использования арендованного имущества продукции, плодов или доходов;

- предоставления арендатором определенных услуг;
- передачи арендатором арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или в аренду;
- возложения на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного имущества.

Договором аренды может быть предусмотрено сочетание указанных форм или иные формы оплаты аренды.

Организационно-экономической особенностью финансовой аренды является лизинг.

Лизинг — это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

По договору лизинга арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Предметом лизинга могут быть любые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Не могут быть предметом лизинга земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, запрещенное к свободному обращению на рынке.

Формы лизинга — внутренний лизинг и международный лизинг.

Внутренний лизинг имеет место, когда лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами РФ.

Международный лизинг имеет место, как правило, когда лизингодатель или лизингополучатель являются нерезидентами РФ.

Тип лизинга определяется сроком, на который заключена лизинговая сделка:

- долгосрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение трех и более лет;
- среднесрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение от полутора до трех лет;
- краткосрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение менее полутора лет.

В практике существует широкое разнообразие видов лизинга, в том числе финансовый и оперативный.

При финансовом лизинге лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю,

соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Все обязанности по страхованию, техническому обслуживанию и ремонту, как правило, возлагаются на пользователя имущества. В течение срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает доход от лизинговой операции. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором.

При оперативном лизинге (операционной аренде) лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга.

Так как в оперативном лизинге срок договора лизинга короче, чем нормативный срок службы имущества, лизинговые платежи за время действия одного лизингового договора не покрывают полной стоимости имущества. Поэтому лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. В связи с этим при всех прочих равных условиях размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге гораздо выше, чем в финансовом лизинге.

Другой особенностью оперативного лизинга является то, что для него характерна двусторонняя лизинговая сделка, а обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на лизинговой компании.

## **Тема 11 Рынок ценных бумаг**

1. Общая характеристика ценных бумаг.
2. Выпуск и обращение эмиссионных ценных бумаг.
3. Рынок ценных бумаг.

*Литература:*[4],[7],[11].

### **1. Общая характеристика ценных бумаг**

Ценная бумага — это особая форма существования капитала, отличная от его товарной, производительной и денежной форм, которая может передаваться вместо него самого, обращаться на рынке как товар и приносить доход.

Каждый вид ценной бумаги имеет свои специфические рыночные характеристики.

Ими являются:

- содержание прав, удостоверяемых ценной бумагой (ее назначение и сфера обращения);
- тип актива, лежащего в основе ценной бумаги, или ее исходная основа (товары, деньги, совокупные активы организации, другие ценные бумаги и др.);
- порядок владения: ценная бумага на предъявителя, именная или ордерная ценная бумага;
- форма выпуска: эмиссионная или неэмиссионная (индивидуальная);
- форма собственности и вид эмитента: государство, юридическое лицо, физическое лицо;
- характер обращаемости: свободно обращается на рынке или есть ограничения;
- уровень риска: высокий, низкий и т. п.;
- наличие дохода: выплачивается по ценной бумаге какой-то доход или нет (доходные или бездоходные);
- форма вложения средств: инвестируются деньги в долг или для приобретения прав собственности.

Существующие ценные бумаги можно разделить на две большие группы:

- ценные бумаги, которые являются свидетельством действительного капитала, или основные ценные бумаги;
- ценные бумаги, которые служат свидетельством на фиктивный капитал (то есть ценные бумаги на ценные бумаги), или вторичные ценные бумаги.

К основным ценным бумагам относятся: государственные облигации, облигации, векселя, чеки, депозитные сертификаты, сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя, коносаменты, акции, приватизационные ценные бумаги, двойные складские свидетельства, простые складские свидетельства, закладные.

Вторичные ценные бумаги - акции, облигации и закладные. Они могут выпускаться в двух формах:

- в форме основных ценных бумаг (например, облигации, основанные на пуле закладных). С помощью таких ценных бумаг осуществляется переход прав от владельца одних видов ценных бумаг к владельцам других видов ценных бумаг;

- в форме, отличной от основных ценных бумаг:

1. в виде самостоятельно обращающихся прав на приобретение, обычно акций. К таким ценным бумагам относятся фондовые варранты, подписные права, премиальные опционы;

2. в виде депозитных свидетельств (сертификатов, расписок) типа американских депозитарных расписок на акции.

Деривативы (производные инструменты): в узком значении — это срочные контракты и особые условия их заключения и исполнения; в широком значении — это любые инструменты рынка, основывающиеся на таких первичных доходных активах, как товары, деньги, имущество, ценные бумаги. Они используются для получения наибольшего дохода при заданном уровне риска или получения заданного дохода при минимальном риске, снижения размеров налогообложения и для достижения иных подобных целей, выдвигаемых участниками рынка.

К производным инструментам относятся форвардные, фьючерсные и опционные контракты, а также свопы.

Выделяются следующие основные виды ценных бумаг:

- акция — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Акция является именной ценной бумагой;

- облигация — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и (или) дисконт;

- опцион эмитента — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок и (или) при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определенной в опционе. Опцион эмитента является именной ценной бумагой.

- сберегательный (депозитный) сертификат — ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в кредитную организацию, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате

процентов в кредитной организации, выдавшей сертификат, или в любом ее филиале;

- вексель — письменное денежное обязательство должника о возврате долга, форма и обращение которого регулируются специальным законодательством — вексельным правом;

- чек — ничем не обусловленное письменное распоряжение чекодателя банку уплатить чекополучателю указанную в нем сумму денег;

- закладная — именная ценная бумага, удостоверяющая права ее владельца в соответствии с договором об ипотеке (залоге недвижимого имущества) на получение денежного обязательства или указанного в нем имущества;

- коносамент — документ (контракт) стандартной (международной) формы на перевозку груза, удостоверяющий его погрузку, перевозку и право на получение;

- фондовый варрант — ценная бумага, дающая его владельцу преимущественное право на покупку акций или облигаций какой-то компании в течение определенного срока времени по установленной цене;

- подписное право — ценная бумага, которая дает право акционерам компании подписаться на определенное количество вновь выпускаемых акций (или облигаций) данной компании по установленной цене подписки в течение установленного срока. Подписное право дает возможность акционеру компании приобрести акции до начала общей подписки, то есть в течение «льготной» подписки и по льготной цене;

- депозитарная расписка (свидетельство, сертификат) — именная ценная бумага, свидетельствующая о владении долей в портфеле акций какой-либо иностранной компании, акции которой не могут по каким-то причинам обращаться на фондовом рынке. Выпускается в форме сертификата на акции иностранного эмитента депозитарным банком мирового значения.

## **2. Выпуск и обращение эмиссионных ценных бумаг**

Выпуск и обращение эмиссионных ценных бумаг в РБ осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг» 231-З от 5.01.2015.

