

Б.И. Врублевский
В.Б. Врублевский
И.В.Сенько

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Гомель 2005

334 (075.8)

B83



Центр научно-технических услуг
«Развитие»

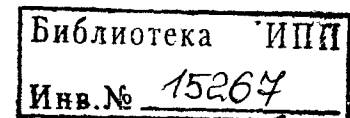
Б. И. ВРУБЛЕВСКИЙ
В. Б. ВРУБЛЕВСКИЙ
И. В. СЕНЬКО

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Утверждено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебника для студентов экономических специальностей
учреждений, обеспечивающих получение высшего образования*



Гомель 2005



УДК 338-24
ББК 65.012.13
О 83

Рецензенты:

кафедра «Экономика и организация машиностроительного производства» Белорусского национального технического университета, протокол № 6 от 23.11.2004 г., и. о. заведующего кафедрой кандидат экономических наук, доцент **В. Ф. Балащенко**; доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и организация машиностроительного производства» БНТУ **И. М. Бабук**; доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Организация и управление» Белорусского государственного экономического университета **Н. П. Беляцкий**.

О 83 **Основы предпринимательства: Учебник / Врублевский Б. И., Врублевский В. Б., Сенько И. В. – Гомель: ЧУП «Центр научно-технических услуг «Развитие», 2005. – 207 с.**
ISBN 985-6528-19-4

Раскрывается сущность предпринимательства, факторы и мотивы, обуславливающие его развитие; описаны организационно-правовые формы, в которых оно может действовать; изложены основные этапы организации предпринимательства – от зарождения идеи до выпуска готовой продукции (оказания услуг, выполнения работ); описана этика предпринимателя; приведены рекомендации по разработке бизнес-плана; рассмотрена сущность риска и поведение предпринимателя в условиях риска; раскрыта сущность разгосударствления и приватизации и их роль в становлении и развитии предпринимательства, а также понятий объектов промышленной собственности.

В отдельные главы выделены вопросы регулирования предпринимательской деятельности налогами и ценами, организация расчетно-кредитных отношений, сущность конкуренции и антимонопольного законодательства, а также регулирование внешнеэкономической деятельности.

Для студентов экономических специальностей вузов, инженерно-технических работников предприятий, учреждений, организаций, а также всех, кто интересуется или хочет заняться предпринимательством.

УДК 338-24
ББК 65.012.13

ISBN 985-6528-19-4 © ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 2005
© Б. И. Врублевский, В. Б. Врублевский, И. В. Сенько, 2005

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1 Сущность предпринимательства.....	8
1.1 Предмет и задачи курса.....	8
1.2 Понятие предпринимательства.....	9
1.3 Зарождение, становление и развитие предпринимательства.....	11
1.4 Зарубежный опыт развития и поддержки предпринимательства.....	13
1.5 Факторы и мотивы, обуславливающие развитие предпринимательства.....	15
1.6 Субъекты, виды и формы предпринимательства.....	17
1.7 Права, обязанности и имущественная ответственность предпринимателей...	19
1.8 Гарантии и поддержка развития предпринимательства.....	22
1.9 Основные меры по государственному регулированию и контролю деятельности субъектов хозяйствования. Ответственность государственных органов и их должностных лиц за нарушение прав предпринимателей.....	26
Список литературы.....	28
2 Организационно-правовые формы предпринимательства.....	30
2.1 Выбор организационно-правовой формы предпринимательства. Классификация субъектов хозяйствования.....	30
2.2 Индивидуальный предприниматель.....	33
2.3 Субсидиарная и солидарная ответственность.....	34
2.4 Производственный кооператив и унитарное предприятие.....	35
2.5 Хозяйственные товарищества и общества.....	37
2.5.1 Хозяйственные товарищества.....	37
2.5.2 Хозяйственные общества.....	38
2.6 Предприятие с иностранными инвестициями.....	41
2.7 Малое предприятие.....	42
2.8 Некоммерческие организации.....	45
2.9 Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).....	46
2.10 Хозяйственные объединения и группы.....	47
2.11 Холдинговая компания.....	49
2.12 Оффшорная компания.....	50
2.13 Трестовая компания.....	51
2.14 Представительства и филиалы юридического лица.....	52
Список литературы.....	52
3 Порядок создания предпринимательской структуры.....	54
3.1 Основные этапы организации предпринимательской структуры. Отбор идей и изучение конъюнктуры рынка.....	54

