

Министерство образования Республики Беларусь

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

Кафедра «Экономика и управление в отраслях»

Н. В. Ермалинская

ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРАВА В РАДИОЭЛЕКТРОНИКЕ

ПОСОБИЕ

**для студентов специальности
1-36 04 02 «Промышленная электроника»
дневной и заочной форм обучения**

Электронный аналог печатного издания

Гомель 2018

УДК 338.2+346(476)+347.1(075.8)
ББК 65.29+67.404(4Бен)я73
Е72

*Рекомендовано к изданию научно-методическим советом
гуманитарно-экономического факультета ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 10 от 27.06.2016 г.)*

Рецензенты: доц. каф. «Маркетинг и логистика» ГФ УО ФПБ «Международный университет МИТСО» канд. экон. наук, доц. *М. Н. Ковалев*;
зав. каф. «Маркетинг» Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого канд. экон. наук, доц. *О. В. Латицкая*

Ермалинская, Н. В.

Е72 Основы бизнеса и права в радиоэлектронике : пособие для студентов специальности 1-36 04 02 «Промышленная электроника» днев. и заоч. форм обучения / Н. В. Ермалинская. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2018. – 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.

ISBN 978-985-535-371-4.

Изложены экономические и правовые аспекты организации и ведения предпринимательской деятельности. Рассмотрены правовые условия организации бизнеса и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, способы их коммерческого использования; способы анализа экономической информации и разработки бизнес-планов; методы финансовой деятельности, маркетинга.

Для студентов специальности 1-25 04 02 «Промышленная электроника».

УДК 338.2+346(476)+347.1(075.8)
ББК 65.29+67.404(4Бен)я73

ISBN 978-985-535-371-4

© Ермалинская Н. В., 2018
© Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», 2018

Оглавление

Предисловие.....	5
Глава 1. Теоретические основы права и государства.....	6
1.1. Правовая система. Понятие и состав правоотношений.....	6
1.2. Правомерное поведение и правонарушение.....	7
1.3. Юридическая ответственность: понятие и виды.....	9
Глава 2. Гражданское право Республики Беларусь.....	10
2.1. Понятие гражданского права. Гражданское правоотношение: понятие, субъекты, объекты, содержание.....	10
2.2. Юридическое лицо: понятие, признаки и виды.....	13
2.3. Сделки в предпринимательской деятельности.....	15
Глава 3. Экономическая сущность предпринимательской деятельности... ..	16
3.1. Понятие и признаки предпринимательства.....	16
3.2. Виды предпринимательской деятельности.....	18
3.3. Субъекты и формы предпринимательской деятельности.....	20
3.4. Предпринимательская идея.....	21
Глава 4. Организационно-правовые формы предпринимательства.....	23
4.1. Организационно-правовые формы хозяйствования.....	23
4.2. Порядок создания и регистрации предпринимательских структур.....	25
4.3. Экономическая сущность банкротства. Содержание процедуры банкротства.....	28
4.4. Порядок ликвидации юридических лиц и прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей.....	31
Глава 5. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность).....	33
5.1. Интеллектуальная собственность: понятие, сферы прав и система управления в Республике Беларусь.....	34
5.2. Объекты промышленной собственности: классификация и условия правовой охраны.....	36
5.3. Авторское право и смежные права.....	38
5.4. Патентные исследования и патентование (регистрация) объектов промышленной собственности в Республике Беларусь.....	42
5.5. Введение объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот.....	46
Глава 6. Финансовые ресурсы и капитал коммерческих организаций.....	52
6.1. Финансовые ресурсы организации и их источники. Сущность капитала организации.....	52
6.2. Пассивный (собственный и заемный) капитал.....	54

6.3. Активный (основной) капитал	57
6.4. Активный (оборотный) капитал.....	61
6.5. Инвестиционный капитал в предпринимательстве.....	64
Глава 7. Денежные расходы организации и их финансирование.....	66
7.1. Денежные расходы организации и их классификация	66
7.2. Себестоимость продукции: понятие и виды, связь с объемом производства.....	68
7.3. Расчет себестоимости продукции: смета и калькуляция.....	70
Глава 8. Прибыль организации	71
8.1. Доход и прибыль организации: сущность и виды.....	71
8.2. Порядок формирования и распределения прибыли организации ...	74
8.3. Рентабельность: сущность, виды и методика расчета	75
8.4. Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности.....	76
Глава 9. Показатели экономической эффективности организации	78
9.1. Сущность и критерии эффективности деятельности.....	78
9.2. Виды экономической эффективности	79
Глава 10. Организация финансового планирования на предприятиях. Бизнес-план	81
10.1. Бизнес-план: виды и функции	81
10.2. Бизнес-план инвестиционного проекта: состав, требования, этапы реализации	82
10.3. Раздел «Анализ рынков сбыта»: сегментация рынка и прогнозирование спроса	85
10.4. Раздел «Анализ рынков сбыта»: анализ конкуренции и оценка конкурентоспособности	87
10.5. Раздел «Анализ рынков сбыта»: позиционирование	89
10.6. Раздел «Показатели эффективности проекта»: оценка эффективности инвестиций	91
10.7. Раздел «Показатели эффективности проекта»: расчет прогнозируемых финансовых показателей.....	94
10.8. Риски в инвестиционной деятельности	95
Итоговый контроль знаний	97
Рекомендуемая литература.....	99

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современные условия требуют от специалистов высшей квалификации знания не только их предметной области, но и понимания сути экономических процессов, принципов управления хозяйственной деятельностью, механизма продвижения товаров на рынок, особенностей правового регулирования предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.

Пособие по дисциплине «Основы бизнеса и права в радиоэлектронике» призвано обеспечить получение студентами специальности 1-36 04 02 «Промышленная электроника» систематизированных знаний и развитие умений их практического использования в области организации и ведения предпринимательской деятельности, бизнес-планирования, управления финансами, проведения маркетинговых исследований, законодательной защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности и их использования.

Содержание учебного материала пособия представлено следующими разделами: общие вопросы гражданского права Республики Беларусь; экономические, правовые и организационные аспекты предпринимательской деятельности; общие положения об исключительных правах на результаты интеллектуальной деятельности; финансы организации, бизнес-планирование; оценка экономической эффективности предпринимательской деятельности и пр.

Материал пособия базируется на нормативно-правовой и учебной литературе в соответствующих предметных областях.

Пособие может быть использовано как в процессе аудиторной, так и самостоятельной работы студентов.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА

- 1.1. Правовая система. Понятие и состав правоотношений.
 - 1.2. Правомерное поведение и правонарушение.
 - 1.3. Юридическая ответственность: понятие и виды.
-

1.1. Правовая система. Понятие и состав правоотношений

Система права – строение национального права, заключающееся в разделении единых, внутренне согласованных норм на определенные части (отрасли и институты права); совокупность конституционно-правовых норм, действующих на территории государства.

Структурные элементы системы права: правовые нормы, институты права, отрасли права.

Институт права – это обособленная часть отрасли права, представляющая собой группу норм права, регулирующих определенный вид общественных отношений. В гражданском праве – институт права собственности; в конституционном – институт гражданства и пр.

Отрасль права – это совокупность правовых норм, регулирующих однородные общественные отношения. Среди отраслей материального права можно выделить: гражданское право, трудовое право, семейное право, уголовное право и др.

Правоотношения – общественные отношения, участники которых являются носителями субъективных прав и обязанностей.

Юридический факт – обстоятельства, которые являются основанием для возникновения, изменения, прекращения конкретных правоотношений. Делится на две группы: *события* (факты, возникающие независимо от воли людей – естественная смерть, истечение срока и т. д.); *действия* (жизненные факты, которые являются результатом правомерных или неправомерных действий людей).

Элементы правоотношений: 1) субъекты (участники); 2) объекты (материальные и нематериальные блага); 3) содержание.

Субъекты (стороны) правоотношения – это участники правового отношения, обладающие взаимными правами и обязанностями.

Субъектами правоотношений могут быть: 1) граждане государства, иностранные граждане, лица без гражданства и имеющие двой-

ное гражданство; 2) государственно-территориальные образования (государства, города, районы и иные территориальные единицы, избирательные округа), их население, а также организации (государственные органы, общественные объединения, организации и пр.).

Правосубъектность включает: 1) *правоспособность* (способность иметь субъективные права и юридические обязанности); 2) *дееспособность* (способность реализовать права и обязанности своими действиями и нести юридическую ответственность за свои действия).

Объем правосубъектности различных субъектов различен. Для индивидуальных субъектов он зависит от возраста, гражданства, состояния душевного здоровья. Гражданская правоспособность возникает с момента рождения (право иметь собственность), а дееспособность появляется позднее – частичная с 14 и полная с 18 лет.

Содержание правоотношений образуют взаимные права и обязанности сторон. Юридически возможное поведение имеет три формы: 1) возможность собственных поступков; 2) возможность требовать определенного поведения от обязанных лиц; 3) возможность обратиться за поддержкой и защитой к государству.

Юридическая обязанность – это вид и мера должного поведения обязанного субъекта.

Объекты правоотношений классифицируются: 1) материальные блага (деньги, ценные бумаги, вещи и др.); 2) нематериальные блага (жизнь, здоровье, неприкосновенность личности и др.); 3) культурные ценности и нематериальные результаты человеческого труда (произведения искусства, изобретения, научные открытия); 4) документы (паспорта, дипломы и т. п.); 5) действия, поведение людей (явка лица по вызову компетентных органов, перевозка пассажиров и пр.).

1.2. Правомерное поведение и правонарушение

Правомерное поведение – осознанная форма деятельности субъектов, соответствующая с предписаниями юридических норм и отвечающая установленным признакам (общественная полезность, соответствие нормам права, подконтрольность сознанию и воле лица).

Правонарушение – это виновное, противоправное деяние лица, достигшего установленного возраста и способного руководить своими поступками, причиняющее вред интересам общества, государства и личности, и влекущее за собой правовую ответственность. Содержание понятия правонарушений раскрыто в табл. 1.1.

Содержание правонарушения

Элемент	Характеристика
1. Виды правонарушений	
Преступление	действие или бездействие общественно опасное согласно признакам Уголовного кодекса, которое запрещено им под угрозой наказания; отличается максимальной степенью опасности и исчерпывающим перечнем
Проступок	деяние, имеющее сходство с преступлением, но не содержащее его признаков вследствие отсутствия общественной опасности. Виды проступков: <i>гражданские</i> (в сфере имущественных и личных неимущественных отношений); <i>административные</i> (посягающие на государственный порядок, собственность, права граждан и пр.); <i>дисциплинарные</i> (неисполнение или ненадлежащее исполнение работником трудовых обязанностей); <i>процессуальные</i> (посягающие на установленные законом процедуры осуществления правосудия)
2. Структура правонарушения	
Структурные элементы	<i>деяние</i> (действие, бездействие); <i>виновность</i> (отношение субъекта к совершаемому им правонарушению и последствиям); <i>противоправность</i> (отступление от предписаний норм); <i>вредный результат</i> (отрицательные последствия нарушения); <i>причинная связь</i> между деянием и результатом
3. Юридический состав правонарушения	
Субъект	лицо, совершившее правонарушение
Объект	то, на что посягает правонарушение
Субъективная сторона (внешние признаки правонарушения)	цель – результат, которого стремится достичь нарушитель; мотив – внутреннее побуждение, которым руководствуется правонарушитель; вина – психическое отношение лица к совершаемому правонарушению и к его последствиям виды вины: 1) <i>умысел</i> (лицо осознает опасный характер действий, предвидит возможность наступления вредных последствий и желает их наступления – <i>прямой умысел</i> ; или не желает, но допускает – <i>косвенный умысел</i>); 2) <i>неосторожность</i> (лицо предвидит опасные последствия деяний, но рассчитывает на возможность их предотвращения – <i>легкомыслие</i> ; или не предвидит опасных последствий деяний, но могло и должно было предвидеть – <i>небрежность</i>)
Объективная сторона	признаки отношения лица к совершенному деянию и его последствиям: деяние – действие или бездействие; противоправность деяния – отступление поведения субъекта от правовых предписаний; общественно опасные последствия ; причинная связь между деянием и общественно опасными последствиями. Также учитываются место, время, способ и обстановка совершения правонарушения

1.3. Юридическая ответственность: понятие и виды

Юридическая ответственность – применение мер государственного принуждения к правонарушителю за совершенное им противоправное деяние, связанное с претерпеванием виновным лишений личного или имущественного характера. Содержание понятия юридической ответственности охарактеризовано в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Характеристика понятия юридической ответственности

Элемент	Характеристика
Принципы	<i>Ответственность только за противоправное поведение, а не мысли; ответственность лишь при наличии вины в действиях правонарушителя; законность (соблюдение законов в процессе возложения ответственности); справедливость (наказание соизмеримо содеянному); целесообразность (соответствие избираемой в отношении нарушителя меры воздействия целям юридической ответственности); неотвратимость (каждое правонарушение должно неминуемо повлечь ответственность виновного лица); быстрота, своевременность (ответственность за правонарушение должна наступать максимально быстро)</i>
Виды (классификация по отраслевой принадлежности норм)	Уголовная ответственность – ответственность за совершенное преступление, выражается в осуждении правонарушителя по приговору суда. УК РБ предусматривает наказание в виде: общественных работ, штрафа, лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, ареста, ограничения свободы и пр.
	Административная ответственность – ответственность за административное правонарушение. КоАП РБ предусматривает взыскания: предупреждение, штраф, исправительные работы, лишение специального права, депортация и пр.
	Гражданско-правовая ответственность – ответственность за нарушение имущественных и неимущественных прав субъекта права. ГК РБ предусматривает взыскание с лица, нарушившего право неустойки (штрафа, пени)
	Дисциплинарная ответственность – ответственность за совершение дисциплинарных проступков. ТК РБ предусматривает взыскания: замечание, выговор, увольнение
	Материальная ответственность – ответственность за ущерб, причиненный при исполнении трудовых обязанностей. Материальная ответственность выражается в возмещении причиненного ущерба (см. гл. 37 ТК РБ)

Юридическая ответственность выступает разновидностью государственного принуждения. В качестве мер государственного принуждения (помимо мер ответственности) следует также выделить: **меры защиты** (например, принудительное взыскание алиментов на содержание детей); **меры пресечения** (административное задержание, подписка о невыезде и др.), а также иные меры процессуального принуждения (личный досмотр, освидетельствование и пр.); **меры предупреждения** (проверка документов, административный надзор за лицами, освобожденными из мест лишения свободы и т. п.).

ГЛАВА 2 ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

- 2.1. Понятие гражданского права. Гражданское правоотношение: понятие, субъекты, объекты, содержание.
 - 2.2. Юридическое лицо: понятие, признаки и виды.
 - 2.3. Сделки в предпринимательской деятельности.
-

2.1. Понятие гражданского права. Гражданское правоотношение: понятие, субъекты, объекты, содержание

Гражданское право – совокупность правовых норм, регулирующих имущественные товарно-денежные и личные неимущественные отношения между *самостоятельными* и *равноправными* лицами, которые сами *распоряжаются* принадлежащим им имуществом.

Предметом гражданско-правового регулирования является система имущественных и личных неимущественных отношений (см. табл. 2.1).

Гражданское право включает Общую и Особенную части.

Общая часть содержит положения, которые имеют значение для всех или многих институтов Особенной части – институты и нормы, определяющие: предмет гражданского права, способы защиты гражданских прав, правоотношений субъектов гражданских прав, основания их возникновения и прекращения (сделки), институт представительства и доверенность, сроки исковой давности, право собственности и иные вещные права, их защиту.

Особенная часть включает: обязательственное право, авторское право и смежные права, наследственное право.

Система гражданско-правовых отношений

Понятие	Группы отношений
1. Имущественные отношения	
Любые отношения, объектом которых являются материальные блага	<i>Вещные отношения</i> – отношения, связанные с обладанием тем или иным субъектом определенными вещами (имуществом)
	<i>Обязательственные отношения</i> – отношения, связанные с переходом имущественных благ от одних лиц к другим
2. Личные неимущественные отношения	
Отношения, неразрывно связанные с личностью и лишённые экономического содержания	<i>Личные неимущественные отношения, связанные с имущественными</i> – отношения, возникающие по поводу авторства на произведения науки, литературы, изобретения и рационализаторские предложения, а также, связанные с присвоением организациям фирменного наименования, производственной марки или товарного знака
	<i>Личные неимущественные отношения, не связанные с имущественными</i> , но способные повлечь за собой невыгодные личные или имущественные последствия для их участников – отношения, связанные с защитой чести и достоинства граждан, деловой репутации организации

Гражданское правоотношение – юридическая связь равных, имущественно и организационно обособленных субъектов имущественных и личных неимущественных отношений, выражающаяся в наличии у них субъективных прав и обязанностей, обеспеченных возможностью применения к их нарушителям государственно-принудительных мер имущественного характера.

Особенности гражданских правоотношений: 1) субъекты *обособлены* друг от друга в имущественном в организационном плане; 2) субъекты являются *равноправными* (находятся в отношениях координации, а не субординации); 3) *самостоятельность* участников (основой правоотношений являются акты свободного волеизъявления субъектов – сделки); 4) в качестве *юридических гарантий* применяются меры защиты субъективных прав и меры ответственности за неисполнение обязанностей, обладающие имущественным характером.

Основной источник регулирования гражданско-правовых отношений – Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – ГК РБ).

Всякое гражданское правоотношение имеет структуру и включает элементы: субъекты, объекты и содержание (см. табл. 2.2).

Структура гражданско-правовых отношений

Элемент	Характеристика
Субъекты – участники правоотношений, обладающие правами и несущие юридические обязанности	1) физические лица, обладающие гражданской правоспособностью и дееспособностью; 2) юридические лица; 3) государство и его административно-территориальные единицы; 4) иностранные государства, иностранные организации, иностранные граждане; 5) лица без гражданства
Содержание правоотношений – субъективные права и юридические обязанности	Субъективные права – установленная законом мера дозволенного поведения субъекта, состоящая из возможностей: <i>действовать</i> самостоятельно и <i>требовать</i> надлежащего поведения от другой стороны
	Юридическая обязанность – мера должного поведения другой стороны; ее обязанность совершить то, что имеет право требовать от нее носитель субъективного права
	Источники возникновения прав и обязанностей: 1) сделки, предусмотренные законом или не противоречащие ему; 2) административные акты; 3) создание изобретений, промышленных образцов, произведений науки, литературы и искусства и иных результатов интеллектуальной деятельности; 4) причинение вреда другому лицу, приобретение или сбережение имущества за счет средств другого лица без достаточных оснований и пр.
Объекты – материальные или нематериальные блага, на которые направлены действия субъектов	Вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемая информация; исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность); нематериальные блага

Вещи как объекты гражданских прав классифицируются в праве по определенным группам (см. табл. 2.3).

Классификация вещей в гражданском праве

Группа	Характеристика
1. По возможности деления вещи на части	<i>делимые</i> (в результате деления каждая часть сохраняет свойства целого и единое с ним хозяйственное назначение);
	<i>неделимые</i> (части утрачивают первоначальные свойства вещи и меняют свое хозяйственное назначение)
2. По цели использования	средства производства (средства и предметы труда);
	предметы потребления (потребляемые гражданами лично)

Группа	Характеристика
3. По характеру использования вещи	<i>потребляемые</i> (в результате однократного акта использования вещь уничтожается или перестает существовать в первоначальном виде);
	<i>не потребляемые</i> (вещи, предназначенные для длительного, неоднократного использования)
4. По источникам происхождения вещи	<i>плоды</i> (вещи, полученные в результате естественного развития другой вещи (например, шерсть овцы);
	<i>доходы</i> (денежные суммы, полученные от использования вещи или ее распоряжения (например, арендная плата)
5. По возможности перемещения вещи	<i>недвижимые</i> (перемещение объектов без несоразмерного ущерба их назначению невозможно (например, земельные участки, водные объекты, многолетние насаждения, предприятие как имущественный комплекс, подлежащие госрегистрации воздушные и морские суда, космические объекты);
	<i>движимые</i> (вещи, не относящиеся к недвижимости)

2.2. Юридическое лицо: понятие, признаки и виды

Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ст. 44 ГК РФ).

Юридическое лицо (далее – ЮЛ) должно иметь самостоятельный баланс или смету. Характеристика правовых признаков юридического лица представлена в табл. 2.4.

Правоспособность ЮЛ возникает с момента его создания, государственной регистрации и прекращается с момента его ликвидации.

Различают следующие виды ЮЛ:

- *коммерческие организации* (цель – извлечение прибыли от деятельности и ее распределение между участниками; создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств);
- *некоммерческие организации* (основные цели деятельности не связаны с получением прибыли; создаются в форме потребительских кооперативов, общественных организаций, финансируемых собственником учреждений, благотворительных фондов и пр.).

Органы ЮЛ могут быть *единоличными* (директор, председатель, начальник, управляющий, также их заместители) и *коллегиальными* (руководящие: общее собрание, совет; исполнительные: президиум, правление). Коллегиальные органы действуют в кооперативах, общественных организациях, строящихся на принципах самоуправления.

Таблица 2.4

Правовые признаки юридического лица

Признак	Содержание признака
1. Организационное единство	ЮЛ имеет организационную структуру, соподчиненность его структурных единиц (отделы, цеха), наличие органов управления, подчинение общим целям его деятельности. Организационное единство ЮЛ отражается в его уставе
2. Имущественная обособленность	ЮЛ имеет уставный фонд, самостоятельный баланс, банковский счет, отдельное имущество на праве оперативного управления или хозяйственного ведения, праве собственности
3. Самостоятельная ответственность по своим обязательствам	ЮЛ отвечают по своим обязательствам своим имуществом. Учредитель ЮЛ или собственник его имущества не отвечают по обязательствам ЮЛ, а последнее не отвечает по обязательствам учредителя. Исключительные случаи: дополнительная (субсидиарная) ответственность участников общества с дополнительной ответственностью; при экономической несостоятельности (банкротстве) ЮЛ; собственник имущества по обязательствам учреждения и пр.
4. Участие от своего имени в правоотношениях и в защите своих прав	Компетентный орган или представитель ЮЛ может быть истцом или ответчиком в суде, хозяйственном суде, третейском суде, а также в Международном арбитражном суде при Белорусской торгово-промышленной палате. ЮЛ выступает в качестве самостоятельного субъекта права и в отношениях с другими государственными органами власти и управления

Местом нахождения ЮЛ признается место его государственной регистрации. ЮЛ вправе открывать *вне места своего расположения представительства* (обособленные подразделения, осуществляющие защиту и представительство интересов ЮЛ, совершающие от его имени сделки и иные юридические действия) и **филиалы** (обособленные подразделения, осуществляющие все или часть функций ЮЛ). Руководители представительств и филиалов назначаются ЮЛ и действуют на основании его доверенности.

ЮЛ как субъект гражданского права индивидуализируется *наименованием, производственной маркой, товарным знаком*.

2.3. Сделки в предпринимательской деятельности

Сделка – это действие, направленное на возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Воля участников сделки может быть выражена *словесно* (устно или письменно) или путем совершения *действия* – конклюдентная сделка (например, пробить талон в троллейбусе). Молчание также может быть формой выражения воли (например, если срок договора аренды истек, а стороны не выражают намерения его прекратить, то он считается продленным на неопределенный срок).