Эмиссионные ценные бумаги могут выпускаться в одной из следующих форм:

- именные ценные бумаги (могут выпускаться только в бездокументарной форме, за исключением случаев, предусмотренных законами);

- ценные бумаги на предъявителя (могут выпускаться только в документарной форме).

На каждую эмиссионную ценную бумагу на предъявителя ее владельцу выдается сертификат. По требованию владельца может выдаваться один сертификат на две и более приобретаемые им ценные бумаги одного



выпуска. Данная норма не применяется к эмиссионным ценным бумагам на предъявителя с обязательным централизованным хранением.

Процедура эмиссии ценных бумаг включает следующие этапы:

- принятие решения о размещении эмиссионных ценных бумаг;
- утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг;
- государственную регистрацию выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг;
- размещение эмиссионных ценных бумаг;
- государственную регистрацию отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг.

Размещение эмиссионных ценных бумаг может осуществляться эмитентом и (или) по его поручению профессиональным участником рынка ценных бумаг на организованном либо неорганизованном рынках.

Эмитент не вправе осуществлять размещение эмиссионных ценных бумаг по истечении срока, предусмотренного решением о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг.

Установление в учредительных документах эмитента и (или) решении о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг преимущественного права приобретения эмиссионных ценных бумаг одними инвесторами по сравнению с другими либо одним инвестором запрещается, за исключением случаев:

предоставления акционерам акционерных обществ преимущественного права приобретения акций дополнительного выпуска;

установления ограничений на приобретение эмиссионных ценных бумаг нерезидентами;

проведения закрытой подписки (продажи) на эмиссионные ценные бумаги;

иных случаев, установленных законодательными актами Республики Беларусь.

Эмитенты вправе размещать за пределами Республики Беларусь акции, зарегистрированные на территории Республики Беларусь, и облигации, зарегистрированные на территории Республики Беларусь либо иностранного государства.

Сделки с эмиссионными ценными бумагами, совершаемые на организованном рынке, оформляются протоколом о результатах торгов, содержащим информацию, определяемую организатором торговли ценными бумагами.

Сделки с эмиссионными ценными бумагами, за исключением эмиссионных ценных бумаг на предъявителя, а также в иных случаях, установленных законодательством Республики Беларусь о ценных бумагах, на неорганизованном рынке совершаются в простой письменной форме путем заключения договора.

Сделки с эмиссионными ценными бумагами, совершаемые на неорганизованном рынке, подлежат обязательной регистрации брокером или депози-

тарием, за исключением сделок, совершаемых Национальным банком Республики Беларусь, республиканским органом государственного управления по управлению государственным имуществом и иными государственными органами, совершающими сделки с ценными бумагами, в соответствии с возложенными на них функциями в пределах их компетенции, и иных сделок в случаях, установленных законодательством Республики Беларусь о ценных бумагах. Несоблюдение требования о регистрации сделки с эмиссионными ценными бумагами, совершаемой на неорганизованном рынке, влечет ее недействительность.

Сделки купли-продажи биржевых облигаций совершаются только в торговой системе фондовой биржи, зарегистрировавшей выпуск биржевых облигаций.

В качестве обеспечения исполнения обязательств по сделке с эмиссионными ценными бумагами не могут выступать облигации либо векселя, эмитированные (выданные) лицом, предоставляющим обеспечение.

В процессе обращения облигаций эмитент вправе, если это предусмотрено решением о выпуске облигаций и проспектом эмиссии, приобретать облигации собственной эмиссии в целях их досрочного погашения либо последующей продажи. Облигации, приобретенные в целях их досрочного погашения, не могут предлагаться эмитентом к продаже. Облигации, приобретенные в целях последующей продажи, могут быть проданы эмитентом до даты окончания срока их обращения.

### ***3. Рынок ценных бумаг***

Рынок ценных бумаг — рынок, на котором осуществляется обращение ценных бумаг, их покупка-продажа.

Функции рынка ценных бумаг можно подразделить на две группы: общерыночные и специфические функции

К общерыночным функциям относятся такие, как:

- коммерческая — функция получения прибыли от операций на данном рынке;

- ценообразующая — рынок обеспечивает процесс складывания рыночных цен, их постоянное движение и т. д.;

- информационная — рынок производит и доводит до своих участников рыночную информацию об объектах торговли и ее участниках;

- регулирующая функция — рынок создает правила торговли и участия в ней, порядок разрешения споров между участниками, устанавливает приоритеты, органы контроля или даже управления и т.д.

К специфическим функциям рынка ценных бумаг относят:

- перераспределительную:

— перераспределение денежных средств между отраслями и сферами рыночной деятельности;

— перевод сбережений, прежде всего населения, из непроизводительной в производительную форму;

— финансирование дефицита государственного бюджета на не инфляционной основе, то есть без выпуска в обращение дополнительных денежных средств;

- страхования ценовых и финансовых рисков или их перераспределения (осуществляемую посредством использования инструментов рынка ценных бумаг).

Формы рынка ценных бумаг по способам торговли можно выделить следующие составные части (формы) рынка ценных бумаг:

- первичный и вторичный;
- организованный и неорганизованный;
- биржевой и внебиржевой;
- традиционный и компьютеризированный;
- кассовый и срочный.

Первичный рынок — это рынок, обеспечивающий приобретение ценных бумаг их первыми владельцами (первая стадия процесса реализации ценной бумаги; первое появление ценной бумаги на рынке, обусловленное определенными правилами и требованиями).

Вторичный рынок — это рынок, на котором обращаются ранее выпущенные ценные бумаги (совокупность всех актов купли-продажи или других форм перехода ценной бумаги от одного ее владельца к другому в течение всего срока существования ценной бумаги).

Организованный рынок ценных бумаг — это рынок, на котором обращение ценных бумаг происходит по твердо установленным правилам, регулирующим практически все стороны его деятельности.

Неорганизованный рынок — обращение ценных бумаг без соблюдения единых для всех участников рынка правил.

Биржевой рынок — это торговля ценными бумагами на фондовых биржах.

Внебиржевой рынок — торговля ценными бумагами, минуя фондовую биржу.

Биржевой рынок — это всегда организованный рынок ценных бумаг, так как торговля на нем ведется строго по правилам биржи и только между биржевыми посредниками, которые тщательно отбираются среди всех других участников рынка.

Внебиржевой рынок может быть организованным и неорганизованным. Организованный внебиржевой рынок основывается на компьютерных системах связи, торговли и обслуживания по ценным бумагам.

Торговля ценными бумагами может осуществляться на традиционных и компьютеризированных рынках. В последнем случае торговля ведется через компьютерные сети, объединяющие соответствующих фондовых посредников в единый компьютеризированный рынок.