3.2 Государственная регистрация предпринимателей.....	56
3.2.1 Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей.....	57
3.2.2 Государственная регистрация юридических лиц.....	57
3.2.3 Согласование наименования юридического лица.....	60
3.2.4 Учредительные документы.....	62
3.2.5 Формирование уставного фонда.....	64
3.3 Организационное оформление субъекта хозяйствования.....	65
3.3.1 Постановка на учет в налоговой инспекции, в Фонде социальной защиты населения, центре занятости населения, Белгосстрахе.....	66
3.3.2 Получение печати.....	66
3.3.3 Открытие расчетного и других счетов в банке.....	67
3.3.4 Порядок получения субъектами хозяйствования лицензий на осуществление отдельных видов деятельности.....	68
3.4 Прекращение предпринимательской деятельности.....	69
3.4.1 Реорганизация юридического лица.....	69
3.4.2 Ликвидация (прекращение деятельности) субъекта хозяйствования.....	69
Список литературы.....	72
4 Этика предпринимательства.....	73
4.1 Личностные качества предпринимателя.....	73
4.2 Отношения с партнерами.....	75
4.3 Служебные отношения.....	76
4.4 Взаимоотношения с клиентами.....	77
Список литературы.....	78
5 Бизнес-план и его содержание.....	79
5.1 Сущность бизнес-плана и его составные части.....	79
5.2 Резюме.....	80
5.3 Описание будущего производства или продукции.....	81
5.4 Характеристика отрасли, в которой действует предприятие.....	81
5.5 Оценка рынка сбыта.....	81
5.6 Конкурентоспособность.....	82
5.7 Стратегия маркетинга.....	83
5.8 План производства.....	84
5.9 Организационный план.....	84
5.10 Юридический план.....	85
5.11 Оценка риска и страхование.....	85
5.12 Финансовый план.....	86
5.13 Стратегия финансирования.....	87
Список литературы.....	88
6 Предпринимательский риск и его страхование.....	89
6.1 Сущность риска, его основные элементы и черты.....	89
6.2 Степень риска, методы и способы оценки.....	91
6.3 Виды потерь и их оценка.....	92
6.4 Особенности деятельности предпринимателя в ситуации риска.....	96
6.5 Страхование риска.....	97
Список литературы.....	98

7 Разгосударствление и приватизация государственности и их роль в становлении предпринимательства.....	100
7.1 Сущность, объективная необходимость, способы, принципы, объекты и субъекты разгосударствления и приватизации государственности.....	100
7.2 Именные приватизационные чеки и жилищная квота, порядок их использования.....	103
7.3 Оценка рыночной стоимости предприятия.....	105
7.4 Порядок создания открытых акционерных обществ в процессе разгосударствления и приватизации государственного имущества.....	109
7.4.1 Принятие решения о начале работ по созданию ОАО.....	109
7.4.2 Подготовка и рассмотрение предложения на создание ОАО.....	110
7.4.3 Формирование уставных фондов при создании ОАО в процессе приватизации государственной собственности.....	113
7.5 Сущность, порядок подготовки и проведения аукционов и конкурсов.....	115
7.6 Право «золотой акции».....	116
Список литературы.....	117
8 Государственная охрана промышленной собственности.....	119
8.1 Понятие промышленной собственности и приоритет ее объектов.....	119
8.2 Изобретение.....	121
8.3 Полезная модель и рационализаторское предложение.....	123
8.4 Промышленный образец.....	124
8.5 Товарный знак.....	126
8.6 Ноу-хау.....	128
8.7 Коммерческая тайна.....	128
8.8 Сертификация продукции.....	131
Список литературы.....	134
9 Регулирование предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.....	136
9.1 Налогообложение предпринимательской деятельности.....	136
9.2 Государственное регулирование ценообразования.....	139
Список литературы.....	142
10 Организация расчетно-кассового обслуживания субъектов хозяйствования и их кредитование.....	144
10.1 Взаимоотношения субъектов хозяйствования с банками.....	144
10.2 Сущность безналичных форм расчетов между субъектами хозяйствования.....	146
10.3 Списание средств со счетов плательщиков без их согласия инкассовыми распоряжениями.....	152
10.4 Ответственность за нарушение расчетных операций.....	154
10.5 Кредитование субъектов хозяйствования.....	155
10.6 Общества взаимного кредитования.....	157
Список литературы.....	159
11 Конкуренция и антимонопольное регулирование.....	160
11.1 Сущность конкуренции и ее значение для повышения эффективности производства.....	160