Словесные сделки классифицируются следующим образом (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Виды словесных сделок и их характеристика

Содержание	Условия заключения	Формы замены
1. Устные сделки		
Сделки между гражданами на сумму менее 10 базовых величин; сделки, исполняемые при самом их совершении, независимо от суммы	Сторона выражает свою волю словами в присутствии другой стороны или в разговоре с ней (например, по телефону)	Простая письменная или нотариальная
2. Письменные сделки (простые, нотариально заверенные)		
Сделки юридических лиц между собой, с гражданами; между гражданами на сумму более 10 базовых величин	<i>Простая</i> : совершается путем составления документа, выражающего содержание сделки и подписанного сторонами	Письменная нотариальная
	<i>Нотариальная</i> : документ, подписанный сторонами, удостоверяется нотариусом или уполномоченным лицом	Нет

Обязательной государственной регистрации подлежат сделки с землей и другим недвижимым имуществом, а также сделки с движимым имуществом, в случаях, установленных законом (ст. 165 ГК РБ).

Граждане и юридические лица участвуют в правоотношениях как самостоятельно, а также через представителей.

Представительство – правоотношение, в силу которого представитель (физическое или юридическое лицо) обязуется от имени

и по поручению другой стороны (представляемого) и за его счет совершить одну или несколько сделок или иные юридические действия (предъявление исков, выступление в судебном процессе в защиту прав и интересов представляемого), а представляемый обязуется принять все исполненное, возместить все расходы представителю и выплатить ему вознаграждение.

Виды представительства: *законное* (например, родители в отношении своих несовершеннолетних детей); *добровольное (договорное)* (например, в силу договора поручения); *коммерческое* (предусматривает вознаграждение за представительские услуги).

Полномочия (права и обязанности по совершению юридических действий) представителя устанавливаются представляемым, законом, административным актом и определяются законом, доверенностью.

Доверенность – односторонняя сделка, в которой определяются полномочия представителя, составленная в письменной форме, а для совершения некоторых сделок – и заверенная нотариально.

Виды доверенности: *генеральная (общая)* (предусматривает полномочия на совершение большинства или всех разнородных юридических действий (доверенность по управлению имуществом представляемого)); *специальная* (доверенность дает право на совершение нескольких однородных юридических действий (получение всех грузов от перевозчика)); *разовая* (устанавливает полномочия на совершение какого-либо одного юридического действия (однократное получение товарно-материальных ценностей)).

ГЛАВА 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 3.1. Понятие и признаки предпринимательства.
 - 3.2. Виды предпринимательской деятельности.
 - 3.3. Субъекты и формы предпринимательской деятельности.
 - 3.4. Предпринимательская идея.
-

3.1. Понятие и признаки предпринимательства

Законодательное определение предпринимательства впервые в Республике Беларусь появилось в законе «О предпринимательстве в Республике Беларусь».

Предпринимательская деятельность (согласно ст. 1 ГК РБ) – самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если они предназначены для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

На практике используются понятия «предпринимательство» и «бизнес». Однако понятие «бизнес» более широкое. **Бизнес** – система производства для удовлетворения потребностей и желаний общества; отношения между всеми участниками рыночной экономики (предпринимателями, потребителями, наемными работниками, служащими государственных структур). Предпринимательская деятельность – одна из форм бизнеса. Наиболее существенной чертой предпринимательства является **направленность на получение прибыли (дохода)**.

Ниже приведены основные экономические характеристики предпринимательской деятельности (см. табл. 3.1).

Таблица 3.1

Экономические характеристики предпринимательства

Признак	Характеристика
Ключевые признаки	коммерческая направленность, риск, имущественная ответственность, самостоятельность в принятии решений, новые комбинации производственных факторов или нововведения, умение начинать и вести собственное дело и пр.
Виды деятельности	<i>относимые к предпринимательской</i> : любые, не запрещенные законодательством, осуществляемые как физическими, так и юридическими лицами, в том числе биржевая, торгово-закупочная, инновационная, консультационная деятельность, операции с ценными бумагами, коммерческое посредничество;
	<i>не относимые к предпринимательской</i> : деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг, банковских счетов (как средства платежа, хранения); личная продажа имущества, принадлежащего на праве частной собственности
Роль предпринимательства	<i>социальная</i> : способствование раскрытию творческих возможностей людей; снижение уровня безработицы; вовлечение в трудовой процесс отдельных групп населения (студенты, инвалиды, домохозяйки); формирование собственников «среднего класса»

Признак	Характеристика
Роль предпринимательства	<i>экономическая</i> : стабилизация экономики (создание новых рабочих мест, налоговые поступления в бюджет); быстрое наполнение рынка товарами, расширение ассортимента; активизация инновационной деятельности, внедрение достижений НТП; освоение местных источников сырья, отходов крупных предприятий; освобождение государства от нерентабельных субъектов и пр.
Функции	1) принятие конкретных решений по выполнению поставленных целей; 2) <i>ресурсная</i> (предприниматель ищет способы снижения своих издержек – потребляемых ресурсов); 3) <i>инновационная</i> (использование инноваций, вложение средств в разработку новых технологий, техники, НИР); 4) <i>инвестиционная</i> (обеспечение экономического роста); 5) <i>несение риска</i> (деятельность в динамичной рыночной среде, что порождает неопределенность); 6) <i>стабилизирующая</i> (способствование устойчивости социально-экономических процессов в обществе) и пр.

3.2. Виды предпринимательской деятельности

Различают *производственное, коммерческое, финансовое и консультативное* предпринимательство. Основные их характеристики представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Виды предпринимательства

Признак	Характеристика
1. Производственное предпринимательство	
Содержание	Деятельность предпринимателя по производству продукции (в том числе научно-технической), работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям
Ресурсы	<i>На начальном этапе</i> : стартовый капитал (собственные средства, кредитные ресурсы); <i>в процессе деятельности</i> : основные и оборотные средства, рабочая сила, информация
2. Коммерческое предпринимательство	
Содержание	Осуществление товарно-денежных, торгово-обменных операций и сделок по купле-продаже или перепродаже товаров и услуг. Лица (юридические или физические), представляющие интересы производителя или потребителя, называются <i>посредниками</i>

Признак	Характеристика
Виды	Операции по купле-продаже товаров и услуг (вместо материальных ресурсов приобретается <i>готовый товар, который затем реализуется потребителю</i>)
	Операции на товарных биржах (<i>товарная биржа</i> – разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров; форма оптового рынка сырьевых товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и др.), продающихся по стандартам. Основная часть сделок – <i>фьючерсные</i> , т. е. сделки не с наличным товаром (кассовые сделки с оплатой сразу или в течение 1–3 дней), а с будущим (срочные сделки)
3. Финансовое предпринимательство	
Содержание	Вид коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи которого являются деньги, валюта, ценные бумаги
Виды	Операции коммерческих банков (<i>коммерческий банк</i> – финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции. Источник дохода – разница между процентными ставками депозитных (привлеченных) и ссудных средств)
	Операции на фондовой бирже (<i>фондовая биржа</i> – организационно оформленный рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов. На фондовой бирже проводятся котировки ценных бумаг). В Республике Беларусь действует ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»
4. Консультативное предпринимательство	
Содержание	Консультирование по различным аспектам деятельности. <i>Консультант</i> – специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности за вознаграждение
Методы консультирования	Экспертное (пассивная форма; консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций; клиент лишь обеспечивает консультанта информацией)
	Процессное (консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения)
	Обучающее (задача консультантов – проведение у клиента лекции, семинаров, разработка учебных пособий, предоставление необходимой теоретической и практической информации)

Формой инновационного предпринимательства является **венчурный бизнес** – бизнес, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не опробованных на практике. Бизнес строится на принципах *разделения и распределения* риска.

Особый вид финансового предпринимательства – **страховое предпринимательство**, суть которого заключается в предоставлении гарантий страхователю имущества, ценности, жизни, компенсации возможного ущерба в результате наступления страхового случая.

3.3. Субъекты и формы предпринимательской деятельности

Статус предпринимателя закрепляется за ним *при государственной регистрации* в качестве субъекта предпринимательского процесса и является показателем его *объема прав и обязанностей*.

В Беларуси существуют две формы правового статуса предпринимателя (табл. 3.3): **индивидуальный предприниматель** (без образования юридического лица, т. е. физическое лицо) (далее – ИП); **юридическое лицо** (далее – ЮЛ) (подробнее см. гл. 2).

Таблица 3.3

Формы ведения предпринимательской деятельности

Признак	Характеристика
1. Индивидуальный предприниматель (ст. 22 ГК РБ) (без образования юридического лица – физическое лицо)	
Понятие	Физическое лицо (граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства), проявляющее инициативу, имеющее способность и желание производить необходимую обществу продукцию (работу, услуги)
Признаки	1) ИП направлено на получение личного дохода (прибыли); 2) осуществляется от своего имени и на свой риск; 3) характеризуется единоличным владением бизнеса
Имеющие право на ИП	Лица после наступления их полной дееспособности, т. е. <i>совершеннолетние</i> , достигшие 18-летнего возраста
	<i>Несовершеннолетние</i> лица, которым исполнилось 16 лет, при условии: 1) работы по трудовому договору или с согласия родителей (усыновителей, попечителей) (по решению органов опеки и попечительства об эмансипации); 2) вступления в брак

Признак	Характеристика
Не допускаются к деятельности ИП	Должностные лица и специалисты, работающие: 1) в органах государственной власти (Советы), госуправления (министерства, комитеты, исполкомы), прокуратуры, судах; 2) органах внутренних дел, государственной безопасности, военнослужащим; 3) руководителям, их заместителям и главным специалистам государственных организаций; 4) лично или через доверенных должностным лицам и специалистов банков
2. Юридическое лицо (ст. 44 ГК РБ) (подробнее см. гл. 2, параграф 2.2)	
Понятие	Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, прошедшая в установленном порядке государственную регистрацию в качестве юридического лица либо признанная законодательным актом

Преимущества ИП: простая и быстрая регистрация; минимальная регламентированность в ведении учета и отчетности; относительно низкие по сравнению с ЮЛ ставки налогообложения; конфиденциальность и пр. *Недостатки ИП:* ограниченность финансовых ресурсов; высокий уровень конкуренции со стороны крупного бизнеса; отсутствие профессионализма; риск потери всего имущества и пр.

Закон о поддержке малого и среднего предпринимательства закрепляет критерии разграничения субъектов предпринимательства: субъекты *малого предпринимательства* – ИП (физические лица); микроорганизации (средняя численность работников за год до 15 человек); малые организации (средняя численность работников за год от 16 до 100 человек); субъекты *среднего предпринимательства* – коммерческие организации со средней численностью работников за год от 101 до 250 человек.

3.4. Предпринимательская идея

Необходимость в идеях, их накоплении, отборе и анализе обусловлена потребностями, присущими предпринимательской деятельности. Это стремление к обновлению производства; опасение упустить эффективный вид деятельности; стремление к приращению капитала и производства; повышение прибыльности производства.

Характеристика основных источников предпринимательских идей представлена в табл. 3.4.

Реализация предпринимательской идеи включает этапы: 1) *зарождение идеи* (идеи должны быть обоснованы экономически с учетом достаточности условий и наличия технических возможностей ее реализации); 2) *оценка реальности воплощения идеи и требуемого объема капитала* (основных средства производства, материальных и денежных элементов оборотного капитала, трудовых ресурсов, интеллектуальной собственности); 3) *анализ рынка* (выявление соотношения спроса и предложения товара, в т. ч. с учетом еще не поставляемых на рынок товаров, ожидаемой цены на предложенный товар); 4) *определение издержек производства* (целесообразно анализировать не средние или не текущие расходы на производстве товара, а предельно высокие); 5) *оценка эффекта от реализации идеи* (прибыли предпринимателя); 6) *оценка последствий реализации идеи*; 7) *принятие предпринимательского решения*.

Таблица 3.4

Источники предпринимательских идей

Источник	Характеристика
Товарный рынок	Выявляется существующий на рынке дефицит и оценивается прибыльность усилий по его ликвидации
Структурные «разрывы»	Анализируется процесс производства товара, его отдельных компонентов или даже целой товарной группы (это производится, то не производится); а также форма предложения товара потребителю
Географические «разрывы»	Анализируется источник и «маршрут» продвижения товара от производителя к потребителю (это производится в нашей стране, а то ввозится из-за рубежа)
Достижения науки и техники	Осуществляется поиск форм совмещения имеющихся достижений науки, техники и технологии с возможностями производства новых товаров
Новые возможности применения существующего товара	Специфический источник, появление идей носит случайный характер (например, приборы ночного видения, ранее используемые в военной технике, стали применяться в охранных системах, для прицелов охотничьих ружей)
Не осознанные потребителем и не удовлетворенные запросы	Неисчерпаемый источник; идеи на базе данного источника приводят к проектам с повышенным риском, однако успешная их реализация обеспечивает долговременное устойчивое положение на рынке и высокий доход

Важную роль в успехе предприниматели играет овладение им следующими направлениями деятельности: *менеджмент и управлением производством* (производственным процессом, трудовым коллективом, предпринимательской структурой); *маркетинг* (изучение и ориентация на рынок); *коммуникабельность и развитие партнерских связей* (сложившихся, планируемых).

ГЛАВА 4 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- 4.1. Организационно-правовые формы хозяйствования.
- 4.2. Порядок создания и регистрации предпринимательских структур.
- 4.3. Экономическая сущность банкротства. Содержание процедуры банкротства.
- 4.4. Порядок ликвидации юридических лиц и прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей.

4.1. Организационно-правовые формы хозяйствования

Осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Республики Беларусь можно без образования юридического лица (индивидуальное предпринимательство) и с образованием юридического лица (более подробно см. гл. 2–3).

Организационно-правовая форма определяет правовой статус субъекта и является формой его юридической регистрации. В соответствии с ГК РБ субъекты хозяйствования могут функционировать в формах, перечисленных в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Характеристика организационно-правовых форм юридических лиц в Республике Беларусь

Признак	Характеристика
Полное товарищество (ПТ)	Понятие: коммерческая организация, которая действует в соответствии с заключенным ее участниками (полными товарищами) договором и осуществляет предпринимательскую деятельность под их полную ответственность своим имуществом

Признак	Характеристика
Полное товарищество (ПТ)	Учредители: индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, минимальное количество – два. УД¹: учредительный договор. Ответственность: полная субсидиарная. ОУ²: участники
Коммандитное товарищество (КТ)	Понятие: коммерческая организация, в которой наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных деятельностью товарищества в пределах сумм, внесенных ими вкладов
Коммандитное товарищество (КТ)	Учредители: полные товарищи и вкладчики (коммандиты); полным товарищем может быть лицо только в одном коммандитном товариществе. УД¹: учредительный договор. Ответственность: полные товарищи – полная субсидиарная, коммандиты – в сумме вклада. ОУ²: полные товарищи
Открытое акционерное общество (ОАО)	Понятие: коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на определенное число акций, а акционеры имеют право свободно отчуждать свои акции неограниченному кругу лиц. ОАО имеет право на открытую подписку выпускаемых акций и свободную их продажу. Учредители: физические и (или) юридические лица (акционеры). УД¹: устав. ОУ²: общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление и Генеральный директор
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	Понятие: коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на определенное количество акций, отчуждение которых может иметь место только с согласия всех акционеров, либо ограниченному кругу лиц. Учредители: физические и (или) юридические лица, минимальное количество – два человека. УД¹: устав. ОУ²: общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление и Генеральный директор
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Понятие: коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на доли между участниками. Ответственность: участники не отвечают по обязательствам общества, а риск по убыткам общества несут в пределах стоимости внесенных в уставный фонд вкладов. Учредители: физические и (или) юридические лица, минимальное количество – два человека. УД¹: устав и учредительный договор. ОУ²: общее собрание участников, Правление и Генеральный директор
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Понятие: коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на доли между участниками, определенные учредительными документами. Ответственность: участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в пределах, определенных учредительными документами (не менее суммы, эквивалентной 1200 евро). Учредители: физические и (или) юридические лица, минимальное количество – два. УД¹: устав и учредительный договор. ОУ²: общее собрание участников, Правление и Генеральный директор

Признак	Характеристика
Унитарное предприятие (УП)	Понятие: коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество, у которой есть один собственник – физическое или юридическое лицо. Учредитель: собственник (частное лицо или государство). УД¹: устав. ОУ²: Руководитель
Унитарное предприятие (УП)	Виды: по форме собственности УП могут быть государственными (республиканские (РУП) и коммунальные (КУП)) и частными (ЧУП). Казенное УП основано на праве оперативного управления имуществом, находящегося в собственности Республики Беларусь
Сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК)	Понятие: коммерческая организация, основанная на имущественных паевых взносах участников, их личном трудовом участии и субсидиарной ответственности по обязательствам кооператива (не менее годового дохода). Учредители: физические лица, минимальное количество – три человека. УД¹: устав. ОУ²: общее собрание участников, Правление и (или) Председатель
Крестьянское (фермерское) хозяйство	Понятие: самостоятельный хозяйственный комплекс, деятельность которого основана преимущественно на личном труде членов одной семьи, совместно ведущих товарное производство сельскохозяйственной продукции. Учредители: супруги, их дети, родители, родственники. УД¹: устав. ОУ²: глава крестьянского (фермерского) хозяйства

¹УД – учредительные документы.

²ОУ – органы управления.

В зависимости от участвующих капиталов предприятия подразделяются на *иностранн*ые и *совместные*. **Совместные предприятия (СП)** – это предприятия, созданные на основе сложения капитала отечественных и иностранных партнеров и совместно осуществляющие хозяйственную деятельность, управление и распределение прибыли. Цель создания – привлечение в экономику совместного оборудования и технологий, материальных и финансовых ресурсов.

4.2. Порядок создания и регистрации предпринимательских структур

Порядок государственной регистрации предпринимательских структур осуществляется в несколько этапов (см. табл. 4.2) и регламентируется Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь № 1 от 16.01.2009 г.

Содержание этапов создания юридических лиц

Этап	Содержание
Этап 1. Инициатива создания и выбор организационно-правовой формы	
1.1. Учредители организации ¹	ПТ и полные товарищи в КТ ($\min^2 = 2$) – индивидуальные предприниматели и ЮЛ; вкладчики в КТ, ОАО ($\min^2 = 2$), ЗАО, ООО, ОДО ($\min^2 = 2$; $\max^3 = 50$) – физические лица, коммерческие и некоммерческие организации; УП – физическое или ЮЛ ($\min^2 = \max^3 = 1$); СПК – физическое лицо ($\min^2 = 3$)
1.2. Выбор правовой формы	В ряде случаев учредители могут выбрать только законодательно закрепленную форму: ОАО, ЗАО, УП – для банков; ОАО – для фондовой биржи
Этап 2. Подготовка учредительных документов	
2.1. Разработка инициативной группой учредительных документов (далее – УД): устава и (или) учредительного договора	<i>Общее содержание</i> (ст. 2 ГК РБ): наименование ЮЛ, место нахождения, предмет деятельности, порядок управления; <i>учредительный договор</i> – договором о совместной деятельности, содержит информацию о порядке совместной деятельности учредителей, условий передачи имущества и участия в ее деятельности, порядок распределения прибыли (убытков) между участниками и пр. Является единственным УД для ПТ, КТ; <i>устав</i> – указываются члены, местонахождение, размер уставного капитала, высший орган управления, порядок реорганизации, ликвидации организации и распределения имущества среди участников (для ОДО – субсидиарная ответственность учредителей не менее 50 базовых величин)
2.2. Составление протокола собрания участников	По окончании разработки учредительных документов проводится общее собрание и составляется протокол. Все составленные документы, а также заявление представляются при регистрации субъекта
Этап 3. Согласование наименования ЮЛ, его юридического адреса	
3.1. Согласование наименования ЮЛ	Согласовать наименование может учредитель ЮЛ или лицо по доверенности. Последовательность: подача в облисполком заявления, выдача справки о согласовании наименования ЮЛ (ее дата и номер указываются в заявлении о государственной регистрации); согласованное наименование резервируется за заявителем в течение 3 месяцев
3.2. Выбор юридического адреса	Под юридический адрес субъект должен иметь помещение, принадлежащее ему на праве собственности или праве аренды (собственник имущества УП может регистрировать ЮЛ по месту жительства). Запрещается осуществлять производственную деятельность (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении без перевода его в нежилое

Этап	Содержание
Этап 4. Формирование уставного фонда (далее – УФ)	
4.1. Определение размера УФ	Коммерческие организации самостоятельно определяют размеры УФ. Минимальный размер УФ установлен для ЗАО (100 базовых величин) и ОАО (400 базовых величин). ЮЛ признаются коммерческими организациями с иностранными инвестициями, если их размер эквивалентен сумме не менее 20000 \$
4.2. Формирование УФ	При формировании УФ <i>за счет денег</i> учредитель должен открыть временный счет, в дальнейшем средства переводятся на расчетный счет. При формировании УФ в <i>неденежной форме</i> проводится оценка стоимости неденежного вклада (вещей, ценных бумаг, имущественных прав). Экспертизу проводят: 1) в отношении госимущества – Фонд госимущества Государственного комитета по имуществу, ГУ «Национальный центр интеллектуальной собственности», организации Белорусской торгово-промышленной палатой; 2) частной собственности – уполномоченные исполнители
Этап 5. Государственная регистрация (далее – ГР)	
5.1. Определение органа регистрации	ГР ЮЛ производится <i>по месту его нахождения</i> , индивидуального предпринимателя – <i>по месту жительства</i> . ГР проводят облисполкомы, гор- и райисполкомы (в Минске – администрация районов). Регистрацию отдельных организаций проводят иные органы: Национальный банк – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, Министерство финансов – страховых организаций, Министерство юстиций – торгово-промышленных палат; администрации свободных экономических зон – организаций в СЭЗ
5.2. Подача документов	В регистрирующий орган представляются: 1) заявление о государственной регистрации; 2) устав (учредительный договор) в двух экземплярах без нотариального засвидетельствования, его электронная копия; 3) копия документа, удостоверяющего личность (для физического лица) или доказательство юридического статуса организации в стране ее учреждения с датой не позднее одного года и переводом на белорусский или русский язык – для учредителей иностранных организаций; 4) оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины
5.3. Регистрация уполномоченным сотрудником	В день подачи документов сотрудник: 1) ставит на уставе (учредительном договоре) штамп, выдает его экземпляр лицу; 2) вносит в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГР) запись о ГР субъекта хозяйствования;

Этап	Содержание
5.3. Регистрация уполномоченным сотрудником	3) представляет в Министерство юстиции сведения о субъекте. ЮЛ считается зарегистрированными с даты проставления штампа на его учредительном документе и внесения записи в ЕГР
5.4. Получение регистрационных документов	Свидетельство о госрегистрации выдается не позднее следующего рабочего дня, в течение 5 рабочих дней – документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, Фонда социальной защиты населения, Белгосстрахе. Учетный номер плательщика (УНП) совпадает с регистрационным номером
Этап 6. Подготовка к началу ведения хозяйственной деятельности	
6.1. Изготовление печати	Наличие у ЮЛ устава со штампом, свидетельствующим о госрегистрации, является основанием для обращения за изготовлением печатей (штампов) в штемпельно-граверные организации. Также изготовителю печати нужно представить: 1) заявление; 2) эскизы печатей (штампов) в одном экземпляре, подписанные руководителем ЮЛ; 3) документ, подтверждающий право на товарный знак (знак обслуживания) в случае его размещения в печати
6.2. Открытие расчетного счета	Для открытия счета в банк представляются: 1) заявление; 2) копия устава, имеющего штамп, свидетельствующий о проведении госрегистрации; 3) карточка с образцами подписей должностных лиц ЮЛ, имеющих право подписи документов для проведения расчетов и оттиска печати

¹Условные обозначения организационно-правовых форм соответствуют данным табл. 4.1.