Кассовый рынок ценных бумаг («кэш»-рынок, или «спот»-рынок) — это рынок с немедленным исполнением сделок в течение 1—3 рабочих дней.

Срочный рынок ценных бумаг — рынок с отсроченным, обычно на несколько месяцев, исполнением сделки. Как правило, традиционные ценные бумаги (акции, облигации) обращаются на кассовом рынке, а контракты на производные инструменты рынка ценных бумаг — на срочном рынке.

Участники рынка ценных бумаг — это физические лица или организации, которые продают или покупают ценные бумаги или обслуживают их оборот и расчеты по ним.

Существуют следующие основные группы участников рынка ценных бумаг:

1. Эмитенты — юридические лица или органы исполнительной власти либо органы местного самоуправления, несущие от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими.

2. Инвесторы — те, кто покупает ценные бумаги, выпущенные в обращение (коммерческие организации и население, заинтересованные в получении дохода от вложений свободных денежных средств).

3. Фондовые посредники — организации, которые осуществляют на рынке ценных бумаг брокерскую или дилерскую деятельность или деятельность по управлению ценными бумагами.

4. Организации, обслуживающие рынок ценных бумаг.

Одни из них организуют рынок ценных бумаг и обеспечивают заключение сделок купли-продажи (фондовые биржи, небиржевые организаторы рынка). Другие обеспечивают исполнение сделок (расчетные центры, депозитарии, регистраторы). Третьи обеспечивают рынок всей нужной ему информацией (информационные агентства).

5. Государственные органы регулирования и контроля рынка ценных бумаг.

К профессиональным видам деятельности на рынке ценных бумаг относятся:

- брокерскую деятельность;
- дилерскую деятельность;
- управление ценными бумагами;
- клиринговую деятельность;
- депозитарную деятельность;
- ведение реестра владельцев ценных бумаг;
- деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг.

Брокерской деятельностью, выполняемой профессиональным участником рынка ценных бумаг (брокером), признается совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами от имени и за счет клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом.

Дилерской деятельностью признается совершение профессиональным участником рынка ценных бумаг (дилером) сделок купли-продажи ценных

бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и (или) продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и (или) продажи этих ценных бумаг по объявленным ценам.

Дилером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией.

Под деятельностью по управлению ценными бумагами законом признается осуществление юридическим лицом (управляющим) от своего имени за вознаграждение в течение определенного срока доверительного управления переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу:

- ценными бумагами;
- денежными средствами, предназначенными для инвестирования в ценные бумаги;
- денежными средствами и ценными бумагами, получаемыми в процессе управления ценными бумагами.

Клиринговая деятельность — это деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами и подготовка бухгалтерских документов по ним) и их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним.

Депозитарной деятельностью - оказание со стороны профессионального участника рынка ценных бумаг — депозитария (юридическое лицо) — услуг депоненту по хранению сертификатов ценных бумаг и (или) учету и переходу прав на ценные бумаги.

Деятельностью по ведению реестра владельцев ценных бумаг признает сбор, фиксацию, обработку, хранение и предоставление данных, составляющих систему ведения реестра владельцев ценных бумаг. Эта деятельность может осуществляться только юридическими лицами, именуемыми держателями реестра (регистраторами).

Фондовая биржа (в соответствии с Законом Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг» 231-З от 5.01.2015) – созданный в форме открытого акционерного общества организатор торговли ценными бумагами, предоставляющий услуги, связанные с обеспечением необходимых условий для совершения сделок купли-продажи финансовых активов, в том числе эмиссионных ценных бумаг (за исключением акций закрытых акционерных обществ).

Членами фондовой биржи могут быть только профессиональные участники рынка ценных бумаг. При этом порядок вступления в члены такой фондовой биржи, выхода и исключения из ее членов определяется фондовой биржей самостоятельно на основании ее внутренних документов.

Участниками торгов на фондовой бирже могут быть только брокеры, дилеры и управляющие. Иные лица могут совершать операции на фондовой бирже исключительно при посредничестве брокеров.

## ***Тема 12 Государственная поддержка предпринимательства в Республике Беларусь***

1. Основные направления государственной поддержки предпринимательства.
2. Цели и принципы государственной политики в области развития предпринимательства.
3. Государственные меры по развитию предпринимательства.

*Литература: [2],[10],[13].*

### ***1. Основные направления государственной поддержки предпринимательства***

Государственная политика в области развития и поддержки предпринимательства становится неотъемлемой частью экономической политики Республики Беларусь и осуществляется в соответствии с

- Законом Республики Беларусь от 01.07.2010 № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства»;
- Государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы
- Указы Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 "О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства" и от 29 марта 2012 г. № 150 "О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом", а также постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 1911 "О мерах по реализации Закона Республики Беларусь "О поддержке малого и среднего предпринимательства" (далее – Постановление № 1911).

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется государственными органами и иными государственными организациями в соответствии с их компетенцией по следующим основным направлениям:

- определение и реализация государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства;
- осуществление защиты прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства;
- разработка и реализация республиканских, отраслевых и региональных программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- содействие развитию системы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- содействие развитию системы имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- формирование и развитие системы информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- содействие формированию и развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- содействие внешнеторговой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, включая содействие развитию производственных, торговых, научно-технических, информационных связей с иностранными юридическими и физическими лицами;
- содействие созданию и развитию системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация проведения научно-исследовательских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с республиканской и отраслевыми программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, разрабатываемыми уполномоченными Советом Министров Республики Беларусь республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, а также региональными программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, разрабатываемыми местными исполнительными и распорядительными органами.

Государственная финансовая поддержка за счет средств, предусмотренных программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (далее - государственная финансовая поддержка), оказывается субъектам малого предпринимательства Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей путем предоставления:

- финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе;
- имущества на условиях лизинга (финансовой аренды);
- гарантий по льготным кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь.

Государственная финансовая поддержка оказывается субъектам малого предпринимательства областными и Минским городским исполнительными комитетами путем предоставления:

- финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе;
- субсидий для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами;
- субсидий для возмещения расходов на выплату лизинговых платежей по договорам лизинга (финансовой аренды) в части оплаты суммы вознаграждения (дохода) лизингодателя;
- субсидий для возмещения части расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях либо с их организацией.