11.2 Виды (типы) конкуренции.....	162
11.3 Методы конкурентной борьбы.....	165
11.4 Конкуренция и монопольное положение отдельных предпринимателей.....	167
Список литературы.....	172
12 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.....	174
12.1 Сущность, формы, предпосылки и тенденции развития внешнеэкономических связей	174
12.2 Внешнеторговый контракт как основа успешного осуществления внешнеэкономической деятельности	177
12.3 Лицензирование и квотирование экспорта и импорта товаров	183
12.4 Лицензирование и осуществление перевозок пассажиров и грузов автомобильным транспортом в международном сообщении.....	187
12.5 Добровольное страхование грузов.....	192
12.6 Декларирование товаров и таможенное регулирование.....	196
12.7 Валютное регулирование.....	202
Список литературы.....	206

ВВЕДЕНИЕ

Становление в Беларуси государственности на принципах демократии и гуманизма опирается на развитие адекватного экономического базиса, ядро которого – свободное предпринимательство. Развитие его невозможно без активных, грамотных и честных людей дела, которые знают потребности общества, видят пути достижения цели, знают способы ее реализации, умеют выбирать для этого стратегию и тактику своих действий.

В западных странах для желающих заняться предпринимательством, т. е. открыть свое дело, но не имеющих знаний и опыта в бизнесе, есть много вариантов для реализации своих намерений:

- обращение за помощью к родственнику, занимающемуся бизнесом, или к тому, кто когда-то управлял каким-то прибыльным предприятием;
- посещение за небольшую плату или бесплатно специальных курсов в местном колледже, изучая все, начиная с бухгалтерского учета до эффективного руководства предприятием малого бизнеса;
- добровольная помощь начинающим предпринимателям организациями ушедших на пенсию коммерсантов;
- привлечение ссуд и займов, финансируемых частными источниками или правительством.

В нашей стране такой возможности нет. Очень немногие молодые люди могут рассчитывать на семейный опыт: последний дедушка – управляющий своей фабрикой – давно уже похоронен, родители воспитаны в другой среде, где слова «бизнесмен», «предприниматель», «коммерсант» вышли из употребления при общении между людьми или приобрели пренебрежительный, негативный оттенок. Имеющиеся краткосрочные курсы по предпринимательству доступны не всем, а на долгосрочные может попасть не каждый желающий.

Настоящий учебник подготовлен на основе утвержденной в 1993 году Министерством образования Республики Беларусь Программы курса «Основы предпринимательской деятельности», а также изданного в 1993 году в соответствии с ней учебного пособия и с учетом действующего законодательства, касающегося различных сторон предпринимательской деятельности, по состоянию на 1 января 2005 года. Он предназначен для студентов, слушателей спецфака, изучающих курс «Основы предпринимательской деятельности», а также для всех тех, кто в той или иной мере интересуется предпринимательством.

1 СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Предмет и задачи курса

Современная рыночная экономика развитых стран – это смешанная экономика, в которой производство развивается под воздействием собственных рыночных сил, самоорганизации, направляющих предпринимательскую активность производителей, а государство регулирует этот процесс, устанавливая правовую структуру бизнеса и контролируя ее соблюдение, осуществляет различные социальные и политические программы. Отдельным самостоятельным направлением изучения рыночной экономики являются вопросы организации предпринимательской деятельности.

Предметом курса «Основы предпринимательской деятельности» является изучение всех этапов этой деятельности – от зарождения бизнес-идеи до выпуска готовой продукции и расчета с покупателями, поставщиками, государственными органами.

В нем рассматриваются сущность предпринимательства, основные организационно-правовые формы и основные этапы создания предпринимательских структур, сущность бизнес-плана и этика предпринимательства.

Студенты узнают о путях, принципах и способах разгосударствления и приватизации госсобственности, порядке использования имущественных приватизационных чеков (ИПЧ) «Имущество» и жилищной квоты гражданами нашей страны; об оценке имущества и подготовке исходных данных для приватизации, а также о порядке преобразования государственных предприятий в открытые акционерные общества.

В условиях рыночной экономики важное значение имеет охрана объектов промышленной собственности, к которой относят изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, коммерческую тайну. В курсе раскрывается сущность этих понятий, порядок получения охранных государственных документов на них.

Значительное место в изучаемом курсе отведено регулированию предпринимательской деятельности налогами, ценами, кредитами, во внешнеэкономических связях, а также антимонопольной политике.