²min² и max³ – соответственно минимальное и максимальное количество учредителей.

4.3. Экономическая сущность банкротства. Содержание процедуры банкротства

Банкротство связано с неплатежеспособностью субъекта, вызванного нехваткой или отсутствием средств в момент наступления платежа. Экономическое содержание данных явлений представлено в табл. 4.3.

Основанием для ликвидации субъекта хозяйствования является: 1) признание его банкротом; 2) запрещение его деятельности из-за невыполнения установленных условий или признание по решению суда недействительными актов об учреждении предприятия; 3) нарушение норм экологической безопасности; 4) желание учредителей.

Проведение процедуры банкротства регламентируется Законом Республики Беларусь от 13.07.2012 г. № 415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

Правом на подачу в хозяйственный суд заявления об экономической несостоятельности (банкротстве) (далее – ЭН (Б)) должника в связи с неисполнением денежных обязательств обладают: должник, кредитор, прокурор, представитель работников должника, орган государственного управления по делам об экономической несостоятельности (банкротстве), иные уполномоченные государственные органы.

Таблица 4.3

Экономическая сущность неплатежеспособности и банкротства

Критерий	Характеристика
1. Неплатежеспособность субъекта	
Определение	Неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по платежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений
Виды неплатежеспособности	<i>Практическая</i> – должник не может рассчитаться с кредиторами, не имея свободных денег (он должен, но и ему должны), а его активы значительно больше его долговых обязательств, что не влечет за собой банкротство. Способы ликвидации: получение кредитов, факторинг, передача кредиторам прав собственности на часть имущества и др.
	<i>Абсолютная</i> – может возникнуть в случаях: 1) реальная стоимость активов должника меньше его обязательств; 2) наблюдается недостаточная степень ликвидности его имущества (скопление непроданной продукции, устаревшее оборудование)
2. Банкротство субъекта	
Определение	Неплатежеспособность, <i>имеющая или приобретающая устойчивый характер</i> , признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника (ЮЛ) или прекращением деятельности должника (ИП)
Смысл института банкротства	В схеме управления организацией высший орган управления в лице собрания участников (или учредитель) заменяется собранием кредиторов, а исполнительный орган в лице директора – управляющим. Кредиторы сами определяют те меры, которые будут способствовать удовлетворению их требований. План санации или ликвидации становится бизнес-планом будущего выхода организации из кризиса
Основание для подачи заявления в суд	Должник вправе подать в хозяйственный суд заявление о своей экономической несостоятельности (банкротстве), если: его неплатежеспособность <i>приобретает устойчивый характер</i> или <i>имеет устойчивый характер</i>

Критерий	Характеристика
Критерии неплатежеспособности ¹	Субъект платежеспособен , если на конец отчетного периода имеет $K_{ТЛ}^2 \geq K_{ТЛнорм}^2$ и (или) $K_{СОС}^3 \geq K_{СОСнорм}^3$
	Субъект неплатежеспособен , если на конец отчетного периода имеет одновременно и $K_{ТЛ}^2 < K_{ТЛнорм}^2$ и $K_{СОС}^3 < K_{СОСнорм}^3$
	Неплатежеспособность, приобретающая устойчивый характер , – неплатежеспособность в течение 4-х кварталов, предшествующих составлению бухгалтерского баланса
	Неплатежеспособность, имеющая устойчивый характер – неплатежеспособность субъекта в течение 4-х кварталов, предшествующих составлению бухгалтерского баланса, и наличие на дату его составления значения коэффициента $K_{ОБЕС}^4 < K_{ОБЕСнорм}^4$ обеспеченности финансовых обязательств активами, превышающего нормативные значения коэффициентов

¹Критерии неплатежеспособности определены Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 г. № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования».

² $K_{ТЛ}$ и $K_{ТЛнорм}$ – соответственно фактическое и нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

³ $K_{СОС}$ и $K_{СОСнорм}$ – соответственно фактическое и нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;

⁴ $K_{ОБЕС}$ и $K_{ОБЕСнорм}$ – соответственно фактическое и нормативное значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами

При рассмотрении дела об ЭН (Б) должника применяются следующие процедуры (см. табл. 4.4).

Таблица 4.4

Процедуры ЭН (Б) и банкротства субъекта

Процедуры	Содержание
Досудебное оздоровление	Меры по предупреждению ЭН (Б), обеспечению стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности ЮЛ и ИП, а также восстановлению их платежеспособности
Стадии процедуры банкротства	
1. Защитный период	Процедура ЭН (Б), применяемая к должнику с момента принятия хозяйственным судом заявления об ЭН (Б) в целях завершения досудебного оздоровления, а также проверки наличия оснований для открытия конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника (<i>не превышает 3-х месяцев</i>)

Процедуры	Содержание
2. Конкурсное производство	Процедура ЭН (Б), осуществляемая в целях удовлетворения требований кредиторов в установленной очередности, защиты прав и законных интересов должника, кредиторов и иных лиц в процедуре санации (или ликвидационного производства должника) и освобождения его от долгов
2.1. Ликвидационное производство	Процедура конкурсного производства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях ликвидации должника (ЮЛ) или прекращения деятельности должника (ИП), освобождения его от долгов, продажи имущества должника и соразмерного удовлетворения требований кредиторов (<i>не превышает одного года</i>)
2.2. Санация	Процедура конкурсного производства, применяемая в целях обеспечения стабильной и эффективной деятельности, восстановления платежеспособности должника путем ликвидации дебиторской задолженности, предоставления финансовой помощи, реорганизации, перепрофилирования производства, продажи части имущества и пр.
2.3. Мировое соглашение	Процедура ЭН (Б) в виде соглашения между должником, конкурсными кредиторами, третьими лицами об уплате долгов, в котором предусматривается освобождение должника от долгов (уменьшение суммы долгов, отсрочка их уплаты), применяемого на любой стадии конкурсного производства в целях прекращения производства по делу об ЭН (Б) и утверждаемого хозяйственным судом

4.4. Порядок ликвидации юридических лиц и прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей

В соответствии с Положением о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 субъект может быть ликвидирован по решению собственника имущества (учредителей, участников), хозяйственного суда или регистрирующего органа.

Регистрирующий орган *в течение 3-х рабочих дней* со дня получения документов представляет сведения о процессе ликвидации (прекращения деятельности) для их внесения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и *не позднее следующего рабочего дня* направляет уведомление всем заинтересованным органам о начале процедуры ликвидации ЮЛ (прекращения деятельности ИП).

Порядок ликвидации ЮЛ (прекращения деятельности ИП)

Элемент	Содержание
Основания	По решению собственника имущества (учредителей, участников) либо органа ЮЛ, уполномоченного уставом (учредительным договором): в связи с истечением срока, на который создано это ЮЛ, достижением цели, ради которой оно создано, признанием хозяйственным судом государственной регистрации данного ЮЛ недействительной
	По решению хозяйственного суда в случаях: 1) осуществления субъектом деятельности без надлежащего специального разрешения (лицензии), или запрещенной деятельности, или с неоднократными грубыми нарушениями; 2) признания судом государственной регистрации ЮЛ недействительной, аннулирования государственной регистрации ИП; 3) экономической несостоятельности (банкротства) субъекта; 4) уменьшения стоимости чистых активов ОАО, ЗАО ниже установленных минимальных размеров уставного фонда
Действия ЮЛ	Назначает ликвидационную комиссию (ликвидатора), устанавливает порядок и сроки ликвидации
Документы на начальном этапе	При ликвидации юл в регистрирующий орган представляются: заявление о ликвидации; решение о ликвидации
	При прекращении деятельности ИП в регистрирующий орган представляется заявление по установленной форме
Документы на заключительном этапе	Ликвидационная комиссия (ликвидатор) ЮЛ или ИП представляет в регистрирующий орган: 1) печати и штампы организации; 2) ликвидационный баланс (только для ЮЛ); 3) подлинник свидетельства о государственной регистрации; копию публикации в газете «Рэспубліка» о ликвидации
Последовательность удовлетворения требований	Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности: 1) граждан, перед которыми оно несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью; 2) выплата выходных пособий, вознаграждений по авторским договорам, оплате труда лиц, работающих по трудовым и гражданско-правовым договорам; 3) погашается задолженность по платежам в бюджет и государственные целевые внебюджетные фонды; 4) удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества; 5) производятся расчеты с другими кредиторами
Условия ликвидации (прекращения деятельности ИП)	Регистрирующий орган вносит запись в ЕГР ЮЛ и ИП об исключении из него субъекта хозяйствования при наличии в совокупности условий: 1) представлены необходимые для ликвидации (прекращения деятельности) документы

Элемент	Содержание
Условия ликвидации (прекращения деятельности ИП)	Регистрирующий орган вносит запись в ЕГР ЮЛ и ИП об исключении из него субъекта хозяйствования при наличии в совокупности следующих условий: 1) представлены необходимые для ликвидации (прекращения деятельности) документы; 2) государственными органами, организациями не представлены справки о наличии задолженности перед бюджетом и со дня уведомления о начале процедуры ликвидации (прекращения деятельности) прошло не менее 35 рабочих дней; 3) соответствующим архивом представлены сведения о сдаче на хранение документов, подтверждающих трудовой стаж и оплату труда работников субъекта

Реорганизация ЮЛ производится по решению собственника (учредителей, участников) либо уполномоченных государственных органов. При этом права и обязанности ЮЛ, прекративших свою деятельность, переходят ко вновь образованным. Различают следующие виды реорганизации ЮЛ: *преобразование*, изменение вида юридического лица; *слияние* нескольких юридических лиц с образованием нового; *присоединение* юридического лица к другому; *разделение* на несколько новых лиц, проходящее на основании разделительного баланса; *выделение* нового юридического лица из остающегося.

ГЛАВА 5 ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПРАВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ)

-
- 5.1. Интеллектуальная собственность: понятие, сферы прав и система управления в Республике Беларусь.
 - 5.2. Объекты промышленной собственности: классификация и условия правовой охраны.
 - 5.3. Авторское право и смежные права.
 - 5.4. Патентные исследования и патентование (регистрация) объектов промышленной собственности в Республике Беларусь.
 - 5.5. Введение объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот.
-

5.1. Интеллектуальная собственность: понятие, сферы прав и система управления в Республике Беларусь

Возникновение и использование в хозяйственном обороте объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС) обуславливает возможность осуществления инновационной деятельности: выпуск новых видов продукции, освоение новых технологических процессов производства, завоевание новых рынков сбыта и пр.

В результате использования интеллектуальной собственности (далее – ИС) формируется два рынка: 1) *рынок высокотехнологичной продукции*, произведенной с использованием ОИС; 2) *рынок информации*, которая является содержанием ОИС.

Интеллектуальная собственность – совокупность исключительных прав (имущественных и неимущественных) юридического или физического лица на результаты интеллектуальной (творческой) деятельности. ОИС признаются результаты интеллектуальной деятельности (далее – РИД) человека, которые: получили материализованный вид, относятся к действующему перечню данных объектов и охраняемых исключительными правами.

Особенности прав на ОИС: 1) ограничены сроком действия; 2) действуют на конкретной территории, указанной в правоустанавливающих документах; 3) являются исключительными и носят абсолютный характер по отношению к правообладателю.

ИС включает две основные сферы прав:

– **право промышленной собственности** – распространяется на объекты, охраняемые патентным правом: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, фирменные наименования, товарные знаки (знаки обслуживания), наименования мест происхождения товаров, пресечение недобросовестной конкуренции;

– **авторское право** (включает охрану смежных прав) – регулирует отношения, возникающие в связи с созданием произведений науки, литературы и искусства. Объектами смежного права являются исполнения, фонограммы и передачи организаций эфирного и кабельного вещания.

Отличительные черты ОИС: 1) являются результатом деятельности ума и человеческого таланта; 2) имеют стоимостную оценку и могут выступать предметом трудовых контрактов, договоров купли-продажи, передачи прав использования и пр.; 3) являются носителями информации нематериального характера (новые решения технических

задач, сведения о месте производства товара), воплощенной в объективную форму; 4) имеют авторов (изобретателей) и пр.

Система управления ИС в Республике Беларусь представлена следующими организациями (см. табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Организации системы управления интеллектуальной собственностью
в Республике Беларусь**

Организация	Функции в сфере ИС
1. Государственный комитет по науке и технологиям (ГКНТ)	Республиканский орган, обеспечивающий реализацию государственной политики в области охраны прав на ОИС
2. Национальный центр интеллектуальной собственности	Подчиненная ГКНТ организация, обеспечивающая охрану прав на ОИС и осуществляющая функции патентного органа Республики Беларусь
3. Судебная коллегия по делам интеллектуальной собственности Верховного Суда	Коллегия, рассматривающая споры в сфере имущественных и личных неимущественных отношений при создании, правовой охране и использовании ОИС
4. Республиканская научно-техническая библиотека	Подведомственная ГКНТ организация, выполняющая в функцию единственного общедоступного государственного хранилища патентных документов
5. Патентные поверенные	Граждане Беларуси, наделенные правами на представительство физических и юридических лиц перед патентным органом Республики Беларусь
6. Оценщики объектов интеллектуальной собственности	Аттестованные физические лица, проводящие оценку ОИС лично либо как работники юридического лица или индивидуального предпринимателя
7. Белорусское общество изобретателей и рационализаторов	Общественное объединение, осуществляющее организационное руководство и нормативно-методическое обеспечение рационализаторской деятельности в республике

Основным программным документом, определяющим направления реализации государственной политики Беларуси в сфере интеллектуальной собственности является Стратегия Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 гг., утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.03.2012 г. № 205.

5.2. Объекты промышленной собственности: классификация и условия правовой охраны

Классификация ОИС представлена в Гражданском Кодексе Республики Беларусь (далее – ГК РБ), в котором выделены группы:

1) *результаты интеллектуальной деятельности* (см. табл. 5.2): произведения науки, литературы и искусства; исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания; изобретения, полезные модели, промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; нераскрытая информация, в том числе секреты производства (ноу-хау);

2) *средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг* (см. табл. 5.3): фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; географические указания (наименования мест происхождения товаров);

3) другие объекты и средства в случаях, предусмотренных ГК РБ и иными актами.

Таблица 5.2

Характеристика объектов промышленной собственности (результаты интеллектуальной деятельности)

Условия патентоспособности (регистрации)	Условия охраны
<i>I. Охраняются патентами</i>	
1. Изобретения – продукт (предмет) или способ (метод выполнения действий над объектом)	
1) является <i>новым</i> (не является частью уровня техники ¹); 2) имеет <i>изобретательский уровень</i> (не следует явным образом из уровня техники, имеет новую совокупность заявленных признаков); 3) <i>промышленно применимо</i> (может быть использовано в промышленности и других сферах деятельности)	1) патент на изобретение действует в течение 20 лет с даты подачи заявки
¹ Уровень техники – всех доступных неограниченному кругу лиц источников информации, известных до даты приоритета: описаний к патентам, отчетов НИР и пр.)	
2. Полезные модели – техническое решение, относящееся к устройствам – конструкции и изделию, конструктивному выполнению средств производства и предметов потребления, а также их составных частей	

Условия патентоспособности (регистрации)	Условия охраны
1) является <i>новым</i> ; 2) <i>промышленно применимым</i> ; 3) при патентовании группы полезных моделей они должны образовывать единый творческий замысел; 4) для признания устройства полезной моделью не требуется высокого уровня изобретательского творчества	1) патент действует 5 лет с даты подачи заявки; 2) действие патента может быть продлено на 3 года; 3) возможно преобразование заявки на полезную модель в заявку на изобретение
3. Промышленные образцы – художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид (дизайн)	
1) является <i>новым</i> , если его <i>существенные признаки</i> ² не известны из общедоступных сведений в мире до даты приоритета; 2) признается <i>оригинальным</i> , если его существенные признаки образуют творческий характер особенностей изделия	1) патент действует в течение 10 лет с даты подачи заявки; 2) действие патента может быть на 5 лет
² <i>Существенные признаки</i> – эстетические и (или) эргономические особенности внешнего вида изделия, его формы, конфигурации, орнамента, сочетания цветов	
4. Сорты растений – группа растений, которая может быть определена степенью проявления признаков (реализации генотипа), отличима степенью выраженности признаков (хотя бы одного) и может рассматриваться как единое целое с точки зрения ее пригодности для воспроизводства в неизменном виде	
1) является <i>новым</i> , <i>отличимым</i> , <i>однородным</i> и <i>стабильным</i>	1) патент действует в течение 25 лет с даты регистрации сорта
<i>II. Охраняются свидетельствами</i>	
5. Топология интегральных микросхем – зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними. Право на топологию удостоверяется свидетельством, действующим в течение 10 лет	
<i>III. Не подлежат регистрации, охраняются нормативно-правовыми актами Республики Беларусь и защищаются в судебном порядке</i>	
6. Недобросовестная конкуренция – действия, направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности, которые противоречат закону, требованиям добросовестности и могут причинить убытки (нанести ущерб деловой репутации) другим хозяйствующим субъектам	
<i>Признаются неправомерными:</i> 1) введение в оборот товаров (рекламных материалов) с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности, средств индивидуализации участников гражданского оборота или их товаров; 2) незаконное копирование внешнего вида товара другого хозяйствующего субъекта; 3) введение в оборот товаров другого субъекта с использованием собственных средств индивидуализации товара и др.	

Условия патентоспособности (регистрации)	Условия охраны
<p>7. Секреты производства (ноу-хау) – сведения, составляющие коммерческую тайну, в том числе незапатентованные технологии, устройства, практический опыт и т. д. Охрана сведений в качестве ноу-хау может выступать альтернативой патентованию. <i>Не являются тайной:</i> учредительные документы, сведения по формам отчетности для проверки правильности исчисления и уплаты налогов, документы о платежеспособности, сведения о численности и составе работающих, их заработной плате</p>	
<p>1) не должны являться общеизвестными или легкодоступными третьим лицам в тех кругах; 2) имеют коммерческую ценность для их обладателя в силу неизвестности третьим лицам; 3) не являются ОИС и не отнесены к государственным секретам; 4) правообладателем сведений приняты меры по обеспечению их конфиденциальности</p>	<p>1) имущественные права не ограничены сроком и действуют, пока сохраняются условия секретности</p>
<i>IV. Отношения субъектов регулируются на договорной основе</i>	
<p>8. Рационализаторское предложение (РП) – это техническое или организационное решение, являющееся новым и полезным для предприятия. Предполагает изменение конструкции изделий, технологии производства, состава материала; а также решение, дающее экономию трудовых, сырьевых и других материальных ресурсов</p>	
<p>1) должно быть новым и полезным для конкретного предприятия; 2) признается после вынесения решения о признании предложения рационализаторским</p>	<p>1) в месячный срок соавтору выдается удостоверение рационализатора; 2) использование РП подтверждается актом; 3) предусматривается вознаграждение за РП на основании договора между предприятием и автором (соавторами)</p>

5.3. Авторское право и смежные права

Основная цель охраны авторских прав – это содействие обогащению и распространению национального культурного наследия. Наряду с защитой прав авторов от неправомерного использования их произведений предусматриваются условия для воспроизведения и распространения результатов интеллектуального труда.

**Характеристика объектов промышленной собственности
(средства индивидуализации)**

Объект	Условия регистрации и охраны
<i>Регистрируются Национальным центром интеллектуальной собственности</i>	
1. Товарные знаки (ТЗ) или знаки обслуживания – обозначения, которые способствуют отличию товаров (услуг) одного лица от однородных товаров (услуг) других лиц – словесные обозначения, сочетания цветов, буквенные, цифровые, изобразительные, объемные обозначения (в том числе форма товара или его упаковка)	1) ведение дел могут осуществлять заявитель (юридическое или физическое лицо) либо патентный поверенный; 2) на зарегистрированный ТЗ выдается свидетельство с его изображением; 3) регистрация ТЗ действительна 10 лет с даты подачи заявки; 4) срок действия регистрации может быть продлен каждый раз на 10 лет неограниченное число раз; 5) право на использование ТЗ предоставляется на территории страны; 6) владельцы ТЗ могут давать разрешение другим лицам на его использование
2. Географические указания – обозначение, которое идентифицирует товар, как происходящий с территории страны (региона, местности), где его качество или другие характеристики связываются с географическим происхождением	1) на основании регистрации выдается свидетельство на право пользования « <i>наименованием места происхождения товара</i> » (НМПТ) ¹ ; 2) свидетельство действует в течение 10 лет с даты подачи заявки; 3) « <i>указание происхождения товара</i> » (УПТ) ² не подлежит государственной регистрации и охраняется на основании использования этого указания
¹ НМПТ используется только для определенного круга лиц и только в связи с конкретными продуктами, происходящими из этого географического района (например: «Ессентуки»); ² УПТ – наименование (выражение, знак), указывающее, что изделие (услуга) имеет происхождение в стране (регионе, месте) (например: «сделано в Беларуси»)	
<i>Регистрируются местными органами власти (облисполкомы, горисполкомы)</i>	
3. Фирменные наименования (ФН) – специальное наименование, являющееся частью наименования юридического лица, используемое для отличия его от других коммерческих организаций	1) право на ФН имеют коммерческие организации с момента их регистрации; 2) ФН заносится в Госреестр, закрепляется уставными документами и воспроизводится на печатях предприятия; 3) право является исключительным, неотчуждаемым (передается только в случаях продажи предприятия) и бессрочным (действует до момента его ликвидации)

Ниже представлена характеристика содержания, видов и условий реализации авторского (см. табл. 5.4) и смежных прав (см. табл. 5.5).