В целях реализации государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь законодательством могут предусматриваться:

- особые режимы налогообложения для субъектов малого предпринимательства;
- сокращенный состав бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства, а в предусмотренных законодательными актами случаях - освобождение их от обязанности ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности;
- упрощенный порядок представления субъектами малого предпринимательства государственной статистической отчетности;
- меры по упрощению порядка совершения в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства административных процедур, сокращению их количества;
- особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в процедурах государственных закупок товаров (работ, услуг);
- меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- меры по развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

## ***2. Цели и принципы государственной политики в области развития предпринимательства***

Государство гарантирует субъектам малого и среднего предпринимательства, субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства равные права для осуществления деятельности, защиту их прав и законных интересов, а также создание благоприятных условий для развития конкуренции.

Основными целями государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства являются:

- создание благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и конкуренции;
- оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг) на рынок Республики Беларусь и рынки иностранных государств;
- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг) в объеме валового внутреннего продукта.

Основными принципами государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства являются:



- обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее оказания, установленными законодательством, а также гласности и комплексного подхода при ее предоставлении;

- участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства в формировании государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства, подготовке проектов нормативных правовых актов, регулирующих вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства.

### ***3. Государственные меры по развитию предпринимательства***

На современном этапе с целью развития предпринимательства в РБ принят Комплекс мер по реализации первого этапа стратегии развития малого и среднего предпринимательства "Беларусь - страна успешного предпринимательства" на период до 2030 года (введен постановлением Совмина от 01.06.2019 N 348), который предусматривает:

- Сокращение государственного регулирования и повышение степени экономической свободы

- Формирование конкурентной среды и обеспечение равных условий хозяйствования для субъектов различных форм собственности

- Совершенствование правоотношений в области собственности

- Формирование рациональной фискальной политики, упрощение учета и отчетности

- Формирование благоприятных условий и стимулов для приоритетных направлений развития малого и среднего предпринимательства

- Активизация инновационной деятельности

- Активизация инвестиционной деятельности

- Активизация экспортной деятельности

- Формирование благоприятных условий и стимулов для приоритетных направлений развития малого и среднего предпринимательства

- Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам

- Совершенствование системы поддержки малого и среднего предпринимательства

- Обучение навыкам предпринимательства и развитие бизнес-образования.

## **Тема 13 Предпринимательский риск**

1. Сущность предпринимательского риска.
2. Функции предпринимательского риска. Классификация предпринимательского риска.
3. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление экономическими рисками.

*Литература:* [1],[2],[6],[7].

### **1. Сущность предпринимательского риска**

Важнейшей особенностью предпринимательства является – наличие риска, как на стадии создания новой предпринимательской структуры, так и на стадии дальнейшего ее функционирования. Причина высокой рискованности предпринимательской деятельности связана не только с работой самого предприятия и его персонала, но в значительной мере определена ситуацией, складывающейся во внешней предпринимательской среде.

Категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов.

Риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг их реализацией, товарно-денежными, и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов, является предпринимательским риском.

Риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

При оценке предпринимательского риска, прежде всего, учитывают меру опасности и степень потенциального ущерба в условиях конкретной сделки сопровождающих ее видов деятельности.

В рыночной экономике первостепенными элементами риска являются непредвиденность: конъюнктуры рынка; спроса; цены; поведение потребителя.

Одной из причин возникновения предпринимательского риска является неопределенность внешней среды, что связано с постоянной изменчивостью условий, в которых предприниматель осуществляет свою деятельность.

В рыночной экономике существует три основные группы причин возникновения ситуации неопределенности:

- незнание – это недостаточность знаний о внешней предпринимательской среде;
- противодействие – это ситуация, когда те или иные события затрудняют эффективную деятельность предпринимательской фирмы (конфликты между подрядчиками и заказчиками, трудовые конфликты в коллективе, забастовки и т.п.);

- случайность определяется невозможностью предвидеть будущие события.

Предпринимательский риск – это количественная и качественная экономическая категория, которая выражается в неопределенности исхода намеченной предпринимательской деятельности и являющейся показателем эффективности деятельности предпринимателя.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Риск определяется величиной потерь. Потерями считается снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. Поэтому анализ риска всегда связан с изучением потерь.

Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения, т. е. в физических единицах веса, объема, площади и др.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования имущества, продукции, сырья, энергии и т. д.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами, и измеряются в человеко-часах.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Финансовые потери возникают при неоплате контрактов, при невозврате долгов, при снижении цен на реализуемые товары. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля. Существуют и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий. Специальные виды потерь трудно определить в количественном и стоимостном выражении.

## **2. Функции предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков**

Предпринимательскому риску свойственны следующие функции:

- аналитическая,
- регулятивная,
- защитная
- инновационная.

Аналитическая функция риска связана с анализом всех факторов и условий осуществления успешной предпринимательской деятельности. Она выражается в форме выбора одной из альтернатив (положительной) разрешения рискованных ситуаций, возникающих в деятельности предпринимателей посредством применения экономико-математических расчетов предполагаемых последствий риска, использования теории вероятности и закона повторяемости экономических событий.

Регулятивная функция проявляется в воздействии на предпринимателей в процессе принятия ими решений на всех стадиях жизненного цикла фирмы, поэтому она связана с принятием таких решений, реализация которых поможет избежать (или уменьшить последствия) риска.

По гражданскому законодательству все последствия предпринимательского риска несет сам предприниматель, поэтому он объективно использует защитную функцию риска посредством разработки обоснованного бизнес-плана, заключения договоров с добросовестными хозяйствующими партнерами, выполнения в срок обязательств перед бюджетами всех уровней, чтобы избежать несостоятельности (банкротства).

Инновационная функция риска проявляется в том, что возможность возникновения риска и его отрицательных последствий становится условием поиска предпринимателем нетрадиционных решений стоящих перед ним проблем, способствует внедрению нововведений в производственный процесс, применению новых технологий, оборудования, сырья, материалов, с тем, чтобы с меньшими издержками произвести больше продукции (работ, услуг). Инновационная функция риска стимулирует предпринимателей для совершенствования управления и производства, планирования своей деятельности.

По источникам возникновения выделяют следующие предпринимательские риски:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

Классификация рисков по содержанию:

1). Производственный риск связан непосредственно с производством и реализацией произведенной продукции. В сфере производства существуют следующие риски:

- неисполнения хозяйственных договоров;
- изменения конъюнктуры рынка;
- усиления конкуренции;
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

2). Коммерческий риск возникает в процессе закупки и реализации товара. На коммерческую деятельность влияют следующие факторы; повышение цен при закупке товара и понижение цен при его реализации; повышение расходов по хранению и транспортировке товара; порча или потеря товара.

3). Финансовый риск связан с финансовым обеспечением предпринимательской деятельности. В большей степени он сопутствует финансовому предпринимательству и наступает при неплатежеспособности партнеров, падению или повышению курса валюты, обрушению рынка ценных бумаг (фондового рынка) и т.д.

4). Инвестиционный риск связан с обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг.