Необходимость изучения «Основ предпринимательской деятельности» в учебных заведениях обусловлена, во-первых, необеспеченностью всех выпускников средних, специальных и высших учебных заведений рабочими местами после окончания учебы, особенно тех, кто

учится в негосударственных учебных заведениях за свой счет, и, во-вторых, желанием многих из них работать в негосударственном секторе экономике.

1.2 Понятие предпринимательства

Взгляды на предпринимательство и подходы к оценке его важнейших функций в экономическом механизме отличаются разнообразием точек зрения и теоретических посылок.

Практически все современные подходы едины лишь в том, что предпринимательство – это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель – одна из центральных фигур социально-экономической жизни общества.

Представление о предпринимательстве на уровне бытового сознания различных слоев населения носит двойственный характер. По разумению одних предприниматель – это человек, который ищет способы претворения в дело имеющихся у него идей, стремящийся показать, на что он способен. А у других складывается мнение о предпринимателе как о человеке, который в одном месте купил, а в другом – продал и заработал на этом деньги. Нелишним будет привести определение понятия «предприниматель» по Толковому словарю В. И. Даля, где «предпринимать» – значит «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного». В этой связи предприимчивый трактуется как «склонный, способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый, решительный, отважный на дела этого рода», а потому «предприимчивость» и есть «свойство, качество и способность эта». Следовательно, и В. И. Даль рассматривал предпринимательство как творческий процесс, как качество деятельности, как решительные действия по достижению цели. Но он же и предостерегает: «Безрассудная предприимчивость опасна, неразумна» [17].

Если обратиться к толкованию определения предпринимательства, принятом на западе, можно встретить примерно тот же круг идей.

В мире уже давно сформировались и были широко распространены представления о предпринимательстве и предпринимателях. Понятие «предприниматель» непременно предполагает такие аспекты:

- 1) личная заинтересованность в результатах деятельности; цель деятельности – извлечение прибыли;
- 2) предприниматель ведет ее на свой страх и риск, результат зависит от его инициативы и предприимчивости;
- 3) для реализации материального интереса и осуществления инициативной деятельности предприниматель должен обладать свободой, т. е. быть хозяином своего предприятия;

4) деятельность предпринимателя зависит от общества, от тех норм, которые регулируют отношения между людьми.

Подобные суждения, конечно, не единственные, даже если ограничиться уровнем обыденного сознания. И сам этот уровень недостаточен для правильного ответа на вопрос о сущности предпринимательства.

Фактически во всех современных исследованиях предпринимательства как на индивидуальном уровне, так и на уровне крупных организаций-фирм присутствует одновременно в качестве его функциональных характеристик, в явном или неявном виде, принятие и несение риска, новые комбинации производственных факторов или нововведения, распределение ресурсов в перспективных направлениях, управление как механизм принятия решений на будущее, их организации и выполнения.

Вопрос лишь в том, что первично, а что вторично, а также какова направленность воздействия предпринимателя в динамичных процессах равновесия и неравновесия экономической системы.

Комплексный подход к предпринимательской функции позволяет говорить о современном предпринимательстве уже как об особом, новаторском стиле поведения, в основе которого лежит сочетание постоянного поиска новых возможностей, ориентации на инновации, умения привлекать и организовывать эффективное использование ресурсов и самых разнообразных источников для решения поставленных задач.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь **предпринимательская деятельность** — это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

В системе рыночных отношений как форма предпринимательской деятельности, которая характеризуется такими отличительными особенностями, как размер, численность работающих, отраслевая принадлежность, выступает **малое предпринимательство**. Однако ключевое отличие малого предприятия — не размеры и техническая вооруженность, а неформальное сочетание комплекса предпринимательской функции и частного сектора. Малому и среднему предпринимательству присуща наиболее полная степень реализации предпринимательской функции как экономической и социальной категории. И это,

первую очередь, характеризует малое предпринимательство как неотъемлемый и один из наиболее эффективных секторов экономики.

1.3 Зарождение, становление и развитие предпринимательства

Свободное предпринимательство на белорусской земле имеет свою историю, корни которой уходят в XIX век. Именно тогда возникли первые торговые дома и промышленные объекты предпринимательского типа.