Содержание, виды и условия реализации авторских прав

Элемент	Содержание
1. Основные элементы авторского права	
Субъекты	Автор – лицо, которому по закону принадлежит право на произведение как его создателю
Объекты	произведения науки, литературы, искусства как обнародованные, так и не обнародованные, выраженные в объективной форме
Условия защиты	Оригинальная форма выражения (идеи могут быть неновыми)
Формы выражения	1) литературные произведения (перевод – самостоятельное произведение); 2) научные, научно-технические, научно-популярные, учебные произведения; 3) драматические и сценарные произведения; 4) хореографические произведения, пантомимы; 5) музыкальные произведения (воспроизводятся инструментом или голосом); 6) аудиовизуальные произведения (рассчитанные на зрительное и слуховое восприятие); 7) произведения живописи, графики, скульптуры; 8) произведения декоративно-прикладного искусства; 9) произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства; 10) фотографические произведения; 11) карты, плакаты, эскизы; 12) компьютерные программы и базы данных (но не данные)
Не охраняются	официальные документы; государственные символы и знаки; произведения народного творчества с неизвестными авторами
2. Неимущественные права автора	
Виды прав	Право авторства (признаваться автором); право на имя (использовать под именем автора, псевдонимом или анонимно); право на защиту репутации (защиту произведения от искажения, наносящего ущерб чести и достоинству автора); право на обнародование
Условия реализации	Сохраняются за автором независимо от уступки имущественных прав другому лицу; охраняются бессрочно (не переходят по наследству)
Условия соавторства	1) авторские права принадлежат соавторам совместно; 2) соавторство признается соглашением о соавторстве, которое является добровольным и может быть выражено в любой форме; 3) каждый из соавторов вправе использовать созданную им часть произведения по своему усмотрению, если иное не предусмотрено соглашением

Элемент	Содержание
3. Имущественные права	
Виды прав (действий)	воспроизведение произведения; распространение оригинала или экземпляров произведения посредством продажи; прокат оригиналов или экземпляров произведения; передача произведения в эфир; иное сообщение произведения для всеобщего сведения; перевод произведения на другой язык; переделку или иную переработку произведения
Условия реализации прав	Автор имеет право на вознаграждение за каждый вид использования произведения; действуют в течение всей жизни автора и 50 лет после его смерти (переходят по наследству); могут быть уступлены автором или переданы для использования по авторскому договору
Знаки охраны прав	Размещается на каждом экземпляре произведения; состоит из: латинской буквы С в окружности (©); имени обладателя исключительных имущественных прав; года первого опубликования произведения

Таблица 5.5

Содержание, виды и условия реализации смежных прав

Элемент	Содержание
Субъекты	Исполнители, производители фонограмм, организации эфирного или кабельного вещания
Объекты	Права исполнителей на исполняемые произведения, производителей фонограммы, организаций эфирного или кабельного вещания
Неимущественные права исполнителя	Виды прав: право на имя (требование об его упоминании при каждом исполнении); право на защиту репутации (защита исполнения от всякого искажения, способного нанести ущерб чести и достоинству автора)
	Условия реализации прав: права охраняются бессрочно
Имущественные права	Виды прав (действий): сообщать исполнение для всеобщего сведения; записывать ранее не записанное исполнение; воспроизводить запись исполнения; распространять оригинал или экземпляры исполнения, записанного на фонограмму
	Условия реализации прав: разрешение на осуществление действий выдается исполнителем либо руководителем музыкального коллектива; права могут передаваться по договору организациям эфирного или кабельного вещания, а также другим лицам; права охраняются 50 лет
	Знак охраны прав: размещается на каждом экземпляре; состоит из латинской буквы Р в окружности; имени обладателя исключительных имущественных прав; года первого опубликования фонограммы

Имущественные права авторов могут отчуждаться и передаваться по авторскому договору, который оформляется в письменной форме, подписывается автором и лицом, которому права уступаются.

Предусмотрены два вида авторских договоров: 1) *договор о передаче исключительных имущественных прав* (разрешает использование произведения только лицу, которому эти права передаются, и дает ему право запрещать другим лицам подобное использование); 2) *договор о передаче неисключительных имущественных прав* (разрешает использование произведения наравне с обладателем имущественных прав, другими лицами, получившими разрешение на использование этого произведения таким же способом).

Авторский договор должен предусматривать: конкретные способы использования произведения; срок, на который передается право; территорию, на которую распространяется действие этого права на указанный срок; размер вознаграждения или порядок определения его размера за каждый способ использования произведения, условия его выплаты; другие условия.

5.4. Патентные исследования и патентование (регистрация) объектов промышленной собственности в Республике Беларусь

Наибольшее распространение получила патентная форма охраны объектов промышленной собственности (ОПС).

Патент – это выдаваемый патентным органом от имени государства документ, который удостоверяет авторство, приоритет на ОПС и исключительное право на его использование.

Патент имеет территориальное действие.

Характеристика содержания прав на ОПС представлена в табл. 5.6.

Патентование (регистрация) объектов промышленной собственности в Республике Беларусь осуществляет Национальный центр интеллектуальной собственности в соответствии с национальным законодательством и международными соглашениями (см. табл. 5.7 и 5.8).

Нормативно-правовые акты Республики Беларусь в области промышленной собственности представлены в табл. 5.8.

Таблица 5.6

Содержание прав на объекты промышленной собственности

Элемент	Содержание
1. Субъекты прав на ОПС	
Субъекты	1) автор (соавторы) ОПС; 2) наниматель автора – физическое или юридическое лицо; 3) лица, указанные автором (соавторами) в заявке на выдачу патента или заявлении до момента регистрации ОПС; 4) правопреемник указанных лиц
Условия владения	ОПС считаются служебными , если: 1) они относятся к области деятельности нанимателя; 2) были созданы работником в результате выполнения служебных обязанностей или конкретного задания, полученного от нанимателя; 3) при создании ОПС были использованы опыт или средства нанимателя
2. Неимущественные права авторов и владельцев	
Виды прав	1) право авторства; 2) право создателя ОПС быть упомянутым при опубликовании сведений об этом объекте; 3) право на подачу заявки, если ОПС создан не в связи с выполнением служебного задания
3. Имущественные права патентообладателя	
Виды прав	1) право обладателя патента на ОПС; 2) право уступки патента; 3) право предоставления лицензии; 4) право на вознаграждение
Реализация прав	Получение экономической выгоды от патентообладания; использование ОПС по своему усмотрению; запрещение использования ОПС другими лицами без разрешения
Нарушения прав	Несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа и иное введение в оборот продукта, содержащего запатентованный ОПС

Таблица 5.7

Патентование объектов промышленной собственности в Беларуси (подача заявки)

Элементы	Содержание
Объект заявки	Одно изобретение (полезная модель, промышленный образец) или их группа, образующая единый замысел
Содержание заявки	1) заявление о выдаче патента; 2) описание ОПС, достаточное для его осуществления; 3) формула ОПС, выражающая его сущность; 4) чертежи; 5) реферат
Прилагаемые документы	1) документ об уплате патентной пошлины (или освобождения от ее уплаты, или частичной уплаты с подтверждением оснований); 2) доверенность в случае подачи заявки через патентного поверенного
Патентный поиск	http://www.belgospatent.org.by/database/index.php?pref=inv&lng=ru&page=1

**Нормативно-правовые акты Республики Беларусь в области
промышленной собственности, авторского и смежных прав**

1. Промышленная собственность
1.1. Общие вопросы
– Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. № 218-3 (Раздел V);
– Уголовный кодекс Республики Беларусь от 09.07.1999 г. № 275-3 (Ст. 201, 248);
– Налоговый кодекс Респ. Беларусь (Особ. часть) от 29.12.2009 г. № 72-3 (Гл. 28);
– Инструкция о порядке регистрации лицензионных договоров, договоров уступки, договоров залога прав на объекты права промышленной собственности и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) (утв. постановлением ГКНТ Республики Беларусь от 15.04.2009 г. № 6)
1.2. Изобретения, полезные модели, промышленные образцы
– Закон Республики Беларусь от 16.12.2002 г. № 160-3 «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы»;
– Положение о порядке составления заявки на выдачу патента на изобретение, проведения по ней экспертизы и вынесения решения по результатам экспертизы (утв. постановлением СовМина Республики Беларусь от 02.02.2011 г. № 119);
– Положение о порядке составления заявки на выдачу патента на полезную модель, проведения по ней экспертизы и вынесения решения по результатам экспертизы и Положение о порядке проведения информационного поиска по заявке на полезную модель (утв. постановлением СовМина Республики Беларусь от 02.02.2011 г. № 120);
– Положение о порядке составления заявки на выдачу патента на промышленный образец, проведения по ней экспертизы и вынесения решения по результатам экспертизы (утв. постановлением СовМина Республики Беларусь от 02.02.2011 г. № 121)
1.3. Товарные знаки и знаки обслуживания
– Закон Республики Беларусь от 05.02.1993 г. № 2181-ХП «О товарных знаках и знаках обслуживания»;
– Постановление СовМина Республики Беларусь от 28.12.2009 г. № 1719 «Об утверждении Положения о порядке регистрации товарного знака и знака обслуживания и внесении изменений в некоторые постановления СовМина Республики Беларусь»;
– Постановление ГКНТ Республики Беларусь от 12.01.2010 г. № 2 «О свидетельстве на товарный знак»
1.4. Наименования мест происхождения товаров
– Закон РБ от 17.07.2002 г. № 127-3 «О географических указаниях»;
– Положение о порядке составления заявки на регистрацию и предоставление права пользования наименованием места происхождения товара (утв. постановлением СовМина Республики Беларусь от 30.04.2010 г. № 661)
1.5. Сорты растений
– Закон Республики Беларусь от 13.04.1995 г. «О патентах на сорта растений»

1.6. Топологии интегральных микросхем
– Закон Республики Беларусь от 07.12.1998 г. № 214-3 «О правовой охране топологий интегральных микросхем»;
– Положение о порядке составления заявки на регистрацию топологии интегральной микросхемы (утв. постановлением СовМина Республики Беларусь от 28.04.2010 г. № 628)
2. Авторское право и смежные права
2.1. Общие вопросы
– Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. № 218-3 (Раздел V, гл. 61);
– Закон Республики Беларусь от 17.05.2011 г. «Об авторском праве и смежных правах»

Примечание. Детальный перечень действующих нормативно-правовых актов в области промышленной собственности представлен на сайте Национального центра интеллектуальной собственности <http://www.belgospatent.org.by/>.

При разработке планов развития науки и техники, создании объектов техники, производстве новой продукции, участии в международных выставках, продаже и приобретении лицензий, решении вопроса о патентовании ОПС проводят патентные исследования.

Патентные исследования – это исследования технического уровня и тенденций развития объектов техники, их патентоспособности, патентной чистоты, конкурентоспособности на основе патентной и другой информации.

Процесс патентных исследований в Республике Беларусь регламентирован СТБ 1180–99 «Патентные исследования. Содержание и порядок проведения».

Важной частью патентного исследования является *поиск патентной информации*, который включает отбор сведений из массива патентных документов и осуществляется в фондах патентной документации для установления уровня технического решения, границ прав патентообладателя и условий реализации этих прав.

Патентная чистота объекта – понятие, неразрывно связанное с существованием патента, предоставляющего его владельцу исключительное право на использование изобретения. Объекты, которые не подпадают под действие патентов в данной стране, обладают на территории этой страны патентной чистотой. Если хотя бы на один элемент продукции действует патент, то вся продукция в целом не удовлетворяет требованиям патентной чистоты и не может быть использована без получения разрешения патентообладателя.

5.5. Введение объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС), используемые в хозяйственном обороте предприятий, представляют его нематериальные активы.

Нематериальные активы (НМА) – это группа активов предприятия, не имеющих материально-вещественного содержания и характеризующихся долговременным использованием (свыше одного года) в хозяйственном обороте предприятия, способностью приносить доход и, как правило, возможностью отчуждения.

К НМА относятся права, возникающие из: 1) патентов и свидетельств на ОИС; 2) прав на ноу-хау, программы для ЭВМ и базы данных; 3) лицензионных договоров на использование ОИС и договоров на уступку прав; 4) договоров на объекты авторских и смежных прав; 5) права пользования природными ресурсами.

Использование ОИС в качестве НМА предприятий, постановка их на бухгалтерский учет означает начало процесса коммерциализации инновационной научно-технической продукции. Список действующих нормативно-методических материалов по введению ОИС в гражданский оборот представлен в табл. 5.9.

Процесс коммерциализации ОИС включает: предварительную оценку стоимости ОИС; постановку на бухгалтерский учет и включение в состав имущества предприятия; налаживание собственного производства и выход с продукцией на рынок и (или) передача прав на ОИС.

1. *Оценка стоимости ОИС в составе НМА.* Экономическое понятие стоимости ОИС выражает выгоду, которую имеет правообладатель данного ОИС на момент ее оценки. Целями оценки являются: внесение стоимости ОИС в уставный капитал предприятия; постановка на бухгалтерский учет в качестве НМА; уступка права (купля-продажа лицензий) на использование ОИС и др.

Методы по оценке ОИС рассматриваются с позиции трех подходов: затратного, рыночного, доходного (см. табл. 5.10 и 5.11).

Каждый метод дает различное значение стоимости одного и того же ОИС, поэтому они могут применяться как отдельно, так и совместно. После проведения расчетов необходимо сравнить полученные результаты и установить окончательную величину стоимости ОИС или диапазон ее значений.

**Нормативно-методическая база по введению объектов
интеллектуальной собственности в оборот**

Сфера	Нормативно-методические документы
Оценка стоимости ОИС	Постановление СовМина Республики Беларусь от 19.03.1998 г. № 435 «О порядке оценки и учета ОИС в составе НА» (ред. от 20.10.2003 г.); Методические рекомендации по оценке стоимости ОИС (утв. приказом ГКНТ РБ от 06.01.2011 г. № 3); СТБ 52.5.01–2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости ОИС»
Распределение, передача прав на ОИС	Указ Президента Республики Беларусь от 04.02.2013 г. № 59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств»; Примерные формы договоров на выполнение НИОКР, о передаче имущественных прав и предоставлении прав использования результатов научной и научно-технической деятельности (постановления ГКНТ РБ от 26.07.2013 г. № 12, от 29.07.2013 г. № 13, от 29.07.2013 г. № 13);
Бухгалтерский учет, амортизация результатов ИД	Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (утв. Постановлением Минэкономики, Минфина, Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 г. № 37/18/6 (ред. от 06.05.2014 г. № 35/23/26)
Выплата вознаграждений за создание и использование ОПС	Положение о порядке и условиях гос. стимулирования создания и использования ОПС (утв. Постановлением СовМина Республики Беларусь от 06.03.1998 г. № 368 (ред. от 27.02.2015 г.); Положение о служебных ОПС (утв. Постановлением СовМина Республики Беларусь от 23.12.1998 г. № 1957 (ред. от 02.02.2011 г.); Методические рекомендации по определению условий, размера и порядка выплаты вознаграждения за создание и использование ОПС (носят рекомендательный характер)
Договоры, заключаемые в сфере ИС	ГК РБ от 07.12.1998 № 218-3, Раздел III «Общая часть обязательственного права», Гл. 53 «Комплексная предпринимательская лицензия (франчайзинг)», Ст. 984–986, 1012, 1016, 1022, 1023; Инструкция о порядке регистрации лицензионных договоров, договоров уступки, договоров залога прав на объекты права промышленной собственности и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) (утв. постановлением ГКНТ РБ от 15.04.2009 г. № 6) (ред. от 05.02.2015 г.)

**Подходы и методы по оценке стоимости
объектов интеллектуальной собственности**

Методы	Содержания	Условия
1. Затратный подход		
1.1. Метод определения начальных затрат	Суммируются все затраты по созданию (приобретению) и введению в оборот ОИС	Применяется для оценки НМА, не участвующих в формировании будущих доходов и не приносящих прибыль в настоящее время
1.2. Метод стоимости замещения	Выявляются объекты аналогичной полезности и устанавливается их стоимость	
1.3. Метод восстановительной стоимости	Рассчитываются затраты на создание аналогичного объекта в текущий период времени	
2. Доходный подход		
2.1. Метод, основанный на дополнительном уровне дохода	В основе методов лежит оценка ОИС по уровню дополнительного дохода (экономии), полученного предприятием при его использовании	Основан на установлении причинной связи между свойствами ОИС, введенного в оборот, и связанными с ними доходами
2.2. Метод, на снижении экономических издержек		
2.3. Метод разделения прибыли		
3. Рыночный подход (сравнительный)		
3.1. Метод сравнительного анализа продаж	Предусматривает сопоставление оценки стоимости ОИС по намечаемой сделке с уже состоявшейся аналогичной сделкой;	Основан на принципе активной продажи и покупки аналогичного типа активов
3. Рыночный подход (сравнительный)		
3.2. Метод рынка интеллектуальной собственности (метод освобождения от роялти/ренды)	Считается, что выручка, уплачиваемая владельцу как вознаграждение за ОИС, остается у правообладателя и является его дополнительной прибылью, созданной данным ОИС	Основан на предположении, что ОИС, используемый правообладателем, ему не принадлежит

2. *Постановка ОИС на бухгалтерский учет в качестве НМА.* Нематериальные активы принимаются к учету по первоначальной стоимости и отражаются по дебету счета 04 «Нематериальные активы» в корреспонденции с кредитом счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Постановка на учет НМА предполагает заполнение форм первичного учета (карточки нематериального актива, акта приемки). Для их заполнения необходимо определить: вид актива; стоимость актива; срок использования актива; порядок начисления амортизации.

Для учета амортизации НМА предназначен пассивный счет 05 «Амортизация нематериальных активов».

Выбытие НМА на предприятии имеет место при безвозмездной передаче, продаже, списании и внесении в качестве вклада в уставный капитал другого предприятия. Предприятия обычно продают не объекты НМА, охраняемые патентами и оформляемые лицензионными договорами, а право на их использование.

Таблица 5.11

Методический инструментарий подходов по оценке объектов интеллектуальной собственности

Формула и условные обозначения	Примечания
1. Доходный подход	
<p><i>Для изобретения, полезной модели, промышленного образца, ноу-хау:</i></p> $C_p = \sum (\Pi_k - \Pi_n) K_1 R,$ <p>где C_p – расчетная стоимость ОИС за срок полезного использования; Π_n, Π_k – общая величина приведенной прибыли (дохода) до и после использования ОИС; K_1 – коэффициент технико-экономической значимости ОИС; R – коэффициент риска, учитывающий степень освоения ОИС, патентную защищенность и наличие конкурирующих товаров на рынке</p>	<p>1) $K_1 = 1,3$ – на основе ОИС возможно создание новой продукции (технологии); $K_1 = 1,2$ – достигаются качественно новые характеристики продукции (техпроцесса); $K_1 = 1,1$ – улучшаются основные характеристики; $K_1 = 1,05$ – улучшаются характеристики, не являющиеся определяющими; $K_1 = 1,0$ – ОИС направлен на улучшение второстепенных параметров техники;</p> <p>2) R определяется экспертным путем в диапазоне от 0,7 до 1,0</p>
<p><i>Для товарного знака и знака обслуживания:</i></p> $C_p = \Pi_{\text{рп}} K_3 R;$ $\Pi_{\text{рп}} = \sum V_t P_t H,$ <p>где V_t – планируемый объем выпуска продукции, маркированной ТЗ, в t-м году в натуральном выражении; P_t – приведенная вероятная цена единицы продукции, маркированной ТЗ в t-м году; H – норма приведенной прибыли (0,1–0,2)</p>	<p>$K_3 \leq 0,1$ – индивидуальное производство; $K_3 = 0,1–0,2$ – мелкосерийное производство; $K_3 = 0,2–0,3$ – серийное производство; $K_3 = 0,3–0,4$ – крупносерийное производство; $K_3 = 0,4–0,5$ – массовое производство</p>

Формула и условные обозначения	Примечания
2. Рыночный (сравнительный) подход	
<p><i>Стоимость ОИС:</i></p> $C_p = \left[(C_1 + C_2 + C_3)K_1K_2 + \sum^T (V_t p) \right] R,$ <p>где C_1 – приведенные затраты на создание ОИС; C_2 – на охрану ОИС; C_3 – на маркетинговые исследования; K_1 – коэффициент технико-экономической значимости ОИС (для ТЗ – коэффициент длительности использования и эстетического восприятия) (определяется экспертным путем); K_2 – коэффициент, учитывающий степень морального старения ОИС; T – срок полезного использования ОИС, исчисляемый в годах (при невозможности определения – до 10 лет, но не более срока деятельности предприятия); V – годовой объем использования (продаж ОИС) в приведенном стоимостном выражении; p – среднестатистическая ставка роялти; R – коэффициент риска</p>	<p>1) для изобретения, полезной модели и промышленного образца – $K_2 = 1 - T_\phi/T_n$;</p> <p>2) для ноу-хау, НИР, ТД – $K_2 = 1$;</p> <p>3) торгового знака – $K_2 = 1 + T_\phi/T_n$, где T_ϕ – срок действия охранного документа в расчетном году t, лет; T_n – номинальный срок действия охранного документа, лет</p>

3. *Амортизация ОИС в составе НМА.* Согласно нормативно-методическим документам организация самостоятельно определяет способ начисления амортизации по НМА. Расчет амортизационных отчислений по ОИС осуществляется исходя из установленного *срока полезного использования* (далее – СПИ).

СПИ определяется: отдельно по каждому объекту НМА; либо в соответствии с ГК РБ; либо устанавливается предприятием, исходя из возможности объекта приносить доход на период до 10-ти лет, но не более срока действия предприятия.

Возможные способы начисления амортизации по НМА, применяемые в Беларуси, описаны в табл. 5.12.

4. *Оценка эффективности использования НМА* проводится по следующим показателям: *уровень отдачи* (отношение валового дохода предприятия к балансовой стоимости НМА); *уровень рентабельности* (отношение прибыли от реализации продукции (либо той части прибыли, которая получена с применением ОИС) к балансовой стоимости данных объектов).

Способы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности и условия их использования

Содержание	Условия (ограничения)
1. Линейный способ	
Амортизация начисляется пропорционально СПИ	«!» по объектам НМА, не используемым в предпринимательской деятельности, отчисления могут быть рассчитаны только линейным способом
	«→» не позволяет компенсировать влияние инфляции, стоимость НМА может становиться ниже рыночной цены аналогичного объекта
2. Производственный способ	
Амортизация начисляется пропорционально объему выпускаемой продукции	«!» необходимо установление ресурса объекта – количества продукции в натуральных показателях, которое может быть выпущено на протяжении всего срока эксплуатации объекта
	«+» не вызывает колебание цены единицы продукции под влиянием размеров амортизационных отчислений
3. Нелинейный способ (метод уменьшенного остатка, метод суммы лет – методы ускоренной амортизации)	
Нормы начисления амортизации и годовые суммы отчислений и в первом, и в каждом из последующих лет СПИ объекта различные	«!» запрещается использовать способ при начислении амортизации по средствам индивидуализации участников гражданского оборота (ТЗ и знакам обслуживания); «!» <i>метод суммы числе лет</i> применим в случае, если предприятие при выпуске продукции придерживается маркетинговой стратегии «снятия сливок»
	«→» <i>метод уменьшенного остатка</i> : при его использовании возникает большая нагрузка на себестоимость в последний год функционирования объекта

Примечания: 1. «+» – преимущество способа. – 2. «→» недостаток (ограничение) использования способа. – 3. «!» – условие применения способа.

Обладатель исключительного права на ОИС может передать это право другому лицу полностью или частично, разрешить другому лицу использовать этот объект или распорядиться им иным образом.

Основной формой передачи имущественных прав в сфере ИС является *договор*, который должен содержать предмет договора, фиксировать участников договора, определять их права и обязанности, сроки действия, ответственность за нарушение условий договора, определяемых участниками. В определенных случаях договоры подлежат государственной регистрации.

Основными правовыми формами использования ОИС заинтересованными лицами являются *договоры об уступке прав, лицензионные договоры, авторские договоры*, а также существуют и иные способы передачи прав.