5). Рыночный риск зависит от колебания национальных валют и банковских процентных ставок, инфляционных процессов.

6). Экологический риск связан с возможным загрязнением окружающей природной среды предпринимательскими организациями в процессе своей деятельности. Также они могут возникать в результате техногенных катастроф, аварий.

7). Информационный риск обусловлен, с одной стороны, качеством, т.е. достаточностью, достоверностью и своевременностью самой информации, а с другой – умением предпринимателя или сотрудников правильно оценить и использовать определенную информацию.

С точки зрения времени возникновения выделяются две группы рисков: постоянные и временные: постоянные риски – это те риски, вероятность возникновения которых существует в течении всего жизненного цикла предпринимательской организации, временные риски – связаны с определенными операциями, сделками, которые осуществляются предпринимательскими фирмами в течение ограниченного периода времени.

По возможности регулирования степени риска риски делятся на управляемые, неуправляемые и слабоуправляемые. Управляемые риски – это внутренние риски, так как источник их возникновения сама предпринимательская организация и соответственно она может ими управлять, Неуправляемые риски – это риски внешней среды, на которые оказывать влияние практически невозможно. Крупные предпринимательские структуры в отличие от небольших фирм могут влиять на отдельные факторы внешней предпринимательской среды посредством лоббирования (изменение законодательство) и такие риски относятся к слабоуправляемым.

Риски также различаются по типам (таблица 1).

Таблица 1 - Типы предпринимательского риска

Группы	Подгруппы
По возможности страхования	Страхуемый Не страхуемый
По возможности диверсификации	Систематический Несистематический
В зависимости от этапа решения проблем	В области принятия решения В области реализации решения
По природе возникновения	Хозяйственные Связанный с личностью предпринимателя Связанный с недостатком информации
По масштабам	Локальный Глобальный
По сфере возникновения	Внешний Внутренний
По длительности воздействия	Временный Постоянный
По ожидаемым результатам	Спекулятивный Обычный
По степени допустимости	Допустимый Критический Катастрофический
По степени обоснованности	Правомерный Неправомерный

### ***3. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление экономическими рисками***

Любая предпринимательская деятельность подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов. В связи с этим по сфере действия риски бывают внутренние, внешние и смешанные.

Источником возникновения внутренних рисков является сама предпринимательская организация, и они связаны с ошибками, допущенными при выборе стратегии и тактики и принятии отдельных управленческих решений. Эти риски возникают в случае:

- неэффективного менеджмента;
- ошибочной маркетинговой политики;
- неправильной организации процессов производства и обращения;
- неэффективного использования, или нехватка финансовых средств;
- в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Среди основных внутренних рисков можно отметить кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников предпринимательской организации.

Источником возникновения внешних рисков является внешняя предпринимательская среда. К внешним факторам относятся условия деятельно-

сти, которые предприниматель не может изменить, но при этом обязан их учитывать, так как они влияют на результаты его бизнеса. Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, неустойчивости политического режима в стране.

Управление экономическими рисками включает разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска до приемлемого конечного уровня. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования фирмы, анализ действующей нормативной базы ведения бизнеса, на применение экономико-математических методов анализа и управления.

Управление риском позволяет предпринимательской организации:

- выявлять потенциально возможные ситуации, связанные с неблагоприятным развитием событий для нее, т.е. ситуации, связанные с риском, результатом которых может быть не достижение поставленных целей;
- получать количественные характеристики возможного ущерба, связанного с нежелательным развитием событий;
- заблаговременно при подготовке решения планировать и при необходимости осуществлять меры по снижению риска до приемлемого уровня;
- учитывать при принятии решений расходы, связанные с предварительной оценкой и управлением риском.

Управление риском можно определить как процесс подготовки и реализации мероприятий, целью которых является снижение опасности принятия ошибочного решения и уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых предпринимателем решений.

Стадии в управлении риском:

- идентификация вероятных рисков. Выявление рисков и факторов может осуществляться различными способами: от чисто интуитивных догадок до сложного вероятностного анализа моделей исследования операции.
- анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности.
- оценка риска.
- разработка методов минимизации риска.
- мониторинг результатов внедрения стратегии управления рисками.

## **Тема 14 Культура предпринимательства**

1. Сущность культуры предпринимательства.
2. Культура предпринимательских организаций.
3. Предпринимательская этика и этикет.

*Литература:* [1],[6],[7].

### **1. Сущность культуры предпринимательства**

Долгое время культурные компоненты экономической жизни оценивались как второстепенный, не оказывающий значительного влияния на экономический рост ресурс, а воспроизводство ценностной среды происходило большей частью стихийно. Лишь в 80-е годы 20 столетия воздействие на культурные составляющие хозяйственной (предпринимательской) деятельности становится все более активным и превращается в приоритетную, хорошо скоординированную стратегию.

Культура предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности. Она базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана.

Культура – это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей.

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, сотрудников предприятия.

Культура предпринимательства – это совокупность образцов поведения, ценностной системы, социальных норм, фундаментальных принципов и общественных институтов, ориентирующих субъекты на те или иные формы экономической активности в системе предпринимательства, обеспечивающих передачу накопленного опыта, способствующих устойчивости предпринимательства во времени.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических норм включает отношения с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, влияющих на развитие предпринимательства.

Культура предпринимательства характеризуется рядом основных функций:

- коммуникативно-интегративная,
- консервативная,
- трансляционная,
- инновационная,
- оценочная,
- функция целеполагания.

На формирование и развитие культуры предпринимательства оказывают влияние некоторые элементы культурной среды (значительно дифференци-



рованные по странам) - политика, развитость технологий, образование и искусство, религия, правоведение, социальный статус населения, трудовая этика. Также большие возможности в плане воздействия на эволюцию предпринимательской культуры имеет государство посредством формирования целевых установок и воздействия на процессы социализации.

Основными элементами культуры предпринимательства, предпринимательской деятельности являются:

1. законность. В процессе своей работы организация вступает в различные отношения с государством, с обществом, с поставщиками и потребителями, со своими сотрудниками. При этом ей необходимо строго соблюдать действующие правовые акты, стандарты, правила, нормы, прямо или косвенно влияющие на развитие предпринимательства.

2. строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в не нанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

3. честное ведение субъектами своего бизнеса.

4. соблюдение общих этических норм, включающих профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса, уровень культуры и воспитания предпринимателей, степень их притязаний, соблюдение обычаев и нравов, действующих в обществе, уровень знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса и др.