Если обратиться к хозяйственной практике дореволюционной России, куда входила Беларусь, то особый интерес вызывает широкое развитие в начале XX века кооперативного движения как одной из форм предпринимательства. Кооперативное движение в России началось позже, чем в ведущих странах Запада. Однако с начала XX века оно стало приобретать необычайную широту, охватывать все новые и новые сферы деятельности. К началу 1917 года в России участвовало в кооперативах около 84 млн чел., или более половины населения страны. На 1 января 1917 года в России функционировали 47 187 кооперативов, в т. ч. 16 055 кредитных товариществ, 20 000 потребительских обществ, 8 132 сельскохозяйственных обществ, 3 000 маслодельных артелей [18].

Особенно велика была роль малого и среднего бизнеса в период НЭПа. В 1925 году в промышленности действовало 1 882 408 мелких частных и кустарных ремесленных предприятий с 1,3 работающими в среднем на одну единицу (доля наемного труда в них составляла 6,5 % от общего числа занятых). На них приходилось 19 % промышленного производства страны, в т. ч. 32 % выпуска потребительских промышленных товаров. На частную торговлю приходилось 25 % всего товарооборота страны и более 50 % розничной торговли, в которой было сосредоточено около 60 % всех финансовых ресурсов частного сектора. Однако только в 4 % торговых заведений применялся наемный труд. В городах на частных торговцев приходилось 50 % торговли промышленным ширпотребом и 75 % — продовольствием [15].

Со свертыванием (по известным причинам) НЭПа затухало и частнособственническое предпринимательство. Все последующие годы предпринимательство в качестве официально признанной деятельности у нас не допускалось, а частная инициатива, направленная на получение прибыли или личного дохода, являлась уголовно наказуемой и строго пресекалась.

Возрождение предпринимательства в нашей стране по сути дела началось с принятия в 1986 г. постановления бывшего союзного пра-

вительства о создании кооперативов по заготовке и переработке вторичных ресурсов и отходов производства в системе бывшего Госнаба СССР. Затем Верховным Советом СССР были приняты законы: в 1987 г. – «Об индивидуальной трудовой деятельности», в 1988 г. – «О кооперации», в 1991 г. – «О предпринимательстве в СССР». С провозглашением Беларуси самостоятельным государством Верховным Советом нашей страны был принят ряд законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность: «О предпринимательстве в Республике Беларусь», «О предприятиях в Республике Беларусь», «О ценных бумагах и фондовых биржах», «О товарных биржах», «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республики Беларусь», «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» и др., а также ряд постановлений Совета Министров Республики Беларусь, в той или иной мере регулирующих предпринимательскую деятельность. О становлении и развитии предпринимательства в Республике Беларусь в период 1992–2002 гг. можно судить по данным, приведенным в таблице 1.1 [13].

Таблица 1.1 – Распределение малых предприятий по основным отраслям экономики Республики Беларусь

Отрасли	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Промышленность	2616	2518	2749	4080	5895	5860	6046	6877
Сельское хозяйство	198	148	274	168	311	297	299	316
Транспорт	135	257	579	936	1576	1603	1599	1742
Строительство	2422	1995	2310	2736	3260	3246	3412	3585
Торговля и общественное питание	2533	6191	9882	12240	12085	11898	12899	13147
Научно-техническая деятельность	843	600	834	537	543	444	414	374
Другие	2308	2456	3449	3364	4640	4420	4375	4946
Всего предприятий	11055	14165	20077	24061	28310	27768	29044	30987

Как видно из приведенных данных, число малых предприятий выросло за последние 10 лет почти в 2,6 раза. Для создания нормальной конкурентной среды в республике необходимо не менее 250–300 тыс. малых предприятий. Нынешнее состояние развития предпринимательства в нашей стране по сравнению с другими странами характеризуется данными, приведенными в таблице 1.2) [16].

В странах с социальной рыночной экономикой (на Западе) доля малого бизнеса в произведенном национальном продукте составляет 40–60 %, в СНГ, в состав которого входит и Беларусь, – от 3 до 15 %. Число фирм, компаний на 1000 чел. населения на Западе – 50–170, в СНГ – 10–50, из них частных на Западе – 70–90 %, у нас – 2–15 %.

Таблица 1.2 – Сравнение уровня развития малых и средних предприятий в различных странах

Страна	Среднее число малых и средних предприятий на 1000 жителей	Среднее число жителей на 1 малое и среднее предприятие, чел.	Доля в общей численности занятых работающих на малых и средних предприятиях, %	Удельный вес малых и средних предприятий в ВВП страны, %
США	74,0	13,0	54,0	50,0–52,0
Италия	68,0	14,0	73,0	57,0–60,0
Япония	49,6	10,0	78,0	52,0–55,0
Германия	37,0	27,0	46,0	50,0–54,0
Франция	35,0	29,0	54,0	55,0–62,0
Польша	35,0	29,0	61,1	54,5
Чехия	10,2	98,0	59,1	38,5
Беларусь	3,14	317,0	7,6	16,8

Как видно из приведенных выше данных, уровень развития малого предпринимательства в нашей стране еще достаточно низок.