ГЛАВА 6 ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И КАПИТАЛ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

- 6.1. Финансовые ресурсы организации и их источники. Сущность капитала организации.
- 6.2. Пассивный (собственный и заемный) капитал.
- 6.3. Активный (основной) капитал.
- 6.4. Активный (оборотный) капитал.
- 6.5. Инвестиционный капитал в предпринимательстве.

6.1. Финансовые ресурсы организации и их источники. Сущность капитала организации

Финансовые ресурсы предприятий – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующих субъектов и предназначенные для *обеспечения* их хозяйственной деятельности и *выполнения обязательств* перед финансово-кредитной системой.

Источники формирования и виды финансовых ресурсов (далее – ФР) организации приведены в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Источники и виды финансовых ресурсов организации

Источники формирования	Цели использования
1. Собственные финансовые ресурсы	
Выручка от реализации, прибыль, амортизационные отчисления, иные собственные источники	Финансирование текущей деятельности предприятия, нужд расширенного воспроизводства; уплата налогов, сборов и обязательных отчислений в бюджет, бюджетные и внебюджетные фонды государства

Источники формирования	Цели использования
2. Заемные финансовые ресурсы	
Банковские кредиты, товарный кредит, лизинг, факторинг	Возмещение недостатка собственных средств организации и обеспечение непрерывности процесса производства; обеспечение текущей и инвестиционной деятельности организации
3. Привлеченные финансовые ресурсы	
Выручка от реализации акций, долевой взнос, пай и пр.	Средства, привлекаемые на долевой или акционерной основе и используемые для финансирования отдельных инвестиционных проектов, увеличения уже имеющегося уставного фонда
4. Бюджетные финансовые ресурсы	
Бюджетные ассигнования, ссуды, субсидии и иные бюджетные средства	Источники финансирования специальных государственных проектов, программ, заказов, которые реализует организация; государственная финансовая помощь

Финансовые ресурсы формируются в фондах денежных средств: *централизованных* (направляются на реализацию социально-экономических задач макроэкономического развития государства) и *децентрализованных* (направляются на расширенное воспроизводство сферы материального производства).

Основным понятием теории финансов выступает понятие «капитал». Его основные экономические характеристики представлены в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Основные характеристики понятия «капитал»

Элемент	Характеристика
Подходы к определению экономической сущности	Экономический: капитал представляет совокупность ресурсов, являющихся источником получения дохода. Его разделяют на материальный и нематериальный; а также личный, групповой и общественный.
	Бухгалтерский: капитал оценивается как разность между суммой активов и величиной обязательств – величина чистых активов (раздел III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы»). Данный подход отражает интерес собственников хозяйствующего субъекта в его активах

Элемент	Характеристика
Подходы к определению экономической сущности	Учетно-аналитический: капитал – это совокупность ресурсов, рассматриваемых одновременно как по источникам формирования, так и направлениям вложения (раздел III «Капитал и резервы» + раздел IV «Долгосрочные обязательства»). Данный подход выступает комбинацией экономического и бухгалтерского подходов
Свойства капитала	1) является основным фактором производства, наряду с природными (в том числе землей) и трудовыми ресурсами; 2) характеризует стоимость (ресурсы), приносящую владельцу доход; 3) является результирующим фактором определения рыночной стоимости предприятия и потенциала привлечения заемных финансовых ресурсов; 4) объем и динамика капитала (в первую очередь собственного) отражает эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия
Виды	Активный капитал – ресурсы, находящиеся в собственности предприятия, от которых ожидается поступление экономических выгод, полезного эффекта; все имущество, которое предприятие имеет в собственности (владении) и которое используется с целью получения дохода или иной выгоды
	Пассивный капитал – источники образования ресурсов (имущества), которыми владеет, распоряжается и пользуется субъект

Таким образом, **капитал предприятия** – общая стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

6.2. Пассивный (собственный и заемный) капитал

По признаку принадлежности субъекту хозяйствования различают *собственный* (далее – СК) и *заемный* (далее – ЗК) капитал.

Собственный капитал – стоимость средств предприятия, принадлежащая ему на праве собственности и использованная им для формирования определенной части активов (см. табл. 6.3).

Характеристика сущности и состава собственного капитала

Элемент	Содержание
Назначение	Экономическая основа деятельности, преобладают в структуре основных фондов, в определенных размерах находятся в составе оборотных средств и фондов, расходуются на подготовку и стимулирование кадров, удовлетворение потребностей коллектива, капитальный ремонт и пр.
Роль	Обеспечивают оперативно-хозяйственную самостоятельность, условия развития на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования
Состав	Уставной фонд: формируется для <i>госпредприятий</i> из бюджетных средств и средств спецфондов, безвозмездной передачи объектов; для <i>частных предприятий</i> – из денежных средств собственника, материальных ценностей, имущественных прав; для <i>ЗАО, ОАО</i> – из вкладов акционеров по номинальной стоимости приобретенных акций
	Резервный фонд создается при распределении чистой прибыли ЗАО, ОАО, размер предусматривается уставом, но не менее уставного фонда
Состав	Добавочный фонд: <i>источники увеличения</i> – прирост стоимости активов при переоценке, разница между продажной и номинальной стоимостью акций, безвозмездно полученные ценности на производственные цели, пополнение оборотных средств, собственные капитальные вложения в случаях достройки, дооборудования и т. п.; <i>направления расходования</i> – увеличение уставного фонда, погашение убытка по результатам работы
	Нераспределенная прибыль – остаток прибыли после начисления налогов и сборов из прибыли, часть прибыли предназначена для капитализации

Сумма собственных средств предприятия формирует его **чистые активы** (сумма внеоборотных активов и чистого оборотного капитала; или разность суммы активов и суммы пассивов). Чистый оборотный капитал – разность между текущими активами и текущими обязательствами. Он необходим для покрытия минимальной потребности производства в запасах товарно-материальных ценностей.

Заемный капитал – денежные средства или иные имущественные ценности, привлекаемые для нужд развития предприятия на возвратной и платной основе (см. табл. 6.4).

Характеристика сущности и форм заемного капитала

Характеристика	Содержание
Назначение	Расширение объемов хозяйственной деятельности организации, обеспечение более эффективного использования собственного капитала, повышение рыночной стоимости организации
Сущность	Совокупный объем финансовых обязательств, общая сумма долга организации
Формы	Банковский кредит – денежные средства, предоставляемые заемщику во временное пользование на условиях платности, возвратности и срочности
	Товарный кредит – поставка продукции с отсрочкой платежа (при избытке продукции у производителя). При этом оформляется долговое обязательство в форме векселя
	Налоговый кредит – освобождение государством субъекта от уплаты налогов на определенный срок с условием использования сумм на воспроизводство
	Факторинг – специальная форма кредитования, при которой происходит переуступка банку или фактор-компании неоплаченных долговых обязательств (векселей) в процессе реализации товара
	Лизинг – передача имущества во временное пользование (оперативный (с возвратом), финансовый (с выкупом), возвратный)
	Франчайзинг – по договору одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и т. п.) для предпринимательской деятельности пользователя

Процесс привлечения ЗК неразрывно связан с функционированием кредитного рынка, на котором ценой ЗК выступает ставка процента за кредит. Цена предложения денежных и других кредитных инструментов формируется их продавцом на дифференцированной основе по каждому конкретному кредиту [см. формулу (6.1)]:

$$\text{ЦП}_к = \text{УС} + \text{ИП} + \text{ПР} + \text{ПЛ} + \text{М}, \quad (6.1)$$

где $\text{ЦП}_к$ – уровень кредитного процента; УС – уровень действующей учетной ставки Национального банка; ИП – уровень инфляционной

премии (прогнозируемый темп инфляции); ПР – уровень премии за риск (уровень кредитного риска по конкретному заемщику); ПЛ – уровень премии за ликвидность (срок предоставления кредита с учетом оценки его будущей стоимости); М – уровень маржи, определяемый финансово-кредитным учреждением.

Критерием оценки эффективности использования заемного капитала выступает *эффект финансового рычага* (ЭФР) (характеризует процентное увеличение рентабельности СК за счет привлечения ЗК в оборот предприятия). Определяется по формуле (6.2):

$$\text{ЭФР} = (P_k (1 - K_n) - \Pi_k) \frac{ЗК}{СК}, \quad (6.2)$$

где P_k – рентабельность инвестированного капитала до уплаты налогов; K_n – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов к прибыли); Π_k – средняя расчетная ставка ссудного процента (процент за кредиты); ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал.

Цена капитала – расходы предприятий, связанные с привлечением из разных источников финансовых ресурсов. *Средневзвешенная цена капитала* (ЦК_{СР}) характеризует стоимость каждой новой дополнительной денежной единицы прироста капитала и определяется по формуле (6.3):

$$\text{ЦК}_{\text{СР}} = K_{\text{ЗК}} d_{\text{ЗК}} (1 - K_n) + K_{\text{СК}} d_{\text{СК}} + K_{\text{ПР}} d_{\text{ПР}}, \quad (6.3)$$

где $K_{\text{ЗК}}$, $K_{\text{СК}}$, $K_{\text{ПР}}$ – величина соответственно заемного, собственного и привлеченного капитала; $d_{\text{ЗК}}$, $d_{\text{СК}}$, $d_{\text{ПР}}$ – удельные веса соответственно заемного, собственного и привлеченного капитала; K_n – коэффициент налогообложения.

6.3. Активный (основной) капитал

Средства производства в зависимости от характера участия в производстве и особенности перенесения своей стоимости на готовую продукцию делятся на **основные** и **оборотные**.

Основные средства (далее – ОС) – средства производства, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняют свою натурально вещественную форму, выполняют одну и ту же функцию в течение нескольких производственных циклов, переносят свою стоимость на создаваемый продукт частями, по мере износа. Характеристика управления ОС представлена в табл. 6.5.

Экономическая характеристика основных средств

Признак	Характеристика
1. Сущность, состав и классификация ОС	
Признаки	1) сохраняют натуральную форму; 2) многократно участвуют в процессе производства течение всего срока службы; 3) переносят свою стоимость на продукт частями по мере износа путем амортизации; 4) возмещение их стоимости происходит по мере реализации продукции; 5) участвуют в хозяйственном обороте больше 1 года; 5) их стоимость должна превышать 30 базовых величин
Группировка ОС	По характеру участия в производственном процессе: 1) <i>производственные</i> (ведение производственного процесса непосредственно (оборудование) и создания условий для него (производственные здания); 2) <i>непроизводственные</i> (обслуживание социальных потребностей работников – жилые дома, спортивные сооружения)
	В зависимости от степени воздействия на предмет труда (для производственных ОС): 1) <i>активные</i> (непосредственно воздействуют на предмет труда); 2) <i>пассивные</i> (создают благоприятные условия для реализации производственного процесса)
	В зависимости от назначения: 1) здания и сооружения; 2) передаточные устройства; 3) машины и оборудование (силовые, рабочие, измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника и пр.); 4) транспортные средства; 5) инструмент, инвентарь и принадлежности; 6) рабочий скот и животные основного стада; 7) многолетние насаждения; 8) капитальные затраты на улучшение земель; 9) прочие ОС
Не относятся к СО	1) предметы, служащие менее 1 года, независимо от стоимости; 2) предметы, служащие многократно при стоимости ниже 30 базовых величин; 3) специнструменты и приспособления, сменное оборудование; технологическая тара; спецодежда и обувь
2. Оценка, износ и амортизация ОС	
Единицы учета	Натуральные (для расчета производственной мощности, определения технического состава ОС), стоимостные (для учета динамики ОС, начисления амортизации, расчета себестоимости продукции)

Признак	Характеристика
Виды стоимостной оценки	Первоначальная стоимость (средства на приобретение, строительство, монтаж); восстановительная (стоимость ОС в действующих на момент переоценки ценах по стоимости их воспроизводства); остаточная (разность первоначальной (восстановительной) стоимости ОС и величины их износа); ликвидационная (сумма от реализации ОС по договорной цене, либо по цене металлолома, за вычетом демонтажа); среднегодовая (стоимость ОС с учетом ввода и выбытия отдельных элементов в течение года)
Виды износа	Физический (<i>эксплуатационный</i> – вызванный работой ОС, <i>естественный</i> – под воздействием внешних факторов; <i>частичный</i> – возмещается путем ремонта; <i>полный</i> – ОС ликвидируются); моральный (<i>первая форма</i> – преждевременное обесценивание ОС в результате удешевления из воспроизводства; <i>вторая</i> – применение более производительных средств); социальный (использование ОС, вызывающих профзаболевания, имеющих недостаточный технический уровень), экологический (ОС не соответствуют требованиям охраны окружающей среды)
Способы начисления амортизации	Амортизация – денежное возмещение износа ОС путем включения в себестоимость продукции в целях полной их при выбытии Линейный способ (заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта); нелинейные способ (заключается в неравномерном (по годам) начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта; годовая сумма амортизационных отчислений может быть рассчитана: <i>прямым или обратным методом суммы чисел лет, методом уменьшаемого остатка</i> с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5); производственный способ (заключается в расчете произведения амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции, выпущенной в текущем периоде, к ресурсу объекта)

В табл. 6.6 приведен основной методический инструментарий оценки движения, уровня и эффективности использования ОС.

В качестве нематериальных активов предприятия используются результаты интеллектуальной деятельности.

Нематериальные активы (далее – НМА) – это объекты имущества, не имеющие материально-вещественной формы, используемые предприятием при производстве товаров (для сдачи в аренду и пр.) в течение длительного периода (более года).

Методический инструментарий оценки ОС

Показатель, условные обозначения	Формула
1. Показатели движения ОС	
<p><i>Среднегодовая стоимость ОС</i> ($ОС_{ср.г}$) – стоимости ОС с учетом суммы ввода ($ОС_{введ}^i$) и выбытия ($ОС_{выб}^j$) отдельных элементов ОС в течение года и срока их использования (для введенных ОС – t_i) (неиспользования для выбывших – t_j) до конца года:</p> $ОС_{ср.г} = ОС_{н.г} + \sum_i ОС_{введ}^i \frac{t_i}{12} - \sum_j ОС_{выб}^j \frac{t_j}{12}$	
<p><i>Коэффициент обновления (введения) ОС</i> ($K_{обн}$) показывает долю введенных в действие в данном периоде ОС ($ОС_{введ}$) в общей их стоимости на конец периода ($ОС_к$)</p>	$K_{обн} = \frac{ОС_{введ}}{ОС_к}$
<p><i>Коэффициент выбытия ОС</i> ($K_{выб}$) показывает долю стоимости выбывших (ликвидированных) ОС ($ОС_{выб}$) в течение данного периода в стоимости ОС на начало периода ($ОС_н$)</p>	$K_{выб} = \frac{ОС_{выб}}{ОС_н}$
<p><i>Коэффициент годности ОС</i> ($K_{годн}$) показывает долю недоамортизированной стоимости ($ОС_{ост}$) в первоначальной (восстановительной) стоимости ОС ($ОС_п$, $ОС_в$)</p>	$K_{годн} = \frac{ОС_{ост}}{ОС_п \cdot ОС_в}$
2. Показатели уровня использования ОС	
<p><i>Коэффициент экстенсивного использования оборудования (по времени)</i> ($K_э$) характеризует отношение фактического количества часов его работы ($T_ф$) к количеству часов по плану (норме) ($T_{пл(н)}$)</p>	$K_э = \frac{T_ф}{T_{пл(н)}}$
<p><i>Коэффициент интенсивного использования оборудования (по мощности)</i> ($K_и$) характеризует отношение фактической производительности оборудования ($\Pi_ф$) к возможной (нормативной) его производительности ($\Pi_н$)</p>	$K_и = \frac{\Pi_ф}{\Pi_н}$
<p><i>Коэффициент интегрального использования оборудования</i> ($K_{инт}$) учитывает совокупное влияние всех факторов (времени и мощности)</p>	$K_{инт} = K_э K_и$
3. Показатели эффективности использования ОС	
<p><i>Фондоотдача</i> ($\Phi_о$) характеризует стоимость выпущенной продукции (ВП), приходящейся на 1 рубль среднегодовой стоимости ОС ($ОС_{ср.г}$)</p>	$\Phi_о = \frac{ВП}{ОС_{ср.г}}$

Показатель, условные обозначения	Формула
Фондоемкость (Φ_e) показывает часть стоимости ОС, приходящейся на 1 рубль выпускаемой продукции	$\Phi_e = \frac{ОС_{ср.г}}{ВП}$
Фондовооруженность (Φ_v) характеризует обеспеченность ОС в расчете на одного работающего по среднесписочной численности ($Ч_{сп}$)	$\Phi_v = \frac{ОС_{ср.г}}{Ч_{сп}}$
Рентабельность основных средств ($R_{осн}$) характеризует величину прибыли отчетного периода ($\Pi_{отч}$), полученной на рубль среднегодовой стоимости ($ОС_{ср.г}$)	$R_{осн} = \frac{\Pi_{отч}}{ОС_{ср.г}} \cdot 100 \%$

Признаки отнесения объектов к НМА: 1) предназначены для использования в производственной или управленческой деятельности субъекта; 2) не имеют материального содержания; 3) служат более года; 4) имеют документы, подтверждающие их существование и права субъекта на их использование; 5) могут быть отделены от другого имущества как самостоятельные объекты учета; 6) дают реальную экономическую выгоду предприятию.

6.4. Активный (оборотный) капитал

Оборотные средства (далее – ОбС) – часть средств производства, назначение которых заключается в обеспечении непрерывности производственного процесса и хозяйственной деятельности.

Характеристика основных категорий и способов управления ОбС представлена в табл. 6.7.

Таблица 6.7

Экономическая характеристика оборотных средств

Элемент	Содержание
1. Сущность и состав ОбС	
Состав	1) оборотные производственные фонды – предметы труда, участвующие в одном цикле производства, полностью потребляемые в нем и переносящие всю свою первоначальную стоимость на готовый продукт, теряя при этом натурально-вещественную форму. Состоят из трех частей: 1.1) производственные запасы материальных ценностей (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, запасные части, материалы для ремонта, тара и тарные материалы и пр.);

Экономическая характеристика оборотных средств

Элемент	Содержание
Состав	<p>1.2) незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления (предметы труда, которые вступили в производственный процесс, но их обработка не закончена (полуфабрикаты собственного изготовления); 1.3) расходы будущих периодов (текущие расходы, отдача от которых наступит в последующие периоды (затраты на освоение новых видов продукции)</p> <p>2) фонды (средства) обращения включают следующие элементы: 2.1) готовая продукция (подготовленная к реализации и находящаяся на складе, отгруженная, но неоплаченная потребителем); 2.2) денежные средства (в кассе, а счетах в банке, в аккредитивах и ценных бумагах); 2.3) средства в расчетах (дебиторская задолженность покупателей и пр.).</p>
Кругооборот	<p><i>1-я стадия:</i> накопление производственных запасов материальных ценностей путем приобретения за денежные средства в расчетах или кассе; <i>2-я стадия:</i> потребляясь, производственные запасы принимают форму незавершенного производства и расходов будущих периодов; <i>3-я стадия:</i> стоимость оборотных фондов переходит в сферу обращения и принимает форму запасов готовой продукции, после ее реализации – форму денежных средств в кассе, на счетах в банке или средств в расчетах (дебиторская задолженность)</p>
2. Нормирование ОбС	
Сущность	<p>Нормирование ОбС – обоснование плановой потребности предприятия в собственных средствах для покрытия <i>минимально</i> необходимых запасов и затрат товарно-материальных ценностей и денежных средств. Норма оборотных средств – минимальные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии, рассчитывается <i>в днях</i></p>
Нормируемые ОбС	<p><i>Производственные запасы</i> (текущий, подготовительный, страховой, транспортный, технологический запасы); <i>незавершенное производство; готовая продукция на складах</i></p>

В табл. 6.8 приведен основной методический инструментарий оценки обеспеченности и эффективности использования ОбС.

Методический инструментарий оценки оборотных средств

Показатель, условные обозначения	Формула
1. Показатели эффективности функционирования ОбС	
<i>Материалоемкость продукции</i> (M_e) показывает величину материальных затрат в стоимостном выражении (МЗ) на рубль валовой (реализованной) продукции (ВП (РП))	$M_e = \frac{МЗ}{ВП(РП)}$
<i>Материалотдача</i> (M_o) показывает количество выпущенной (реализованной) продукции (ВП (РП)) на рубль стоимости материальных затрат (МЗ)	$M_o = \frac{ВП(РП)}{МЗ}$
<i>Энергоемкость продукции</i> (\mathcal{E}_e) показывает величину затрат тепловой и электрической энергии в натуральных и стоимостных единицах (ЗЭ) на единицу (рубль) валовой (реализованной) продукции (ВП (РП))	$\mathcal{E}_e = \frac{ЗЭ}{ВП(РП)}$
<i>Энерготдача</i> (\mathcal{E}_o) характеризует количество выпущенной продукции (ВП (РП)), приходящейся на рубль стоимости затраченной энергии (ЗЭ);	$\mathcal{E}_o = \frac{ВП(РП)}{ЗЭ}$
<i>Рентабельность оборотных средств</i> ($R_{об.ср}$) характеризует величину прибыли отчетного периода ($\Pi_{отч}$), полученной на рубль оборотных средств (ОбС)	$R_{об.ср} = \frac{\Pi_{отч}}{ОбС} 100 \%$
2. Показатели эффективности использования ОбС	
<i>Коэффициент оборачиваемости ОбС</i> (K_o) характеризует число кругооборотов, совершаемых ОбС предприятия за определенный период (год, квартал) и показывает объем реализованной продукции (РП), приходящийся на 1 рубль оборотных средств	$K_o = \frac{РП}{ОбС}$
<i>Коэффициент загрузки ОбС</i> (K_3) характеризует сумму ОбС, затраченных на 1 рубль реализованной продукции (РП)	$K_3 = \frac{ОбС}{РП}$
<i>Длительность одного оборота (скорость оборота) в днях</i> (T) показывает продолжительность одного оборота ОбС, D – число дней в периоде	$T = \frac{D}{K_o}$
<i>Высвобождение оборотных средств</i> ($\Delta ОбС$) в результате сокращения продолжительности одного оборота ОбС в отчетном периоде ($K_o^{отч}$) по сравнению с базисным ($K_o^{баз}$)	$\Delta ОбС = \frac{РП_{отч}}{K_o^{отч}} - \frac{РП_{отч}}{K_o^{баз}}$

Повышение эффективности использования оборотных средств предприятия на основе ускорения их оборачиваемости может быть обеспечено путем: снижения запасов материальных ценностей, сокращения длительности производственного цикла и периода освоения новых изделий, ускорения реализации готовой продукции и пр.

6.5. Инвестиционный капитал в предпринимательстве

Инвестиции – *экономические ресурсы* (вложения финансовых, материально-технических средств) и (или) *переданные права* (имущественные, на результаты интеллектуальной собственности) хозяйствующим субъектам с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Характеристика экономической сущности и видов инвестиций представлена в табл. 6.9.