## ***2. Культура предпринимательских организаций***

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Культура предпринимательских организаций (корпоративная культура) определяется следующими внутренними факторами:

- предметом предпринимательской деятельности, осуществляемым бизнесом;
- организацией предпринимательской деятельности;
- мотивацией собственника организации и служащих;
- уровнем управленческой культуры, механизмом взаимоотношений руководителей фирмы и наемных работников;
- наличием особого стиля управления, который способствует достижению ведущих позиций на рынке;
- наличием набора четких, определенных представлений о ценностях, к которым стремится организация;
- высокой профессиональной компетентностью руководителей организации, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения;

- достижением высокого качества и интенсивности труда сотрудников с соответствующим материальным вознаграждением;
- высокой культурой производства, внедрением новых технологий, обеспечивающих необходимый уровень качества товаров и услуг;
- созданием необходимых санитарно-гигиенических и безопасных условий труда;
- обеспечением здорового морального климата в организации и др.

Перечисленные факторы способствуют формированию репутации, престижа организации во внешней предпринимательской среде.

Имидж предпринимателя и его организации - это оценка моральных, интеллектуальных, профессиональных и этических качеств окружающими людьми. Формирование имиджа начинается с самооценки, затем - к развитию профессиональных качеств, к реализации творческого потенциала, воспитанию хороших манер, коммуникабельности и пр.

Имидж складывается из многих составляющих элементов - от организации производственного процесса, отношений с партнерами и клиентами до внешнего оформления помещения, работы с посетителями, дизайна продукции фирмы. Фирменный стиль и имидж - конечный продукт всей деятельности предприятия, продемонстрированный публично для общественности с расчетом на перспективу. Каждый предприниматель стремится произвести благоприятное впечатление, т. е. создать положительный имидж.

### ***3. Предпринимательская этика и этикет***

Предпринимательская этика - одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, так как этика вообще - это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идеями о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения. Это учение о назначении человека, о смысле его жизни. Это система моральных и нравственных норм, включая общеобязательные правила поведения людей.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самооценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах

и правилах поведения, сложившихся в стране, в мире, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности.

Исследователи этики предпринимателей сформировали общие этические нормы цивилизованных предпринимателей, которые можно свести к следующему:

- он убежден в полезности своей деятельности не только для себя, а для других, для общества;
- исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся реализовать себя вместе с предпринимателем;
- верит в свой бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;
- признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
- уважает себя как личность, а любую личность — как себя;
- уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, законы;
- доверяет не только себе, но и другим, уважает профессионализм и компетентность;
- ценит образование, науку и технику, культуру, соблюдает экологические нормы;
- стремится к внедрению нововведений;
- не перекладывает ответственность за принятие нужного решения на подчиненных;
- терпим к недостаткам других людей;
- согласовывает цели с личными целями сотрудников;
- никого не унижает;
- имеет бесконечное терпение.

Предприниматель должен создавать свой имидж, соблюдать предпринимательский этикет. Он должен ясно осознать, что такие черты поведения, как вежливость, тактичность, деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенной жизненной позиции. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями. Необходимо иметь свой цивилизованный стиль поведения, свой благородный образ, тот самый имидж предпринимателя, который гарантирует не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от своей деятельности.

Предпринимательский этикет представляет собой совокупность правил поведения предпринимателя, регулирующих его внешние проявления с окружающим миром, с другими предпринимателями, конкурентами, сотрудниками, со всеми индивидуумами, с которыми предприниматель контактирует не только при осуществлении своего бизнеса, но в любой жизненной ситуации.

## **Тема 15 Предпринимательская тайна**

1. Предпринимательская тайна и необходимость ее защиты.
2. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
3. Защита предпринимательской тайны.

*Литература:* [1],[6],[7],[11].

### **1. Предпринимательская тайна и необходимость ее защиты**

В современных рыночно-конкурентных условиях возникают проблемы, связанные с обеспечением безопасности не только физических и юридических лиц, их имущественной собственности, но и предпринимательской (коммерческой) информации, как вида интеллектуальной собственности. Для защиты предпринимательских информационных потоков от различного рода посягательств используются как правовые, так и специальные меры, а в необходимых случаях комплексное их применение.

Современное состояние экономики характеризуется необычайно бурным и стремительным развитием хозяйственных связей, интернационализацией мирового производства и потребления. Данный процесс приобрел всеобъемлющий характер: он уже не ограничивается исключительно торговыми отношениями, а включает в себя промышленное производство, сферу услуг и использование результатов интеллектуальной деятельности.

Роль последних неизмеримо возросла, что получило выражение в том, что результаты интеллектуальной деятельности стали объектами экономического оборота наряду с традиционными объектами материального характера.

Это обусловлено и тем обстоятельством, что качественно новый уровень развития науки и техники позволил субъектам предпринимательской деятельности использовать различные виды результатов интеллектуальной деятельности (технические, биологические, экономические и т. п.) для укрепления своей конкурентоспособности. Наиболее эффективно данная цель достигается в случае, когда сведения, составляющие содержание того или иного результата интеллектуальной деятельности, обусловливают в силу их неизвестности третьим лицам фактическую монополию субъекта предпринимательской деятельности.

Данное обстоятельство породило практику использования наряду с механизмами авторского права, патентного права и других традиционных институтов права интеллектуальной собственности механизма коммерческой тайны, основанного на сохранении конфиденциальности сведений, составляющих содержание определенного результата интеллектуальной деятельности.

### **2. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну**

Правовую основу в сфере защиты коммерческой тайны составляет Закон Республики Беларусь от 5 января 2013 г. № 16-З «О коммерческой тайне» (далее – Закон «О коммерческой тайне»), Гражданский кодекс. Согласно

данному закону под коммерческой тайной следует понимать сведения любого характера (технического, производственного, организационного, коммерческого, финансового и иного), в том числе секреты производства (ноу-хау), соответствующие требованиям Закона «О коммерческой тайне», в отношении которых установлен режим коммерческой тайны.

Режим коммерческой тайны может устанавливаться в отношении сведений, которые одновременно соответствуют следующим требованиям:

- не являются общеизвестными или легкодоступными третьим лицам в тех кругах, которые обычно имеют дело с подобными сведениями;
- имеют коммерческую ценность для их обладателя в силу неизвестности третьим лицам;
- не являются объектами исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- не отнесены в установленном порядке к государственным секретам.