1.4 Зарубежный опыт развития и поддержки предпринимательства

В мировой практике малый бизнес давно рассматривается как важный элемент производственной структуры, обладающий высокой и стабильной динамикой развития, и к нему во всем мире относятся с уважением. За последние 10–15 лет во всех развитых странах мира в результате проводимых государством программ поддержки малого бизнеса доля его в национальном доходе составила от 38 до 62 %.

В то время как у нас создавали крупные объединения, на Западе вместе с образованием крупных корпораций, концернов и т. п. организационных структур различными привилегиями поддерживали и поощряли развитие малых предприятий. И жизнь показала, что, если рядом с крупными предприятиями широко действует сеть мелких и средних предприятий, экономика развивается более успешно.

Из всех организационно-правовых структур предпринимательской деятельности наиболее широкое распространение в мире получают мелкие и средние предприятия. Так, в странах Европейского сообщества в 1990 году было 12 млн предприятий, из которых 99,9 процента были малые и средние фирмы. Причем более 7 млн – это предприятия, где работает всего один человек – руководитель.

Сейчас в Европе на большинстве предприятий работают 5–6 человек. 68 млн европейцев трудятся на малых и средних предприятиях – это 72 % от числа работающих в частном бизнесе. И только 28 % составляют фирмы, где число работающих – 500 человек и более.

Причем в Европе идет разукрупнение даже этих небольших предприятий. Так, за последние два года появилось 200 тысяч рабочих мест за счёт микропредприятий, которые ежегодно создаются с количеством работающих 2-3 человека. Их возникает примерно 1,4 млн ежегодно, и порядка 1 млн таких микропредприятий не выдерживают конкуренции, становясь банкротами. И это вполне закономерно, так как на рынок сегодня нужно выходить либо с новой идеей, либо с новой технологией по удешевлению затрат.

Число малых предприятий в США составляет 22 млн, в Японии — 9 млн, в Индии — 12 млн, образующие так называемую малую экономику. Она, как показывает мировой опыт, воздействует на пространственную структуру и расширение рыночных отношений, прежде всего, по результатам приумножения количества товаропроизводителей. В США, например, число малых фирм с 1982 года увеличилось на 49 %. В настоящее время из 22 млн компаний только 14 тысяч (менее 1 %) являются крупными. За 15 лет малые фирмы США обеспечили 53 % общей занятости и создали 65 % новых рабочих мест, и они постоянно набирают обороты. Так, за счет малых компаний с числом сотрудников от 1 до 4 с 1989 по 1991 гг. было обеспечено уже 95 % прироста рабочих мест [37].

Япония по своему экономическому развитию стала второй после США страной капиталистического мира во многом благодаря развитию мелких и средних предприятий, где в среднем на одно крупное предприятие приходится 100 частных мелких предприятий. Крупные всемирно известные концерны составляют здесь лишь вершину экономического айсберга, а его основание, подводная часть — мелкие и средние предприятия. На них приходится 55 % реализуемой продукции промышленности, около 60 % объема оптовой торговли и более 80 % — розничной. В обрабатывающей промышленности функционируют 6,5 млн небольших предприятий, или 99 % от общего числа их, в них работает около 40 млн человек, или более 80 % общей численности работающих. В обувной, швейной, галантерейной промышленности, производстве лекарств, комплектующих изделий и конструкций, строительстве, сфере обслуживания небольшие предприятия занимают господствующее положение.

В настоящее время все хорошо понимают, что следует всемерно развивать малый бизнес, средние предприятия, создавать конкурентную среду. Поэтому в большинстве стран мира мелкий предприниматель пользуется всесторонней поддержкой государства. В США, например, система поддержки малого бизнеса включает следующие компоненты.

Во-первых, прямые дотации через бюджет. Суммарно это составляет около 300 миллионов долларов в год. Сумма невелика и в основном предназначена для покрытия убытков, от которых не застрахован

малый бизнес. Дотации покрывают рискованные проекты инновационного характера, стимулируют выпуск той продукции, за которую большой бизнес просто не берется.