Таблица 6.9

Экономическая характеристика сущности инвестиций

Характеристика	Содержание
Формы	Денежная, вещественно-натуральная, смешанная
Виды	1) капитальные вложения (новое строительство, расширение, реконструкция и модернизация производства; 2) вложения в производственные запасы; 3) финансовые средства (акции, облигации и другие ценные бумаги, приобретение банковских депозитов и пр.)
Классификация	По объекту вложения: <i>реальные</i> (капиталообразующие долгосрочные вложения, например, строительство зданий, приобретение, оборудования); <i>портфельные</i> (вложения в ценные бумаги (акции), долевое участие в капитале другого субъекта (пай), ноу-хау, повышение квалификации работников); <i>интеллектуальные</i> (технические, технологические, коммерческие и иные знания, оформленные в виде технической документации, навыков и производственного опыта)
	По связи с процессом производства: <i>неттоинвестиции</i> (покупка нового предприятия, расширение производства); <i>реинвестиции</i> (восстановление изношенных и выбывших основных средств)

Характеристика	Содержание
Классификация	По инвесторам и форме собственности: <i>государственные</i> (вложения из государственного бюджета и внебюджетных фондов в развитие организаций государственного сектора экономики); <i>частные</i> (вложения средств негосударственными организациями (например, ОАО) и физическими лицами); <i>иностранные</i> (средства иностранных юридических и физических лиц, государств, международных организаций); <i>совместные</i>
	По степени риска: <i>высокорискованные</i> (будущая стоимость и ожидаемые доходы ненадежны), <i>малорискованные</i> (безопасные с позиций получения ожидаемого дохода)
Источники	1) собственные средства предприятий, юридических и физических лиц; 2) инвестиционные фонды министерств и ведомств; 3) кредиты коммерческих банков; 4) капитальные вложения из местных бюджетов; 5) государственные бюджетные ассигнования (республиканский бюджет); 6) иностранные инвестиции

Инвестиционная деятельность (далее – ИД) – практические действия организаций, физических лиц, государства, направленные на расширенное воспроизводство капитала на основе привлечения и вложения всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей.

Элементы ИД охарактеризованы в табл. 6.10.

Таблица 6.10

**Характеристика элементов инвестиционной деятельности
(капитальное строительство)**

Характеристика	Содержание
Участники	<i>Инвестор</i> (финансирует проект, распоряжается результатами); <i>заказчик</i> (организует, управляет фазами проекта – от обоснования до внедрения); <i>застройщик</i> (обладает правами на земельный участок под застройку); <i>подрядчик</i> (осуществляет сооружение объекта по договору или контракту); <i>Проектировщик</i> (разрабатывает проект)
Формы строительства	Хозяйственный (строительство объекта собственными силами заказчика или инвестора; приемлем при реконструкции, расширении действующего производства или строительстве небольших объектов); подрядный (строительство объектов постоянно действующими специализированными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиком; основной способ строительства); смешанный (часть работ выполняют по договору подрядные организации, а часть работ ведут инвесторы собственными силами)

Характеристика	Содержание
Фазы	Предынвестиционная (анализ возможностей, выбор варианта проекта, утверждение программы его финансирования); инвестиционная (работы от этапа согласования инвестирования до ввода проекта в эксплуатацию); производственная (производственная деятельность и эксплуатация проекта); ликвидационная (утилизационные работы по окончании функционирования объекта)

Наибольшее распространение получили следующие подходы к оценке эффективности инвестиций: 1) *по общей эффективности* (сопоставление прибыли с капитальными вложениями); 2) *по сравнительной эффективности* (выбор наилучшего варианта вложений по критериям минимума приведенных затрат, простого срока окупаемости, коэффициента эффективности вложений); 3) *по эффективности с учетом фактора времени (динамическая оценка)* на основе **дисконтирования** (приведения стоимости будущих периодов к настоящему моменту времени). Более детально методический инструментарий данных подходов будет рассмотрен в следующих темах.

ГЛАВА 7 ДЕНЕЖНЫЕ РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ

-
- 7.1. Денежные расходы организации и их классификация.
 - 7.2. Себестоимость продукции: понятие и виды, связь с объемом производства.
 - 7.3. Расчет себестоимости продукции: смета и калькуляция.
-

7.1. Денежные расходы организации и их классификация

Денежные расходы – стоимостное выражение всех ресурсов, потребленных организацией (природных, трудовых, материальных и т. п.) в процессе осуществления основной, оперативной и внеоперационной деятельности.

Следует различать категории «денежные расходы», «затраты», «себестоимость (издержки)» (см. табл. 7.1).

Таблица 7.1

Соотношение категорий «расходы», «затраты», «себестоимость»

Понятие	Содержание
Расходы	Расходы в процессе деятельности организации, приводящие и не приводящие к получению экономической выгоды, проявляющиеся в уменьшении его активов или увеличении долговых обязательств
Затраты	Часть денежных расходов, связанных с предпринимательской деятельностью и осуществляемых с целью получения экономических выгод
Себестоимость	Стоимостное выражение природных, трудовых, материальных ресурсов, задействованных в процессе производства продукции

В табл. 7.2 представлена классификация расходов и затрат (издержек).

Таблица 7.2

Классификация расходов и затрат (издержек)

Признак	Классификационные группы
1. Классификация расходов	
По целевому назначению	Затраты на производство и реализацию продукции (расходы, predetermined технологией производства продукции, работ, услуг); затраты на воспроизводство и расширение производственных фондов (вложения в основной и оборотный капитал); социально-культурные расходы предприятия (расходы на содержание объектов социальной инфраструктуры, находящихся на балансе предприятия); налоговые расходы (средства, направляемые на уплату налогов и обязательных отчислений)
2. Классификация затрат (издержек)	
По роли в производстве	Основные (связаны с процессом производства); накладные (связанные с обслуживанием и управлением производством)
По способу отнесения затрат	Прямые (затраты, непосредственно относимые на изготовляемую продукцию, – сырье, энергия на технологические нужды, заработная плата производственных рабочих и пр.); косвенные (затраты, которые связаны с функционированием всего предприятия и не относятся на конкретную продукцию – общепроизводственные и общехозяйственные расходы и пр.)

Признак	Классификационные группы
По характеру зависимости от изменения объема продукции	Постоянные (затраты, которые не изменяются (изменяются незначительно) в результате изменения объема производства – расходы на содержание аппарата управления, освещение, отопление и пр.); переменные (затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства – расходы на сырье, заработная плата основных рабочих и пр.)
По степени детализации	Простые (однородные расходы, которые не разделяются на части – затраты на сырье, заработная плата и др.); комплексные (разнородные затраты – расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общецеховые, общезаводские расходы и пр.)
По виду расходов	Статьи калькуляции (отражают место возникновения затрат); экономические элементы (группируются по их экономическому содержанию, независимо от места возникновения)

7.2. Себестоимость продукции: понятие и виды, связь с объемом производства

Себестоимость продукции – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

В табл. 7.3 представлена характеристика функций и видов себестоимости продукции.

Различные объемы выпуска продукции требуют разных по структуре и объему затрат. Система управления затратами на основе их разделения на постоянные и переменные получила название «*директ-костинг*». Один из постулатов «директ-костинга» – устанавливая наиболее предпочтительное соотношение между постоянными и переменными затратами, можно достичь оптимизации реализационной цены, объема продаж и прибыли. Особенности поведения указанных групп затрат представлены в табл. 7.4.

Таблица 7.3

Характеристика функций и видов себестоимости продукции

Элемент	Характеристика
Функции	1) основа простого воспроизводства; 2) денежная форма учета затрат на осуществление производственного процесса; 3) основа ценообразования

Элемент	Характеристика
Виды	<i>В зависимости от объема включаемых затрат:</i> цеховая себестоимость (затраты на производство продукции внутри цеха); производственная (затраты на производство продукции внутри предприятия); полная (коммерческая) (затраты на производство и реализацию продукции)
	<i>По механизму расчета:</i> плановая (исчисляется в начале календарного периода, является частью бизнес-плана); нормативная (максимально допустимые затраты на производство и сбыт продукции при обоснованных нормах расхода); фактическая (отчетная) (рассчитывается в конце отчетного периода по данным бухгалтерского учета затрат на производство и реализацию продукции)
Показатели	1) сумма общих затрат на весь объем продукции; 2) затраты на единицу продукции; 3) затраты на рубль валовой (товарной, реализованной продукции) в сопоставимых целях

Таблица 7.4

Особенности поведения постоянных и переменных затрат

Объем производства	Переменные затраты		Постоянные затраты	
	общие	на единицу продукции	общие	на единицу продукции
рост	увеличиваются	неизменны	неизменны	снижаются
снижение	снижаются	неизменны	неизменны	увеличиваются

Оптимизация прибыли на основе взаимосвязи «затраты – объем производства – прибыль» путем управления соотношением постоянной и переменной составляющих затрат может осуществляться путем расчета **эффекта операционного (производственного) рычага** (далее – ЭОР) [см. формулу (7.1)]:

$$\text{ЭОР} = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}}{\text{Прибыль}}. \quad (7.1)$$

Практическая значимость ЭОР заключается в том, что, задавая определенный темп прироста объема реализации, можно определить величину изменения суммы прибыли. Сила воздействия операционного рычага тем больше, чем выше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек.

7.3. Расчет себестоимости продукции: смета и калькуляция

Расчет себестоимости продукции проводится путем составления **сметы затрат на производство продукции и калькуляции единицы продукции**. Назначение и состав статей сметы и калькуляции описаны в табл. 7.5 и 7.6.

Таблица 7.5

Назначение и состав сметы на производство продукции

Признак	Содержание
Цель составления	Определение себестоимости <i>общего объема выпуска продукции</i> , анализа структуры затрат
Группировка	По признаку экономической однородности элементов затрат, которые не могут быть разложены на составные части
Состав элементов	1) материальные затраты: 1.1) стоимость сырья, материалов запчастей, топлива, комплектующих, покупной энергии и пр.; 1.2) износ предметов, служащих менее года, независимо от стоимости либо многократно используемых и имеющих стоимость, не превышающую установленного лимита; 1.3) стоимость работ и услуг производственного характера, выполненных сторонними организациями; 1.4) стоимость потерь материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли. Стоимость возвратных отходов <i>исключается</i> из материальных затрат
	2) расходы на оплату труда: 2.1) выплаты по заработной плате (исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов); 2.2) компенсирующие, стимулирующие, премиальные выплаты, оплата ежегодных и дополнительных отпусков
	3) отчисления на социальные нужды (обязательные отчисления по установленным нормам в фонд социальной защиты населения)
	4) амортизация основных средств: сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных средств, соответствующих их годовому нормативному износу)
	5) прочие затраты: 5.1) налоги, сборы и другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды; 5.2) платежи по видам обязательного страхования; 5.3) плата по процентам за ссуды банка; 5.4) оплата за услуги связи; 5.6) расходы на подготовку и переподготовку кадров; 5.7) расходы на рекламу; 5.8) арендная плата; 5.9) командировочные и представительские расходы; 5.10) другие расходы
Цель составления	Определение затрат на производство и реализацию продукции в расчете на 1 единицу; расчет цены единицы продукции
Группировка	По целевому назначению затрат и месту их возникновения

Назначение и состав калькуляции единицы продукции

Признак	Содержание
Статьи калькуляции	1) сырье и основные материалы; 2) возвратные отходы (<i>вычитаются</i>); 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций; 4) транспортно-заготовительные расходы; 5) вспомогательные материалы на технологические цели; 6) топливо и энергия на технологические цели; 7) расходы на оплату труда производственных рабочих; 8) отчисления на социальные нужды; 9) расходы на подготовку и освоение производства; 10) расходы на содержание и эксплуатацию технологического оборудования; 11) общепроизводственные расходы (<i>статьи 1–11 формируют цеховую себестоимость</i>); 12) общехозяйственные расходы; 13) потери от брака; 14) прочие производственные расходы (<i>статьи 1–14 формируют производственную себестоимость</i>); 15) коммерческие расходы (<i>статьи 1–15 формируют полную себестоимость</i>)
Расшифровка комплексных статей (<i>справочно</i>)	9) расходы на подготовку и освоение производства: освоение новых производств, видов продукции и технологических процессов; НИОКР и пр.; 11) общепроизводственные расходы: эксплуатация цеховых машин и оборудования; содержание аппарата управления цеха, зданий, сооружений и инвентаря цеха; рационализация и изобретательство; охрана труда и техника безопасности; потери от простоев и пр.; 12) общехозяйственные расходы: оплата труда аппарата управления, командировочные расходы; содержание отделов снабжения, складов; износ по нематериальным активам; содержание противопожарной и сторожевой охраны; налоги, сборы и прочие обязательные платежи и пр.

ГЛАВА 8 ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ

- 8.1. Доход и прибыль организации: сущность и виды.
- 8.2. Порядок формирования и распределения прибыли организации.
- 8.3. Рентабельность: сущность, виды и методика расчета.
- 8.4. Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности.

8.1. Доход и прибыль организации: сущность и виды

Под **доходом** организации признается увеличение экономических выгод – *поступление активов* (денежных средств, имущества)

и (или) погашение обязательств – приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В табл. 8.1 охарактеризованы основные источники доходов.

Таблица 8.1

Характеристика источников и видов доходов организации

Элемент	Характеристика
Виды доходов и их источники	Доходы от видов деятельности (имеют регулярный характер поступления, связаны с основной деятельностью): выручка от реализации продукции; поступления, связанные с выполнением работ или оказанием услуг
	Операционные доходы (не являются основным предметом деятельности, носят нерегулярный характер поступления): доходы по ценным бумагам, от продажи основных средств, проценты за пользование денежными средствами организации и пр.
	Внереализационные доходы (носят не заработанный характер): санкции за нарушения условий договоров (штрафы, пени, неустойки); возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году и пр.
Не относятся к доходам	Займы, кредиты, залоги, авансы в счет оплаты продукции; суммы налогов по обязательным платежам (НДС, акцизы, экспортные пошлины и пр.); инвестирование собственника имущества в основные средства организации и пр.

Основной целью и движущим мотивом деятельности коммерческих предприятий является **прибыль** – категория, отражающая результаты хозяйствования, эффективность затрат живого и овеществленного труда. Различают следующие виды прибыли организации (см. табл. 8.2).

Таблица 8.2

Классификация видов прибыли организации

Критерий	Вид и характеристика
По видам хозяйственной деятельности (по правилам учета до 2012 года)	Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг (прибыль от основной деятельности)
	Прибыль от операционных доходов и расходов (от сдачи в аренду, лизинг основных средств, от продажи, выбытия основных средств, нематериальных активов и пр.)

Критерий	Вид и характеристика
По видам хозяйственной деятельности (<i>по правилам учета до 2012 года</i>)	Прибыль от внереализационных доходов и расходов (списание кредиторской и дебиторской задолженности, курсовые разницы, безвозмездно полученные активы, операции с ценными бумагами, поступление долгов и пр.)
По видам хозяйственной деятельности (<i>по правилам учета после 2012 года</i>)	Прибыль от реализации продукции, работ, услуг
	Прибыль от текущей деятельности (текущая деятельность приносит основной доход организации и не относится к финансовой или инвестиционной) Прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности (<i>инвестиционная деятельность</i> – деятельность организации по приобретению и выбытию основных средств, нематериальных активов, вложений в активы и пр.; <i>финансовая деятельность</i> – деятельность по изменению величины и состава собственного капитала, обязательств по кредитам и пр.)
По характеру обложения	Налогооблагаемая прибыль; льготимуемая прибыль
По уровню формирования	<i>Минимальная прибыль</i> (минимальный уровень дохода на вложенный капитал, не меньше средней процентной ставки по депозитам); <i>нормальная прибыль</i> (результат, необходимый для удержания предприятия в отрасли); <i>максимальная прибыль</i> (целевая установка при планировании деятельности)
По характеру отражения в учете	<i>Бухгалтерская прибыль</i> (сальдо между доходами и внешними текущими затратами предприятия, отраженными в бухгалтерском учете (явными затратами); <i>экономическая прибыль</i> (разница между суммой доходов и суммой внешних (явных) и внутренних (неявных) текущих затрат)
По характеру использования	<i>Капитализируемая прибыль</i> (финансирование прироста активов); <i>потребленная прибыль</i> (финансирование мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества)
По характеру инфляционной очистки	<i>Номинальная прибыль</i> (фактически полученный размер прибыли); <i>реальная прибыль</i> (номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции)
По степени использования	<i>Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)</i> (сумма прибыли (убытка), образованной в прошлые отчетные периоды); <i>прибыль к распределению</i> (сформированная и распределенная на конкретную дату прибыль, но не использованная в процессе хозяйственной деятельности)

8.2. Порядок формирования и распределения прибыли организации

Классификация прибыли организации по составу формирующих элементов и алгоритм ее формирования можно представить следующим образом (см. табл. 8.3).

Таблица 8.3

Классификация прибыли организации по составу формирующих элементов и алгоритм ее формирования

Показатель, формула	Условные обозначения
1. Маржинальная прибыль (МП): $МП = ВР_n - З_{пер} = П_p + З_{пост}$	$ВР_n$ – выручка от реализации нетто (за вычетом налогов и сборов из выручки (НДС, акциз)); $З_{пер}$ – переменные затраты по реализации продукции; $П_p$ – прибыль от реализации продукции; $З_{пост}$ – постоянные затраты
2. Валовая прибыль ($П_v$): $П_v = ВР_n - C_p$	C_p – себестоимость реализованных товаров
3. Прибыль от реализации ($П_p$): $П_p = ВР_n - C_p - УР - РР$	$УР$ – управленческие расходы; $РР$ – расходы на реализацию
4. Прибыль от текущей деятельности ($П_t$): $П_t = П_p + Д_t - Р_t$	$Д_t$ – прочие доходы по текущей деятельности; $Р_t$ – прочие расходы по текущей деятельности
5. Прибыль до налогообложения ($П_{но}$): $П_{но} = П_t + П_{инв.фин}$	$П_{инв.фин}$ – прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности
6. Прибыль брутто (общий результат до выплаты процентов и отчислений) ($П_б$): $П_б = П_{но} - П_л$	$П_л$ – прибыль, подлежащая льготному налогообложению
7. Прибыль чистая ($П_ч$): $П_ч = П_б - П_{налог}$	$П_{налог}$ – налоги, сборы и платежи из прибыли

В общем виде чистая (нераспределенная) прибыль распределяется в **фонд потребления** (используется для осуществления социальных выплат работникам, дивидендов владельцам капитала), в **фонд накопления** (направляется часть прибыли и амортизационные отчисления, служит источником финансирования инвестиций, производственного и научно-технического развития организации) и в **резервный**

фонд. Пропорции распределения устанавливаются в учредительных документах и имеют свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой субъекта.

8.3. Рентабельность: сущность, виды и методика расчета

Абсолютная величина прибыли не дает полного представления об эффективности деятельности организации, а также не может быть применена для сравнения результатов хозяйствования субъектов различных форм собственности, масштабов и назначения производства. Поэтому для обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия используются относительные показатели – *показатели рентабельности*.

Рентабельность – показатель, характеризующий величину экономического эффекта (прибыли), получаемого в расчете на единицу примененных или потребленных ресурсов. Под *примененными* ресурсами подразумевают стоимость основных средств, нормированную величину оборотных средств; под *потребленными* – затраты материалов, энергоносителей, труда и пр.

Общая методика расчета показателей рентабельности описана в табл. 8.4, формулы расчета отдельных показателей рентабельности приведены в табл. 8.5.

Таблица 8.4

Общая методика расчета показателей рентабельности

Структура показателя (формулы расчета)	Цель расчета	
	Оценка доходности организации	Оценка доходности продукции, ресурсов, затрат
Числитель	Прибыль отчетного периода, прибыль от реализации продукции, чистая прибыль	
Знаменатель	Показатели реализованной продукции, акционерного, собственного, заемного и совокупного капитала	Показатели совокупных затрат, себестоимости, основных производственных средств, оборотных средств, оплаты труда, численности работников

Методика расчета показателей рентабельности

Показатель, условные обозначения	Формула
<i>Рентабельность продукции</i> ($R_{\text{прод}}$) – отношение прибыли от реализации по продукции (Π_p) к полной себестоимости продукции (C_n)	$R_{\text{прод}} = \frac{\Pi_p}{C_n} 100 \%$
<i>Рентабельность продаж (реализации)</i> ($R_{\text{продаж}}$) – отношение прибыли от реализации продукции (Π_p) к выручке от реализации продукции (ВР)	$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_p}{\text{ВР}} 100 \%$
<i>Рентабельность производства</i> ($R_{\text{п}}$) – отношение прибыли до налогообложения ($\Pi_{\text{но}}$) к среднегодовой стоимости основных производственных средств (ОС) и нормированных оборотных средств (ОбС)	$R_{\text{прод}} = \frac{\Pi_{\text{но}}}{\text{ОС} + \text{ОбС}} 100 \%$
<i>Рентабельность основных средств</i> ($R_{\text{ОС}}$) – отношение прибыли до налогообложения ($\Pi_{\text{но}}$) к среднегодовой стоимости основных производственных средств (ОС)	$R_{\text{ОС}} = \frac{\Pi_{\text{но}}}{\text{ОС}} 100 \%$
<i>Рентабельность нормируемых оборотных средств</i> ($R_{\text{ОбС}}$) – отношение прибыли до налогообложения ($\Pi_{\text{но}}$) к среднегодовой стоимости нормированных оборотных средств (ОбС)	$R_{\text{прод}} = \frac{\Pi_{\text{но}}}{\text{ОбС}} 100 \%$
<i>Рентабельность инвестиций</i> ($R_{\text{и}}$) – отношение годового прироста чистой прибыли в результате освоения капитальных вложений (инвестиций) ($\Delta\Pi_{\text{и}}$) к сумме капитальных вложений (инвестиций) (И)	$R_{\text{и}} = \frac{\Delta\Pi_{\text{и}}}{\text{И}} 100 \%$

В случаях, когда производство продукции является *убыточным*, определяется показатель **уровень убыточности** (отношение величины убытка от реализации продукции к полной ее себестоимости).

8.4. Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности

В работе предприятия важно правильно определять критический объем продаж, обеспечивающий безубыточную деятельность.

Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка от такого количества продукции, продажа которого обеспечить покрытие понесенных затрат. После этого объема каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции является **зоной безопасности (зоной прибыли)**. Чем она больше, тем прочнее финансовое состояние предприятия.

Расчет данных показателей осуществляется по методике *маржинального анализа* финансовых результатов и основывается на взаимосвязи «затраты – объем продаж – прибыль».

Основные показатели безубыточности и способы их расчета приведены в табл. 8.6.