Не могут составлять коммерческую тайну сведения:

- содержащиеся в учредительных документах юридического лица, а также внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- содержащиеся в документах, дающих право на осуществление предпринимательской деятельности;
- являющиеся врачебной, адвокатской, банковской, налоговой или иной охраняемой законом тайной;
- о недвижимом имуществе, правах и ограничениях (обременениях) прав на недвижимое имущество, содержащиеся в едином государственном реестре недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним;
- о составе имущества государственных юридических лиц и юридических лиц, акции (доли в уставных фондах) которых принадлежат государству;
- об использовании средств республиканского и (или) местных бюджетов;
- о состоянии окружающей среды, противопожарной безопасности, санитарно-эпидемиологической и радиационной обстановке, безопасности пищевых продуктов и других факторах, оказывающих или способных оказать негативное воздействие на обеспечение безопасного функционирования производственных объектов, безопасности каждого гражданина и населения в целом;
- о подлежащих уплате суммах налогов, сборов (пошлин) и других обязательных платежей;
- о численности и составе работников, об условиях и охране труда, о показателях производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, а также о наличии свободных рабочих мест (вакансий);
- о задолженности нанимателей по выплате заработной платы и по социальным выплатам;

- о нарушениях законодательства и фактах привлечения к ответственности за совершение этих нарушений;

- об условиях аукционов (конкурсов) по продаже объектов приватизации и конкурсов по передаче принадлежащих Республике Беларусь или ее административно-территориальной единице акций открытых акционерных обществ в доверительное управление, в том числе с правом выкупа части этих акций по результатам доверительного управления, а также о проданных объектах приватизации, об условиях их продажи и о покупателях;

- о финансовом состоянии лица, предоставляемые в соответствии с требованиями законодательства об экономической несостоятельности (банкротстве);

- иные сведения, определенные законодательными актами.

Режим коммерческой тайны считается установленным после определения состава сведений, подлежащих охране в режиме коммерческой тайны, и принятия лицом, правомочно обладающим такими сведениями, совокупности мер, необходимых для обеспечения их конфиденциальности:

- ограничение доступа к коммерческой тайне путем установления порядка обращения с носителями коммерческой тайны, а также контроля за соблюдением такого порядка;

- учет лиц, получивших доступ к коммерческой тайне;

- регулирование отношений, связанных с доступом работников к коммерческой тайне, на основании трудового договора (контракта), а также на основании обязательства о неразглашении коммерческой тайны, дополнительно заключаемого по требованию нанимателя с работником, получающим доступ к коммерческой тайне;

- регулирование отношений, связанных с доступом контрагентов к коммерческой тайне, на основании гражданско-правового договора;

- определение работников, ответственных за принятие мер по обеспечению конфиденциальности сведений, составляющих коммерческую тайну.

Доступ к коммерческой тайне предоставляется с согласия ее владельца или по требованию:

- суда — по находящимся в его производстве уголовным и гражданским делам, делам, отнесенным к подведомственности хозяйственного суда, и делам об административных правонарушениях, а также по находящимся у него на исполнении исполнительным документам;

- прокурора или его заместителя;

- органов дознания и предварительного следствия — по находящимся в их производстве материалам и уголовным делам;

- органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность;

- органов Комитета государственного контроля Республики Беларусь;

- налоговых и таможенных органов;

- антимонопольных органов;

- других государственных органов и иных лиц, определенных законодательными актами.

### **3. Защита предпринимательской тайны**

Наниматель, являющийся владельцем коммерческой тайны и (или) получивший доступ к коммерческой тайне третьих лиц, обязан:

- ознакомить работников, которым доступ к коммерческой тайне необходим для выполнения трудовых (служебных) обязанностей, с категориями сведений, составляющих коммерческую тайну нанимателя, и (или) сведений, составляющих коммерческую тайну третьих лиц, к которым наниматель получил доступ (без раскрытия содержания этих сведений);

- ознакомить работников, получающих доступ к коммерческой тайне, с установленным им режимом коммерческой тайны и мерами ответственности за его нарушение, а также за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну нанимателя, и (или) сведений, составляющих коммерческую тайну третьих лиц, к которым наниматель получил доступ;

- создать работникам необходимые условия для соблюдения установленного им режима коммерческой тайны;

- осуществлять иные действия, предусмотренные Законом «О коммерческой тайне» и иными законодательными актами.

Обязанности работников по соблюдению конфиденциальности сведений, составляющих коммерческую тайну, состоят в необходимости:

- соблюдать установленный нанимателем режим коммерческой тайны, не разглашать сведения, составляющие коммерческую тайну нанимателя, и (или) сведения, составляющие коммерческую тайну третьих лиц, к которым наниматель получил доступ, и не использовать сведения, составляющие коммерческую тайну, в целях, не связанных с выполнением трудовых (служебных) обязанностей;

- незамедлительно сообщать нанимателю о допущенных ими либо ставших известными им фактах незаконного ознакомления со сведениями, составляющими коммерческую тайну нанимателя, и (или) сведениями, составляющими коммерческую тайну третьих лиц, к которым наниматель получил доступ, фактах незаконного использования этих сведений, фактах разглашения или угрозы разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну нанимателя, и (или) сведений, составляющих коммерческую тайну третьих лиц, к которым наниматель получил доступ, а также о требованиях доступа к коммерческой тайне со стороны государственных органов и иных лиц;

- подписать по требованию нанимателя обязательство о неразглашении коммерческой тайны (данное обязательство может содержать условие о выплате работнику вознаграждения за выполнение обязательств, связанных с соблюдением режима коммерческой тайны, а также условие об ответственности работника за его нарушение);

- передать нанимателю при прекращении трудового договора (контракта) находящиеся у них носители коммерческой тайны.

Работники, получившие доступ к сведениям, составляющим коммерческую тайну, и подписавшие обязательство о неразглашении коммерческой тайны, после прекращения трудового договора (контракта) с нанимателем

обязаны соблюдать конфиденциальность таких сведений в течение срока действия обязательства о неразглашении коммерческой тайны либо до момента отмены режима коммерческой тайны в отношении сведений, составляющих коммерческую тайну, к которым работник имел доступ, если этот момент наступит ранее окончания срока действия обязательства о неразглашении коммерческой тайны.

В случае незаконного ознакомления со сведениями, составляющими коммерческую тайну, или незаконного использования этих сведений, а также разглашения коммерческой тайны физические и юридические лица, государственные органы и их должностные лица обязаны:

- прекратить действия, связанные с незаконным ознакомлением со сведениями, составляющими коммерческую тайну, или с незаконным использованием этих сведений, а также с разглашением коммерческой тайны;

- возместить убытки (включая упущенную выгоду), причиненные владельцу коммерческой тайны в результате незаконного ознакомления со сведениями, составляющими коммерческую тайну, или незаконного использования этих сведений, а также разглашения коммерческой тайны.

Применение гражданской ответственности в случае незаконного ознакомления или незаконного использования, а также разглашения информации, которая составляет коммерческую тайну возможно в отношении физических и юридических лиц, государственных органов и их должностных лиц, получивших в соответствии с их требованием доступ к коммерческой тайне, а также работников, разгласивших служебную тайну или коммерческую тайну вопреки обязательству о неразглашении коммерческой тайны, трудовому договору (контракту), и на контрагентов, сделавших это вопреки гражданско-правовому договору. Такие лица обязаны возместить обладателю коммерческой тайны причиненные убытки (включая упущенную выгоду).