Во-вторых, размещая заказы на фирмах-гигантах, государство устанавливает обязательный процент заказов, которые гиганты обязаны передавать малому бизнесу (по типу нашего субподряда).

В-третьих, государство выступает в качестве гаранта при получении банковских кредитов. Поэтому мелкому и начинающему предпринимателю относительно просто получить кредит.

В-четвертых, малый бизнес имеет налоговые льготы. Суммарно налоги составляют 44 % дохода (36 % — национальные, 8 % — налоги штата). Доля, облагаемая налогом, может сокращаться, если фирма увеличивает вложение в социальную сферу или развитие производства.

И, несмотря на такую поддержку, в тех же США прекращают деятельность в первый год 40 % мелких предприятий, во второй — 30 % [29].

В Великобритании и Италии начинающий предприниматель может получить бесплатно с довольно высокой скидкой консультационную помощь в вопросах начала и продолжения предпринимательской деятельности, в т. ч. конкретные рекомендации о том, как выйти на рынок, в чем он нуждается, где найти деловых партнеров, и т. д. Кроме того, он может попробовать себя в практическом деле, получив в аренду по приемлемым ценам помещение и необходимое оборудование для того, чтобы начать собственный бизнес [25].

Много поучительного в поддержке малых предприятий имеется и в других странах, в том числе и в странах Восточной Европы.

1.5 Факторы и мотивы, обуславливающие развитие предпринимательства

Основными факторами, обуславливающими развитие предпринимательства в нашей стране, являются:

1. Повышение материального и культурного уровня трудящихся, расширяющее круг их интересов и запросов, порождающее потребность не только в товарах и услугах массового спроса, но и индивидуального характера, более качественно и оперативно удовлетворять которые могут мелкие предприятия и, прежде всего, как показывает мировой опыт, в таких сферах деятельности, как сельское хозяйство, сфера обслуживания населения (строительство, ремонт теле-, электроаппаратуры, металлоизделий и т. п.), производство товаров народного потребления (пошив одежды, обуви, ремесленные изделия, народные промыслы и т. д.). Для крупных предприятий эти виды деятельности не всегда рентабельны.

2 Развитие предпринимательства как одна из реальных форм связи производителя с собственностью на средства производства. Общепризнанный характер государственной собственности воспринимается многими абстрактно и не создает в должной мере эффекта причастности производителя к владению средствами производства. Общепризнанная собственность имеет три губительных изъяна: ее плохо используют, нещадно ломают и беспощадно воруют.

3 Необходимость создания конкуренции производства в условиях действия антимонопольного законодательства. Она возможна только в том случае, если товар производится на нескольких предприятиях. Это условие действует в совокупности с другими: свободным ценообразованием, правом распоряжаться полученной прибылью, ориентацией на удовлетворение общественных потребностей.

4 Необходимость коренным образом соединить интересы науки и производства. Небольшие предприятия более чувствительны к новшествам и поэтому активно займутся внедрением новинок, поставкой их потребителю и крупным предприятиям, не заинтересованным в собственном производстве небольших серий изделий.

5 Желание западных партнеров, капитал которых мы стремимся привлечь в страну, в большей мере иметь дело с предприятиями негосударственных форм собственности, т. е. с предпринимательскими структурами.

Если говорить о мотивах предпринимательской деятельности, то основными из них можно выделить:

1 Возможность самовыражения личности, позволяющая работнику в максимальной мере проявлять свое искусство, способности и трудовые навыки для общего блага. Формой такого самовыражения для многих становится трудовая занятость, в которой нет жесткого разделения труда, и человек здесь сам выступает и исполнителем, и организатором, и изобретателем.

2 Возможность включения в производство части финансовых средств населения и дополнительные трудовые ресурсы, к которым относятся пенсионеры, лица с ограниченной трудоспособностью, домохозяйки, студенты, учащиеся, а также те, которые за пределами основного рабочего дня в государственных, кооперативных, других общественных предприятиях, учреждениях, организациях могут заниматься предпринимательской деятельностью.

3 Желание граждан законным путем повышать свои доходы, что особенно важно для многодетных семей, пенсионеров, а также для некоторых категорий работающих граждан, получающих невысокую заработную плату, и тем самым обеспечить достойные, соответствующие сложившимся в обществе потребительским стандартам, условия жизни себе и своей семье.