Таблица 8.6

Методика расчета показателей безубыточности

Показатель, формула	Условные обозначения
1. Маржинальный доход (МД): $\text{МД} = \text{ВР} - \text{З}_{\text{пер}} = \text{П}_p - \text{З}_{\text{пост}}$	ВР – выручка от реализации продукции; $\text{З}_{\text{пер}}$ – переменные затраты по реализации продукции; П_p – прибыль от реализации продукции; $\text{З}_{\text{пост}}$ – постоянные затраты
2.1. Точка безубыточного объема продаж (порог рентабельности, точка равновесия, критический объем продаж), ден. ед. (T_d): $\text{T}_d = \text{ВР} \frac{\text{З}_{\text{пост}}}{\text{МД}} = \frac{\text{З}_{\text{пост}}}{d_{\text{МД}}}$	$d_{\text{МД}}$ – доля маржинального дохода в выручке от реализации продукции
2.2. Точка безубыточного объема продаж, натур. ед. (T_n): $\text{T}_n = \text{К} \frac{\text{З}_{\text{пост}}}{\text{МД}}$	К – количество проданной продукции в натуральных единицах
3. Объем реализации продукции для получения заданной суммы прибыли, натур. ед. ($\text{K}_{\text{пр}}$): $\text{K}_{\text{пр}} = \frac{\text{З}_{\text{пост}} + \text{П}_p}{p - b}$	p – цена единицы продукции; b – удельные переменные затраты (переменные затраты на единицу продукции)
4. Зона безопасности, ден. ед. (ЗБ_d): $\text{ЗБ}_d = \frac{\text{В} - \text{T}_d}{\text{В}} \text{ или } \frac{\text{K}_{\text{пр}} - \text{T}_n}{\text{K}_{\text{пр}}}$	p – цена единицы продукции; b – удельные переменные затраты (переменные затраты на единицу продукции)

ГЛАВА 9 ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

9.1. Сущность и критерии эффективности деятельности.

9.2. Виды экономической эффективности.

9.1. Сущность и критерии эффективности деятельности

Для характеристики и оценки эффективности деятельности организации используются категории «экономия», «экономический эффект», «экономическая эффективность» (см. табл. 9.1).

Таблица 9.1

Характеристика понятий «экономия», «эффект», «эффективность»

Признак	Содержание
1. Понятие «экономия»	
Сущность	Сокращение затрат какого-либо ресурса (как правило, одного) в процессе производства продукции или оказания услуг
Расчет	Разность двух альтернативных вариантов расходования ресурса (план и факт, в прошедшем или предстоящем периоде)
Измерители	Натуральные и (или) стоимостные показатели; величина стоимостного показателя равна величине натурального показателя, умноженного на цену единицы сэкономленного ресурса
Критерии оценки	Уменьшение расхода ресурса в расчете на объем производимой продукции; уменьшение затрат нескольких ресурсов, формирующих себестоимость единицы продукции
2. Понятие «экономический эффект»	
Сущность	<i>Абсолютный показатель</i> , суммарная экономия ресурсов, общий результат экономической деятельности
Измерители	Только стоимостные измерители
Критерии оценки	Уменьшение всей совокупности затрат, связанных с производством годового объема продукции; уменьшение одновременных затрат (капитальных вложений) и пр.
3. Понятие «экономической эффективности»	
Сущность	<i>Относительный показатель</i> , сопоставление результата производственно-хозяйственной деятельности с условиями, при которых он достигнут

Признак	Содержание
Расчет	Сопоставление: 1) полученных <i>результатов</i> и понесенных <i>затрат</i> ; 2) <i>результатов</i> и примененных <i>ресурсов</i> ; 3) степени соответствия достигнутых <i>результатов</i> поставленным <i>целям</i>
Критерии оценки	Максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов); минимизация затрат ресурсов на единицу конечного результата (при внедрении ресурсосберегающих технологий)

Различают экономическую и социальную эффективность. **Экономическая эффективность** деятельности означает ее результативность, степень использования ресурсов или отдачу затрат. **Социальная эффективность** характеризует соответствие результатов деятельности организации социальным целям работающих, трудовых коллективов и общества. Социальная эффективность не всегда может быть выражена количественно и может быть оценена такими *показателями*, как: 1) повышение уровня жизни (увеличение продолжительности жизни, обеспечение жильем и медицинским обслуживанием, рост реальных доходов); 2) улучшение условий труда (сокращение производственного травматизма, снижение текучести кадров, увеличение занятости); 3) улучшение экологии; 4) увеличение масштабов свободного времени и рациональности его использования.

9.2. Виды экономической эффективности

Существуют различные подходы к классификации видов экономической эффективности и расчету соответствующих показателей (см. табл. 9.2).

Таблица 9.2

Классификация видов экономической эффективности по критерию сравниваемых объектов

Признак	Содержание
1.1. Общая (абсолютная) эффективность	<p><i>Сущность</i>: осуществляется оценка результатов производственной деятельности, соотнесенных с затратами за определенный период времени и их динамики по предприятию (отрасли)</p> <p><i>Показатели оценки</i>: 1) прибыль по видам; 2) рентабельность по видам; 3) затраты на рубль товарной (реализованной) продукции</p>

Признак	Содержание
1.1. Общая (абсолютная) эффективность	<p><i>Интегральный показатель</i> – общая эффективность производства ($\mathcal{E}_{\text{общ}}$):</p> $\mathcal{E}_{\text{общ}} = \frac{\text{ЧД}}{T + M + K\Phi},$ <p>где ЧД – чистый доход; Т – затраты живого труда; М – текущие затраты овеществленного труда; К – коэффициент приведения к единой размерности; Ф – единовременные вложения в производственные средства</p>
1.2. Сравнительная эффективность	<p><i>Сущность:</i> сопоставление показателей эффективности по альтернативным вариантам (новое строительство, реконструкция и пр.) для определения оптимального направления вложения ресурсов по критерию <i>минимальных приведенных затрат</i></p> <p><i>Показатели оценки:</i> темп роста производительности труда; относительная экономия на единицу выпускаемой продукции основных фондов, оборотных средств, материальных затрат, фонда заработной платы и пр.</p> <p><i>Интегральный показатель</i> – минимальные приведенные затраты по <i>i</i>-му варианту ($\mathcal{Z}_{\text{при}}$):</p> $\mathcal{Z}_{\text{при}} = C_i + E_n K_i \rightarrow \min,$ <p>где C_i – текущие затраты по <i>i</i>-му варианту; E_n – нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений; K_i – капитальные вложения по <i>i</i>-му варианту</p>

ГЛАВА 10 ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ. БЕЗНЕС-ПЛАН

- 10.1. Бизнес-план: виды и функции.
 - 10.2. Бизнес-план инвестиционного проекта: состав, требования, этапы реализации.
 - 10.3. Раздел «Анализ рынков сбыта»: сегментация рынка и прогнозирование спроса.
 - 10.4. Раздела «Анализ рынков сбыта»: анализ конкуренции и оценка конкурентоспособности.
 - 10.5. Раздела «Анализ рынков сбыта»: позиционирование.
 - 10.6. Раздел «Показатели эффективности проекта»: оценка эффективности инвестиций.
 - 10.7. Раздел «Показатели эффективности проекта»: расчет прогнозируемых финансовых показателей.
 - 10.8. Риски в инвестиционной деятельности.
-

10.1. Бизнес-план: виды и функции

Перспективное и текущее планирование на предприятиях выражается в бизнес-планировании и призвано обеспечить изучение прогрессивных технологий и рынка, решение организационно-управленческих и финансовых задач по развитию предприятия или реализации отдельных предпринимательских проектов.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 08.08.2005 г. № 873 «О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций» коммерческие организации разрабатывают:

- 1) **прогнозы развития** на пять лет и **бизнес-планы развития** на год (объект планирования – деятельность предприятия);
- 2) **бизнес-планы инвестиционных проектов** не позднее трех месяцев до их реализации (объект планирования – инвестиционный проект, реализуемый на предприятии).

Функции бизнес-плана на предприятии описаны в табл. 10.1.

Бизнес-план развития (далее – БПР) – модель организации производства и реализации продукции, включающая анализ экономической ситуации, с которой может столкнуться фирма и определение способов ее решения на предстоящий период.

Функции бизнес-плана на предприятии

Группа	Функции
Внутренние	1) разработка стратегии развития предприятия; 2) разработка проектов создания новой продукции; 3) оценка внутреннего научного, технического, производственного и коммерческого потенциала предприятия; 4) осуществление мероприятий по внедрению новых технологий и приобретению оборудования; 5) подбор новых и переобучение собственных рабочих и специалистов; 6) контроль над финансовыми результатами деятельности фирмы; 7) мероприятия по снижению степени риска в деятельности фирмы; 8) план мер предупреждения банкротства и выхода из кризиса и пр.
Внешние	1) привлечение внешних инвестиций для реализации проектов; 2) обоснование для включения в государственные программы получения средств из централизованных источников; 3) получение банковских кредитов; 4) обеспечение реализации акций фирмы на фондовом рынке; 5) организационно-финансовое обоснование необходимости создания совместных предприятий и пр.

Цель разработки БПР – планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший год в соответствии с потребностями рынка и возможностями приобретения необходимых ресурсов.

В структуре БПР представляются следующие разделы: 1) пояснительная записка; 2) виды продукции (услуг); 3) характеристика отрасли деятельности; 4) рынки сбыта продукции; 5) конкуренция на рынках сбыта; 6) план маркетинга; 7) план производства; 8) организационный план; 9) юридический план; 10) оценка рисков и страхования; 11) финансовый план.

10.2. Бизнес-план инвестиционного проекта: состав, требования, этапы реализации

Правила составления бизнес-планов инвестиционных проектов (далее – БП ИП), ключевые этапы и последовательность, единые требования к структуре, содержанию и оформлению определены постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08. 2005 г. № 158 «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов».

Разработка и реализация инвестиционного проекта включает четыре **стадии**: предынвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную и ликвидационную (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Основные стадии реализации инвестиционного проекта

Стадия	Виды деятельности
1. Предынвестиционная	1) исследование <i>рынков сбыта</i> (целесообразность производства конкретного вида продукции или увеличения объемов его выпуска); 2) исследования по выбору <i>технологий и оборудования</i> , способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции; 3) расчет <i>объемов производства и продаж</i> будущей продукции, затрат на ее выпуск и реализацию, определение объема инвестиций и выработка стратегии маркетинга.
2. Инвестиционная	Инженерно-строительное и технологическое <i>проектирование, строительство</i> зданий и сооружений, приобретение оборудования и <i>ввод объекта в эксплуатацию</i>
3. Эксплуатационная	<i>Функционирование объекта</i> , выполнение работ по его реконструкции, модернизации, финансово-экономическому и экологическому оздоровлению
4. Ликвидационная	Осуществляется ликвидация или консервация объекта

Требования к составу БП ИП представлены в табл. 10.3.

Таблица 10.3

Требования к составу бизнес-плана инвестиционного проекта

Признак	Содержание
Цели	1) обоснование возможности привлечения инвестиций; 2) обоснование целесообразности оказания организации мер государственной поддержки
Состав	1) титульный лист, содержание, описательная часть; 2) справочные материалы, подтверждающие исходные данные по бизнес-плану
Объем	Объем описательной части должен быть <i>не менее 20 страниц</i> при проведении расчетов по упрощенным требованиям и <i>не менее 40 страниц</i> – при расчетах в полном объеме
Оформление	При проведении расчетов в полном объеме оформляется паспорт инвестиционного проекта , по упрощенным требованиям – инвестиционное предложение
Варианты расчета	В случае реализации проекта в <i>действующей</i> организации расчеты осуществляются: 1) с учетом реализации проекта; 2) без учета реализации проекта

Основные требования к содержанию описательной части БП ИП представлены в табл. 10.4.

Таблица 10.4

Требования к содержанию описательной части БП ИП

Раздел	Требования и краткое содержание
1. Резюме	Отражает идею, обобщает результаты по разделам БП ИП; составляется на завершающем этапе; объем – 2–3 страницы
2. Характеристика организации и стратегия ее развития	<i>Описание организации</i> содержит характеристику производственной деятельности; мощностей и технологий по выпуску продукции; объектов социальной инфраструктуры; информацию об аттестации производства по международными требованиями; финансовый анализ деятельности за три года и пр.
	<i>Описание стратегии развития</i> включает: цели развития; новизну и место осуществления проекта (на существующих площадях, на новом оборудовании, в новом здании); перечень требуемого оборудования и технологий; обоснование объема инвестиций для организации производства; информацию о проектно-сметной документации; экологическую оценку и пр.
3. Описание продукции	Представляется информация о продукции: область применения; характеристики; соответствие стандартам качества; обеспечение сервисного, гарантийного обслуживания; наличие патентов, лицензий, сертификатов; новизна свойств
4. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга	<i>Анализ рынка</i> включает: характеристику рынков и их емкости; динамику развития за последние 3–5 лет; оценку возможностей конкурентов и конкурентоспособности их продукции
	В <i>стратегии маркетинга</i> отражаются: стратегия сбыта; обоснование цен и объемов реализации продукции; тактика по реализации; политика по сервису; затраты на маркетинг
5. Производственный план	<i>Программа производства и реализации продукции</i> составляется на основании проведенных маркетинговых исследований
	Обоснование материально-технического обеспечения заключается в определении перечня ресурсов и их поставщиков, периодичности поставок, оценке экономии по сравнению с действующей технологией; обосновании схемы снабжения и пр.
	Проводится обоснование каждого элемента <i>затрат на производство и реализацию продукции</i>

Раздел	Требования и краткое содержание
6. Организационный план	Приводится обоснование штатной численности, количества создаваемых и модернизируемых рабочих мест
7. Инвестиционный план, источники финансирования	Инвестиционные затраты включают <i>инвестиции в основной капитал</i> и <i>затраты по приросту чистого оборотного капитала</i> . Расчет потребности проводится по каждому виду затрат. Мероприятия по реализации проекта отображаются в календарном графике. Обосновываются источники финансирования проекта, предоставляется расчет погашения кредитных обязательств
8. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности	Проводится расчет прибыли от реализации продукции и налогов и сборов; потока денежных средств от видам деятельности; составляется проектно-балансовая ведомость по активам и обязательствам. Финансово-экономическая часть БП ИП может пересчитываться при изменении экономической ситуации, инфляции, рынков сбыта, налогового окружения и пр.
9. Показатели эффективности проекта	Проводится сопоставление <i>ожидаемого чистого дохода</i> за принятый горизонт расчета <i>с инвестированным капиталом</i> путем приведения будущих потоков и оттоков средств к начальному периоду на основе коэффициента дисконтирования; прогнозируются коэффициенты ликвидности, деловой активности, структуры капитала; приводится анализ рисков, которые могут возникнуть, и устойчивости (чувствительности) проекта в отношении его параметров и внешних факторов
10. Юридический план	Описывается организационно-правовая форма, уточняются юридические аспекты будущей деятельности, информации об изменении долей участников в уставном фонде и пр.

10.3. Раздел «Анализ рынков сбыта»: сегментация рынка и прогнозирование спроса

В разделе бизнес-плана «Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга» проводится качественный и количественный анализ следующих направлений: сегментация рынка, прогнозирование спроса, анализ конкуренции и конкурентоспособности товара и предприятия, выбор стратегии ценообразования и каналов товародвижения, планирование продвижения товара на рынок.

Этап 1. Сегментация рынка – разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и (или) комплекс маркетинга.

Предпосылками проведения сегментации является неоднородность потребностей потребителей и невозможность (невыгодность) их удовлетворения при помощи одного товара (одного комплекса маркетинга). Процесс сегментации описан в табл. 10.5.

Этап 2. Прогнозирование спроса на продукцию осуществляется по каждому целевому сегменту отдельно. Цель – определение возможного объема сбыта товара по годам реализации проекта. Метод прогнозирования – построение моделей спроса. Используются *дедуктивные* (факторы, определяющие поведение пользователя, задаются исследователем) и *индуктивные* (факторы, определяющие поведение пользователя, выявляются в процессе исследования) *модели*.

Таблица 10.5

Этапы процесса сегментации рынка

Этапы	Содержание и методический инструментарий
1. Выбор признаков сегментации	Для сегментации <i>индивидуальных потребителей</i> могут использоваться такие признаки: географические (климат, регион, плотность населения и пр.); психографические (общественный класс, тип личности, образ жизни); поведенческие (искомые выгоды, повод для покупки, степень приверженности к товару, степень осведомленности о товаре и пр.); демографический (возраст, пол, размер семьи, уровень доходов, род занятий, национальность и пр.); для сегментации <i>юридических лиц</i> : географические (расстояние до потребителя, регион, страна и пр.); отраслевые (отрасль); поведенческие (искомые выгоды, повод для покупки, степень приверженности к товару, степень осведомленности о товаре и пр.)
2. Сегментация по выбранным признакам	
3. Оценка привлекательности выбранных сегментов.	Проводится качественный и количественный анализ. В качестве основных критериев могут быть выделены: <i>емкость рынка, интенсивность конкуренции, доступность каналов товародвижения, темп роста емкости рынка, планируемая доля предприятия в сегменте</i> и пр.
4. Выбор целевых сегментов	Многокритериальная оценка сводится к расчету интегрального показателя ($I_{\text{сег}}$): 1) по формуле <i>средней арифметической взвешенной</i> (если критерии привлекательности взаимозаменяемы):
	$I_{\text{сег}} = \sum_{i=1}^n k_i q_i$ <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"></div> <div style="width: 50%;"> k_i – коэффициент значимости i-го критерия привлекательности сегмента ($\sum k_i = 1$); q_i – относительное значение i-го критерия привлекательности рынка сбыта; </div> </div>

Этапы	Содержание и методический инструментарий
	2) по формуле <i>средней геометрической</i> (если критерии привлекательности не взаимозаменяемые):
	$I_{\text{сег}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n q_i}$ <div style="display: inline-block; vertical-align: middle; margin-left: 20px;"> q_i – относительное значение i-го критерия привлекательности рынка сбыта </div>
	<p>Правило расчета параметра q_i: если увеличение значения критерия приводит к росту привлекательности сегмента, то абсолютное значение критерия необходимо разделить на среднее (или максимальное) по совокупности, в обратном случае – обратное соотношение; Правило интерпретации показателя $I_{\text{сег}}$: полученное значение $I_{\text{сег}}$ сравнивается с граничным $I_{\text{гр}}$, которое задается субъектом оценки. Все сегменты, для которых выполняется условие $I_{\text{сег}} \geq I_{\text{гр}}$, являются целевыми, по которым и проводится дальнейшее обоснование в БП ИП</p>

10.4. Раздел «Анализ рынков сбыта»: анализ конкуренции и оценка конкурентоспособности

Этап 3. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия (далее – КСПп) в выбранном для анализа сегменте. Наибольшее распространение получила методика оценки КСПп через индекс конкурентоспособности товара (далее – КСПт) и индекс относительной эффективности производства (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Методический инструментарий оценки КСПп

Параметр, формула	Условные обозначения
Индекс КСПп ($I_{\text{КСП.п}}$): $I_{\text{КСП.п}} = I_{\text{КСП.т}} I_{\text{эф}}$	$I_{\text{КСП.т}}$ – индекс конкурентоспособности товара (товарной массы); $I_{\text{эф}}$ – индекс относительной эффективности производства
Индекс КСПт для диверсифицированного предприятия ($I_{\text{КСП.т}}$): $I_{\text{КСП.т}} = \sum_{i=1}^h \left(\beta_i \frac{n_i I_{\text{КСП.т}i}}{n_i^k I_{\text{КСП.т}i}^k} \right)$	h – число видов продукции; n_i, n_i^k – количество товара i -го вида, предлагаемого на рынке соответственно предприятием и его конкурентом; β_i – коэффициент значимости i -го товара в конкуренции на рынке ($\sum \beta_i = 1$); $I_{\text{КСП.т}i}, I_{\text{КСП.т}i}^k$ – индексы КСПт i -го вида, предлагаемого соответственно предприятием и его конкурентом

Параметр, формула	Условные обозначения	
Индекс КСПт ($I_{\text{КСПт}}$): $I_{\text{КСПт}} = \frac{I_{\text{ТП}}}{I_{\text{Эп}}}$	$I_{\text{ТП}}$ – индекс технических параметров (индекс качества); $I_{\text{Эп}}$ – индекс экономических параметров (цен)	
Индекс технических параметров ($I_{\text{ТП}}$): $I_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n (D_i q_i)$	D_i – коэффициент значимости параметра; q_i – относительный параметр качества	
Относительный параметр (q_i): $q_i^+ = \frac{P_{\text{оцен}}}{P_{\text{конк}}}$	если рост параметра повышает КСПт (производительность)	$P_{\text{оцен}}$, $P_{\text{конк}}$ – значение параметра соответственно оцениваемого и конкурирующего изделия
	$q_i^- = \frac{P_{\text{конк}}}{P_{\text{оцен}}}$	
Индекс экономических параметров ($I_{\text{Эп}}$): $I_{\text{Эп}} = \frac{S_{\text{оцен}}}{S_{\text{конк}}}$	Цена потребления равна сумме затрат: на приобретение товара; его транспортировку, установку, наладку; эксплуатацию товара и его утилизацию	$S_{\text{оцен}}$, $S_{\text{конк}}$ – цена потребления оцениваемого и конкурирующего товаров
Индекс экономических параметров ($I_{\text{Эф}}$): $I_{\text{Эф}} = \sum_{j=1}^k \gamma_j \frac{E_j}{E_j^k}$	k – количество показателей, характеризующих эффективность производства; γ_j – коэффициент значимости j -го параметра эффективности производства в конкуренции ($\sum \gamma_j = 1$); E_j , E_j^k – значения j -го показателя эффективности производства у предприятия и его конкурента соответственно	

Этап 4. Анализ конкуренции в целевом сегменте путем построения модели «пяти сил конкуренции» М. Е. Портера. Схематично эта модель представлена на рис. 10.1.



Рис. 10.1. Модель «пяти сил конкуренции» М. Е. Портера

Модель «пяти сил конкуренции» позволяет определить профиль конкурентных сил и является теоретической моделью сегмента. Чтобы оценить интенсивность конкурентного воздействия на предприятие анализ следует продолжить путем построения карт стратегических групп.

10.5. Раздел «Анализ рынков сбыта»: позиционирование

Этап 5. Позиционирование предприятия в конкуренции – построение карт стратегических групп (далее – КСГ) (табл. 10.7).