Под убытками в данном случае понимают расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

В случае нарушения работником обязанностей по соблюдению коммерческой тайны он может быть привлечен также к дисциплинарной и к материальной ответственности.

Административная и уголовная ответственность за разглашение коммерческой или иной тайны предусмотрена в Кодексе об административных правонарушениях (статья 12.3) и Уголовным кодексом (статьи 252 «Коммерческий подкуп», 254 «Коммерческий шпионаж» и 255 «Разглашение коммерческой тайны»).



## *Вопросы к экзамену*

1. Характеристика современного бизнеса.
2. Принципы и концепции бизнеса.
3. Деловые интересы в бизнесе.
4. Сущность предпринимательства.
5. Предпринимательство как явление и процесс, его функции и принципы.
6. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.
7. Классификация предпринимательства и виды предпринимательской деятельности.
8. Инновационное предпринимательство.
9. Сущность предпринимательской среды.
10. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
11. Предпринимательство и экономическая свобода.
12. Сущность конкуренции.
13. Конкурентоспособность и инновационная активность.
14. Ограничение монополистической деятельности.
15. Конкурентная среда на товарных рынках и государственное регулирование их структуры.
16. Защита конкуренции на рынке финансовых услуг.
17. Субъекты предпринимательской деятельности.
18. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
19. Формы предпринимательства без образования юридического лица
20. Порядок организации субъектов предпринимательской деятельности.
21. Государственная регистрация субъекта хозяйствования в Республике Беларусь.
22. Реорганизация и ликвидация субъектов предпринимательской деятельности.
23. Место и роль малого предпринимательства в обществе.
24. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
25. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
26. Сделки и представительство в коммерческих правоотношениях.
27. Обязательства в коммерческих правоотношениях.
28. Договор как основа коммерческих обязательств.
29. Купля-продажа.
30. Поставка товаров.
31. Торговый оборот производственных активов предприятия.
32. Торговля на товарной бирже.
33. Аренда.
34. Общая характеристика ценных бумаг.
35. Выпуск и обращение эмиссионных ценных бумаг.
36. Рынок ценных бумаг.

37. Основные направления государственной поддержки предпринимательства.
38. Цели и принципы государственной политики в области развития предпринимательства.
39. Государственные меры по развитию предпринимательства.
40. Сущность предпринимательского риска.
41. Функции предпринимательского риска.
42. Классификация предпринимательского риска.
43. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска.
44. Управление экономическими рисками.
45. Сущность культуры предпринимательства.
46. Культура предпринимательских организаций.
47. Предпринимательская этика и этикет.
48. Предпринимательская тайна и необходимость ее защиты.
49. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
50. Защита предпринимательской тайны.

### **Список использованных источников**

1. Базылев, Н. И. Основы бизнеса: учебное пособие / Н. И. Базылев, М. Н. Базылева. - Минск: Мисанта, 2003. - 253 с.
2. Баранова, А. Ю. Организация предпринимательской деятельности в сфере туризма: учебное пособие / А. Ю. Баранова. - Москва: ИНФРА-М, 2016. - 180 с.
3. Богатин, Ю. В. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: учебное пособие / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. - Москва: ЮНИТИ, 1999. - 256 с.
4. Вабищевич, С. С. Правовое регулирование хозяйственной деятельности: учебное пособие / С. С. Вабищевич, И. А. Маньковский. - Минск: Вышэйш. шк., 2008. - 624 с.
5. Володько, Н.В. Образцы договоров, используемых в хозяйственной деятельности / Н. В. Володько, Н. И. Кандрусева, Л. И. Липень. - 4-е изд., перераб. и доп.. - Минск : Амалфея, 1996. - 544 с.
6. Врублевский, Б. И. Основы предпринимательства [в вопросах и ответах] : учеб.-практ. пособие / Б. И. Врублевский, В. Б. Врублевский, И. В. Сенько. - Гомель: ЦНТУ "Развитие", 2004. - 56 с.
7. Врублевский, Б. И. Основы предпринимательства: учебник / Б. И. Врублевский, В. Б. Врублевский, И. В. Сенько. - Гомель: ЦНТУ "Развитие", 2005. - 207 с.
8. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник для вузов / И.Н. Герчиков. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. - 511 с.
9. Гиль, М. О. Основы предпринимательской деятельности: электронный учебно-методический комплекс дисциплины для студентов технических специальностей / М. О. Гиль, О. С. Каюкова. - Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2014. (<http://elib.gstu.by/handle/220612/10340>).
10. Государственное регулирование предпринимательства и малого бизнеса / С. А. Пелих [и др.] ; под общ. ред. С. А. Пелиха ; Академия управления при Президенте Респ. Беларусь. - Минск: Право и экономика, 2010. - 229 с.
11. Гражданский кодекс Республики Беларусь: в Кодекс с 8 июля 2008 г. изменения не вносились. - Минск: Амалфея, 2009. - 704 с.
12. Демичев, Д. М. Основы права: учебное пособие для вузов / Д. М. Демичев, С. П. Кацубо, И. И. Эсмантович. - Минск: Вышэйшая школа, 2018. - 358 с.
13. Ермалинская, Н. В. Основы бизнеса и права в радиоэлектронике: пособие для студентов специальности 1-36 04 02 "Промышленная электроника" дневной и заочной форм обучения / Н. В. Ермалинская. — Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2018. — 100 с. (<https://elib.gstu.by/handle/220612/19010>)
14. Иванцов, П. И. Инновационная экономика: пособие / П. И. Иванцов. - Минск: Дикта, 2012. - 154 с.

15. Кудашов, В. И. Оценка и коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности / В. И. Кудашов, Ю. В. Нечепуренко, Л. Ю. Пшебельская. - Минск: Амалфея, 2017. – 307 с.

16. Тележников, В. И. Менеджмент: учебное пособие для вузов / В. И. Тележников; под ред. Н. П. Беляцкого. - Минск: БГЭУ, 2008. - 510 с.

17. Фильчук, Т. Г. Организация предпринимательской деятельности в АПК: электронный учебно-методический комплекс дисциплин / Т. Г. Фильчук. - Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2010. (<http://elib.gstu.by/handle/220612/1497>)

# **ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Пособие  
для студентов специальности  
1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»  
дневной и заочной форм обучения**

**Составитель Шваякова Ольга Валерьевна**

Подписано к размещению в электронную библиотеку  
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного  
учебно-методического документа 31.10.22.

Рег. № 50Е.

<http://www.gstu.by>