Таблица 10.7

Элементы и порядок построения карт стратегических групп

Элемент	Содержание
Основа модели	Стратегическая группа – соперничающие фирмы с одинаковым стилем конкурентных активностей и одинаковыми позициями на рынке
Параметры оценки	1) совпадение позиций предприятия и его конкурентов на рынке; 2) расстояние между позициями предприятия и его конкурентов

Элемент	Содержание
Переменные для построения КСГ	Ассортимент продукции, его ширина, глубина и гармоничность, типы каналов сбыта, качество продукции, цена продукции, качество сервиса и технической помощи, группа покупателей, потребительские свойства товара, виды продвижения товара, технология производства и пр.
Способ построения КСГ	КСГ составляется путем размещения различных отраслевых стратегических групп в соответствии с их рыночной позицией на двухмерной плоскости с использованием двух стратегических переменных
Алгоритм построения КСГ	1) устанавливаются характеристики, которые отличают фирмы одной отрасли, одну фирму, от другой; 2) фирмы наносятся на двухпеременную карту выбранной пары характеристик; 3) фирмы, попавшие в одно стратегическое пространство, объединяются в одну стратегическую группу; 4) вокруг каждой стратегической группы рисуются окружности, которые по диаметру должны быть пропорциональны доли этой групп в общей величине продаж отрасли (см. рис. 10.2)

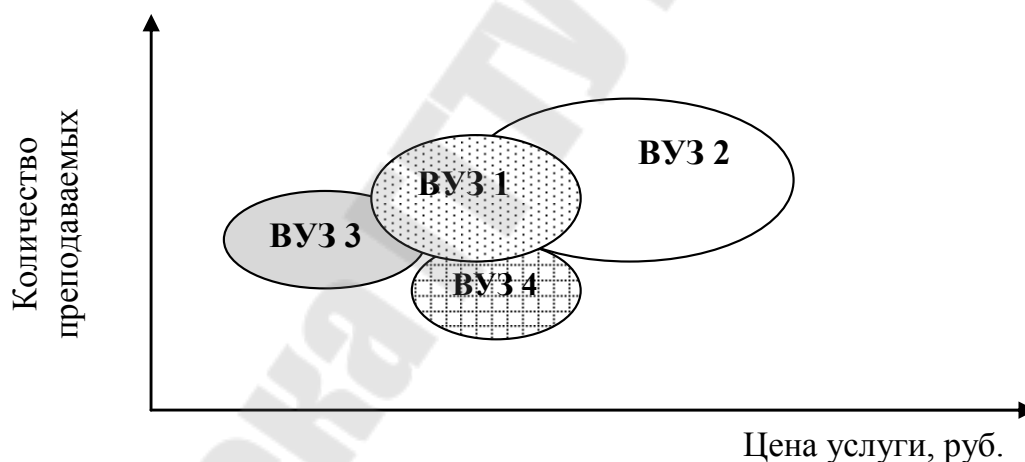


Рис. 10.2. Пример КСГ

Этап 6. Определение перспективного положения предприятия относительно конкурентов. Этап включает выявление конкурентных возможностей и угроз для предприятия. Наиболее перспективное положение – занятие ниши рынка (позиции), которая будет максимально удалена от конкурентов и позволит добиться снижения конкуренции, увеличения прибыльности деятельности.

10.6. Раздел «Показатели эффективности проекта»: оценка эффективности инвестиций

Оценка эффективности инвестиций базируется на сопоставлении ожидаемого чистого дохода от реализации проекта за принятый горизонт расчета с инвестированным в него капиталом. Суть метода охарактеризована в табл. 10.8.

Таблица 10.8

Суть метода динамической оценки эффективности инвестиций

Элемент	Содержание	
Базовый параметр оценки	Чистый поток наличности – разность между чистым доходом по проекту и суммой общих инвестиционных затрат и платы за кредиты (займы), связанных с осуществлением капитальных затрат по проекту	
Способ приведения будущих потоков к начальному периоду времени	Для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств за каждый расчетный период (год) реализации проекта к начальному периоду времени используется коэффициент дисконтирования (K_t). Дисконтирование потоков осуществляется с момента первоначального вложения инвестиций	
	$K_t = \frac{1}{(1+r)^t}$	r – ставка дисконта (норма дисконта); t – год реализации проекта
Варианты определения цены капитала (нормы дисконта)	Ставка дисконтирования принимается на уровне фактической <i>ставки процента по долгосрочным кредитам банка</i> (ставка рефинансирования Национального Банка + 2–4 %) или рассчитывается как средневзвешенная величина стоимости источников финансирования (r_{cp}) (формула. В некоторых случаях может учитываться надбавка за риск, которая добавляется к ставке дисконта	
	$r_{cp} = \frac{r_{СК}d_{СК} + r_{ЗК}d_{ЗК}}{100}$	$r_{СК}$, $r_{ЗК}$ – соответственно процентная ставка на собственные и кредитные (заемные) средства; $d_{СК}$, $d_{ЗК}$ – соответственно доля собственных средств и кредита в общем объеме финансирования
	$r_{СК} = \frac{r_{НОМ} + I_{Ц} - 1}{I_{Ц}} 100$	$r_{НОМ}$ – номинальная процентная ставка, установленная Национальным Банком; $I_{Ц}$ – годовой индекс роста потребительских цен

На основании чистого потока наличности рассчитываются показатели оценки эффективности инвестиций: чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности (доходности), внутренняя норма доходности, динамический срок окупаемости (табл. 10.9).

Таблица 10.9

Показатели оценки эффективности инвестиций

Параметр, формула	Условные обозначения
1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	
<i>Суть показателя и пороговые значения:</i> ЧДД показывает абсолютную величину прибыли, приведенной к началу проекта. Чтобы инвестиционный проект рассматривать эффективным ЧДД > 0	
$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T \frac{\Pi_{t-1}}{(1+r)^{t-1}}$	Π_{t-1} – чистый поток наличности в годы $t = 1, 2, 3, \dots, t$; T – горизонт расчета; r – ставка дисконта; K_t – коэффициент дисконтирования
$\text{ЧДД} = \Pi(0) + \Pi(1)K_1 + \Pi(2)K_2 + \dots + \Pi(T)K_T$	
2. Внутренняя норма доходности (ВНД)	
<i>Суть показателя и пороговые значения:</i> ВНД определяется путем нахождения ставки дисконтирования, при которой стоимость будущих поступлений равна стоимости инвестиций, т. е. при ЧДД = 0. Если проект выполняется за счет заемных средств, то ВНД – максимальный процент, под который можно взять кредит, чтобы рассчитаться из доходов от реализации. Расчет может выполняться итерационным, графическим и аналитическим методами	
$\text{ВНД} = r_1 - \frac{\text{ЧДД}_1(r_2 - r_1)}{\text{ЧДД}_2 - \text{ЧДД}_1}$	r_1 и r_2 – ставки дисконта при двух различных условиях финансирования; ЧДД_1 и ЧДД_2 – значения ЧДД при соответствующих ставках r_1 и r_2 , ЧДД_1 и ЧДД_2 должны быть с разными знаками
3. Индекс рентабельности (доходности) (ИР)	
<i>Суть показателя и пороговые значения:</i> ИР характеризует соотношение между накопленным доходом с учетом дисконтирования за расчетный период и величиной инвестиций. Чтобы инвестиционный проект рассматривать эффективным ИД > 1	
$\text{ИР} = \frac{\text{ЧДД} + \text{ИД}}{\text{ИД}}$	ИД – дисконтированная стоимость инвестиций за расчетный период (горизонт расчета)
4. Простой срок окупаемости ($T_{\text{пр}}$)	
<i>Суть показателя и пороговые значения:</i> $T_{\text{пр}}$ – период времени, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) перекрывает объем инвестиций (расходов) в проект, и соответствует периоду, при котором накопительное значение чистого потока наличности изменяется с отрицательного на положительное. Чтобы инвестиционный проект рассматривать эффективным $T_{\text{пр}} <$ горизонта расчета	

Параметр, формула	Условные обозначения
$T_{\text{пр}} = \sum_{t_0}^{t_k} \frac{K_t}{D_t}$	D_t – поступления денежных средств в t -м году; K_t – суммарные инвестиции
5. Динамический срок окупаемости ($T_{\text{дин}}$)	
Суть показателя и пороговые значения: расчет $T_{\text{дин}}$ проекта осуществляется по накопительному дисконтированному чистому потоку наличности. $T_{\text{дин}}$ в отличие от $T_{\text{пр}}$ учитывает стоимость капитала и показывает реальный период окупаемости. $T_{\text{дин}} > T_{\text{пр}}$. Инвестиционный проект эффективный при $T_{\text{дин}} <$ горизонта расчета	
$T_{\text{дин}} = t - \frac{\text{ЧДД}_t}{\text{ЧДД}_t - \text{ЧДД}_{t-1}}$	t – год, когда ЧДД с нарастающим итогом становится положительным; ЧДД_t и ЧДД_{t-1} – величина ЧДД (с нарастающим итогом) в $t, t-1$ периодах соответственно

В завершении анализа строится финансовый профиль проекта (рис. 10.3).

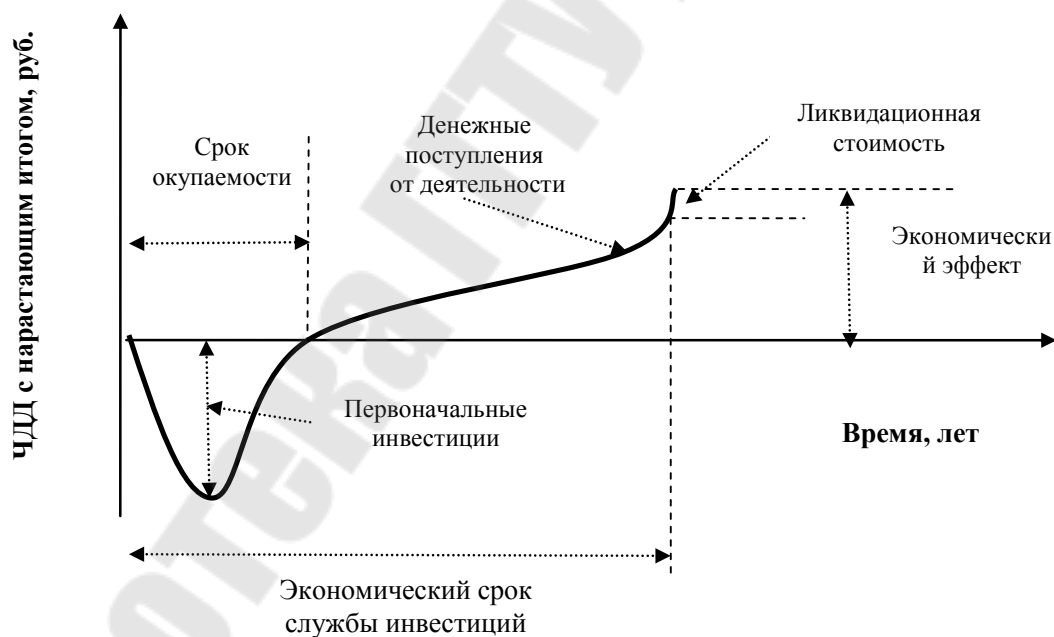


Рис. 10.3. Финансовый профиль инвестиционного проекта

10.7. Раздел «Показатели эффективности проекта»: расчет прогнозируемых финансовых показателей

В процессе оценки эффективности проекта также осуществляется расчет прогнозируемых коэффициентов *ликвидности*, показателей *деловой активности*, *структуры капитала* и пр. (табл. 10.10).

Таблица 10.10

Финансовые показатели оценки эффективности проекта

Суть и пороговые значения	Формула расчета (числитель)/(знаменатель)
1. Уровень безубыточности (УБ)	
Для обеспечения безубыточности деятельности организации уровень безубыточности должен быть не более 60 %	(условно-постоянные издержки)/(маржинальная прибыль или выручка от реализации за минусом переменных издержек и налогов, включаемых в выручку)
2. Коэффициент покрытия задолженности ($K_{п.з}$)	
Рассчитывается в каждом году для оценки способности организации погасить задолженность по долгосрочным кредитам и займам. Значение должно превышать 1,3	(чистый доход)/(погашение основного долга + погашение процентов)
3. Показатели рентабельности	
собственных средств (сравнивается с альтернативным вложением в банк)	(чистая прибыль)/(собственные средства)
инвестиций	(чистая прибыль)/(собственные средства + долгосрочные финансовые обязательства)
инвестированного капитала	(чистая прибыль)/(активы)
продаж	(чистая прибыль)/(выручка от реализации продукции)
реализованной продукции	(чистая прибыль)/(затраты на производство)
4. Финансовые коэффициенты	
текущей ликвидности	(краткосрочные активы)/(краткосрочные обязательства)
обеспеченности собственными оборотными средствами	(собственный капитал + долгосрочные обязательства – долгосрочные активы)/(краткосрочные активы)
обеспеченности финансовых обязательств активами (не более 0,85)	(краткосрочные + долгосрочные обязательства)/(итого по активам)

Суть и пороговые значения	Формула расчета (числитель)/(знаменатель)
4. Финансовые коэффициенты	
капитализации (менее 1)	(финансовые обязательства)/(собственный капитал)
финансовой независимости (автономии) (не менее 0,4–0,6)	(собственный капитал)/(итого по собственному капиталу и обязательствам)
5. Сроки оборачиваемости	
всего капитала	$360 \times (\text{итого по собственному капиталу и обязательствам}) / (\text{выручка от реализации продукции})$
5. Сроки оборачиваемости	
готовой продукции	$360 \times (\text{готовая продукция}) / (\text{выручка от реализации продукции})$
дебиторской задолженности	$360 \times (\text{дебиторская задолженность}) / (\text{выручка от реализации продукции})$
кредиторской задолженности	$360 \times (\text{кредиторская задолженность}) / (\text{выручка от реализации продукции})$
6. Показатели экономической эффективности деятельности	
Удельный вес финансовых обязательств в выручке от реализации	$100 \times (\text{финансовые обязательства}) / (\text{выручка от реализации продукции})$
Выручка от реализации продукции на одного работающего	(выручка от реализации продукции)/(списочная численность работающих)
Производительность труда по добавленной стоимости	(добавленная стоимость)/(среднесписочная численность работающих)
Соотношение расходов на оплату труда и добавленной стоимости	$100 \times (\text{расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды}) / (\text{добавленная стоимость})$
Соотношение чистой прибыли и добавленной стоимости	$100 \times (\text{чистая прибыль}) / (\text{добавленная стоимость})$

10.8. Риски в инвестиционной деятельности

Риск в инвестиционной деятельности – это **вероятность потерь**, возникающих при вложении средств в производство (новых или существующих товаров, услуг), в разработку новой техники и технологии, управленческих инноваций, которые могут не принести ожидаемого эффекта.

Возможные ситуации возникновения инвестиционных рисков и их виды рассмотрены в табл. 10.11 и 10.12.

Рисковые ситуации в инвестиционной деятельности

Ситуация	Возможный вид риска
1. Внедрение более дешевого метода производства товара (оказания услуги)	Риск неправильной оценки спроса на производимый товар (услугу)
2. Создание нового товара (оказание услуги) на старом оборудовании	Риск неправильной оценки спроса; риск несоответствия уровня качества товара (услуги) требуемому уровню в связи с применением оборудования, не позволяющего обеспечивать необходимое качество
3. Производство нового товара с помощью новой техники и технологии	Риск отсутствия спроса на новый товар (услугу); риск несоответствия нового оборудования и технологии требованиям для производства нового товара; невозможность продажи созданного оборудования и пр.

Виды рисков в инвестиционной деятельности

Группа рисков	Виды рисков
Научно-технические риски	1) отрицательные результаты научно-исследовательских работ; 2) отклонения параметров опытно-конструкторских работ; 3) несоответствие технического уровня производства техническому уровню инновации; 3) отклонение в сроках реализации этапов проекта; 4) несоответствие кадров профессиональным требованиям проекта; 5) возникновение непредвиденных научно-технических проблем
Риски ошибочного выбора инвестиционного проекта	1) несбалансированность краткосрочных и долгосрочных целей фирмы; 2) переоценка собственных финансовых возможностей; 3) недостаточность маркетинговых исследований
Риски правового обеспечения проекта	1) ошибочный выбор территориальных рынков патентной защиты; 2) недостаточно плотные патентные защиты; 3) неполучение или запаздывание патентной защиты; 4) ограничение в сроках патентной защиты; 5) «утечка» ноу-хау; 6) появление патентозащищенных конкурентов
Риски реализации инвестиционного проекта	1) риск необеспечения проекта достаточным уровнем финансирования; 2) риск текущего снабжения ресурсами для реализации проекта; 3) маркетинговые риски сбыта результатов; 4) риск неисполнения хозяйственных договоров; 5) риск возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов; 6) риск усиления конкуренции и пр

ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

Вопросы к экзамену

1. Правовая система. Понятие и состав правоотношений.
2. Правомерное поведение и правонарушение.
3. Юридическая ответственность: понятие, принципы и виды.
4. Понятие и предмет гражданского права.
5. Гражданское правоотношение: понятие, субъекты, объекты и содержание.
6. Юридическое лицо: понятие, признаки и виды.
7. Процесс создания и прекращения деятельности юридического лица.
8. Понятие и классификация объектов гражданских прав.
9. Сделки: понятие, формы, условия действительности.
10. Право собственности: содержание, субъекты и объекты. Формы собственности.
11. Гражданско-правовая ответственность.
12. Понятие и признаки предпринимательства в экономике.
13. Виды предпринимательской деятельности.
14. Субъекты и формы предпринимательской деятельности.
15. Предпринимательская идея.
16. Предпринимательство и управление.
17. Правовые аспекты регулирования деятельности ИП.
18. Хозяйственные товарищества и общества.
19. Производственный кооператив. Унитарное предприятие. До-черние и зависимые общества.
20. Порядок создания и ликвидации юридических лиц.
21. Внешняя и внутренняя среда организации.
22. Элементы комплекса маркетинга.
23. Понятие и объекты интеллектуальной собственности.
24. Субъекты и объекты авторского и смежных прав.
25. Объекты промышленной собственности.
26. Система выдачи охранных документов.
27. Условия патентоспособности объектов промышленной собст-венности.
28. Средства индивидуализации гражданского оборота, товаров, работ или услуг.
29. Финансовые ресурсы организации и их источники.
30. Собственный капитал организации: значение, состав.

31. Заемный капитал организации.
32. Основной капитал: значение и состав.
- 33.оборотный капитал: значение и состав.
34. Инвестиционный капитал.
35. Классификация доходов и расходов организации.
36. Себестоимость продукции. Классификация издержек.
37. Смета затрат на производство продукции.
38. Группировка статей затрат по статьям калькуляции.
39. Цена: сущность, функции и виды.
40. Прибыль: сущность, виды и основы формирования.
41. Распределение и использование прибыли.
42. Рентабельность: сущность, виды, показатели.
43. Сущность и виды эффективности производства.
44. Обобщающие и дифференцированные показатели экономической эффективности использования ресурсов.
45. Оценка эффективности инвестиционных вложений на основе метода дисконтирования.
46. Бизнес-план и этапы его разработки.
47. Сущность и факторы предпринимательского риска.
48. Трудовой договор. Контракт.
49. Коллективный договор и соглашение.
50. Рабочее время. Трудовые и социальные отпуска.
51. Трудовая дисциплина. Дисциплинарная и материальная ответственность работников.
52. Функции менеджмента: понятие и состав.
53. Методы управления: виды и содержание.
54. Организационная структура управления и ее типы.
55. Система управления персоналом: цели, задачи, структура.
56. Система управления мотивацией персонала.
57. Стили управления и типы менеджеров.
58. Конфликты: понятие, виды, фазы.
59. Профилактика и разрешение конфликтов.

Рекомендуемая литература

Основная

1. Акулич, И. Л. Маркетинг : учеб. для вузов / И. Л. Акулич. – 7-е изд. – Минск : Выш. шк., 2010. – 524 с.
2. Бабосов, Е. М. Управление персоналом : учеб. пособие для вузов / Е. М. Бабосов, Э. Г. Вайнилович, Е. С. Бабосова. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 287 с.
3. Врублевский, Б. И. Основы предпринимательства : учебник / Б. И. Врублевский, В. Б. Врублевский, И. В. Сенько. – Гомель : Развитие, 2005. – 207 с.
4. Гончаров, В. И. Менеджмент : учеб. пособие / В. И. Гончаров. – Минск : Современ. шк., 2010. – 635 с.
5. Круглов, В. А. Трудовое право Республики Беларусь: в понятиях и схемах / В. А. Круглов. – Минск : Амалфея, 2015. – 341 с.
6. Лизакова, Р. А. Организация и регулирование маркетинга : учеб. пособие / Р. А. Лизакова, Н. С. Ищенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – 158 с.
7. Новицкий, Н. И. Техничко-экономические показатели работы предприятий : учеб.-метод. пособие / Н. И. Новицкий, А. А. Горюшкин, А. В. Кривенков ; под ред. Н. И. Новицкого. – Минск : ТетраСистемс, 2010. – 271 с.
8. Основы предпринимательской деятельности : учеб. пособие для вузов по неэкон. специальностям / под ред. Н. П. Беляцкого. – Минск : БГЭУ, 2012. – 290 с.
9. Предпринимательская деятельность : курс лекций / Н. М. Зубко [и др.]. – Минск : Тетралит, 2014. – 269 с.
10. Пузанкевич, О. А. Финансы и финансовый менеджмент : учеб.-метод. пособие / О. А. Пузанкевич. – Минск : БГЭУ, 2013. – 138 с.
11. Реуцкая, Е. А. Хозяйственное право : курс интенсивной подготовки / Е. А. Реуцкая. – Минск : Тетралит, 2014. – 416 с.
12. Руденков, В. М. Инновационный менеджмент : пособие / В. М. Руденков, Н. П. Беляцкий, Б. Д. Семенов ; под ред. В. М. Руденкова. – Минск : Амалфея : Мисанта, 2014. – 459 с.
13. Смольский, А. П. Практический менеджмент: инструменты, стратегия и тактика управления : учеб. пособие / А. П. Смольский. – Минск : Амалфея : Мисанта, 2016. – 444 с.

Дополнительная

14. Основы предпринимательства и права в ИТ-сфере : электр. пособие. – Режим доступа: <http://eposobie.dev.by/>.

15. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – 4-е изд. – М. : ОМЕГА-Л, 2012. – 653 с.

16. Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент : учеб.-метод. пособие / В. Ф. Балащенко, Т. Е. Бондарь. – Минск : ТетраСистемс, 2010. – 270 с.

17. Вабищевич, С. С. Предпринимательское (хозяйственное) право Республики Беларусь. – 2-е изд., изм. и доп. – Минск : Молодежное, 2003. – 436 с.

18. Вабищевич, С. С. Хозяйственное право : в соответствии с хозяйственным законодательством Респ. Беларусь по состоянию на 1 янв. 2011 г. / С. С. Вабищевич, И. А. Маньковский. – 5-е изд. – Минск : Молодежное, 2011. – 303 с.

19. Врублевский, Б. И. Основы предпринимательства (в вопросах и ответах) : учеб.-практ. пособие / Б. И. Врублевский, В. Б. Врублевский, И. В. Сенько. – Гомель : Развитие, 2004. – 56 с.

20. Государственное регулирование предпринимательства и малого бизнеса / С. А. Пелих [и др.] ; под общ. ред. С. А. Пелиха ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск : Право и экономика, 2010. – 229 с.

21. Догиль, Л. Ф. Управление рисками и страхование в бизнесе : учеб.-метод. пособие для вузов / Л. Ф. Догиль. – Минск : Мисанта, 2014. – 327 с.

22. Казакова, Н. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Н. А. Казакова. – М. : Инфра-М, 2012. – 207 с.

23. Управление проектами : учеб. пособие / И. И. Мазур [и др.] ; под общ. ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – 10-е изд. – М. : Омега-Л, 2014. – 959 с.

Учебное электронное издание комбинированного распространения

Учебное издание

Ермалинская Наталья Васильевна

**ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРАВА
В РАДИОЭЛЕКТРОНИКЕ**

Пособие

**для студентов специальности
1-36 04 02 «Промышленная электроника»
дневной и заочной форм обучения**

Электронный аналог печатного издания

Редактор

Н. Г. Мансурова

Компьютерная верстка

Н. Б. Козловская

Подписано в печать 22.05.18.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Ризография. Усл. печ. л. 6,04. Уч.-изд. л. 6,23.

Изд. № 29.

<http://www.gstu.by>

Издатель и полиграфическое исполнение
Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого.
Свидетельство о гос. регистрации в качестве издателя
печатных изданий за № 1/273 от 04.04.2014 г.
пр. Октября, 48, 246746, г. Гомель