1.6 Субъекты, виды и формы предпринимательства

С правовой точки зрения субъектами предпринимательства могут быть как физические, так и юридические лица. Под физическими лицами понимаются граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, а также лица с двойным гражданством. Причем иностранные граждане и лица без гражданства, временно проживающие на территории Республики Беларусь, имеют право заниматься трудовой, хозяйственной или иной деятельностью только при получении специального разрешения, выданного органами внутренних дел в установленном порядке. За выдачу этих разрешений взимается плата в размере 10 базовых величин [8].

Выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: производственную, коммерческую, финансовую, консультационную (консалтинговую).

К производственному предпринимательству относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям).

Предпринимательство коммерческого вида характеризуется, прежде всего, тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Сердцевину этого вида предпринимательской деятельности представляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. по перепродаже товаров и услуг.

Финансовое предпринимательство относится к особым видам коммерческого предпринимательства. Объектом купли-продажи в этом виде предпринимательства является специфический товар — деньги, валюта, ценные бумаги.

Консультационное предпринимательство заключается в оказании начинающим предприятиям помощи в открытии своего дела, а в последующей их работе — в консультировании по различным аспектам деятельности.

Различают следующие формы предпринимательской деятельности:

- частную, осуществляемую физическим (индивидуальным предпринимателем) или юридическим лицом на основе собственного имущества и различных форм привлечения собственности других физических и юридических лиц;
- коллективную, осуществляемую на основе собственности группы граждан и различных форм привлечения имущества других физических и юридических лиц;
- контрактную, осуществляемую руководителем предприятия, если он на основе контракта с собственником имущества или

уполномоченным им лицом (органом) наделен правами и обязанностями и несет ответственность, установленную для предпринимателя.

Понятно, что частный предприниматель и управляющий компаний в своей деятельности претворяют различный уровень комплексной предпринимательской функции. Менеджер становится предпринимателем, когда его действия носят характер самостоятельного суждения, включающего и готовность к ошибке. И для того, чтобы побудить организацию следовать его курсу действий, менеджер-предприниматель должен принять на себя личную ответственность за правильность такого суждения или точки зрения.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь в нашей стране могут действовать предприятия, основанные на двух **формах собственности** – государственной и частной.

Вопрос о связи предпринимательской функции с определенной (а именно частной) формой собственности неоднозначно решался экономистами. Шумпетер заявлял, что «право собственности на промышленные предприятия или вообще на любое имущество не является ... существенным признаком предпринимателя». Предпринимателем может быть любой, кто осуществляет новые комбинации. Однако надо иметь в виду, что предпринимательская функция неразрывно связана с процессом сбора, обработки информации (в рамках методов, принципов и процедур маркетинга). Такое совмещение дает преимущество по сравнению с существующей в рамках больших организаций специализацией одних лиц в сборе информации, других – на принятии решений. Помимо искажений, вызванных прохождением входящей и исходящей информации через ступени иерархической лестницы, сказывается также различие целевых функций у человека, собирающего информацию, и человека, принимающего решения. Это может приводить к нетворческому или безответственному исполнению своих обязанностей.

Здесь также необходимо учитывать особенности в определении понятий «собственность как присвоение материальных благ» и «собственность как функция», направленная на преобразование. Исходя из этого, собственники акционерного капитала (держатели акций) и собственник-частник различаются именно в определении собственности как функции, возможности и способности реализовывать право собственности, не только присваивая результаты производства, но и непосредственно оказывая влияние на его развитие.

Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательская функция не связана накрепко с определенной формой собственности, но наиболее адекватна ее развитию все же частная (индивидуальная) собственность. Предпринимательская деятельность в рамках других форм собственности (совместно с государственной, акционерной и долевой) возможна, поскольку в них удастся поставить наемных управляющих в положение частного собственника с обширной свободой принятия решений и не менее обширной ответственностью.

1.7 Права, обязанности и имущественная ответственность предпринимателей

Для решения разносторонних вопросов в повседневной деятельности предпринимателю предоставлены соответствующие **права**, представляющие собой установленные законом возможности в осуществлении предпринимательской деятельности.

Права, обязанности и имущественная ответственность предпринимателей в нашей стране определены Законом «О предпринимательстве в Республике Беларусь».

В соответствии с этим Законом граждане нашей страны имеют право:

- заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством Республики Беларусь;
- создавать любые предприятия, организация которых не противоречит законодательству Республики Беларусь;
- привлекать на договорных началах для ведения предпринимательской деятельности имущество, денежные средства и отдельные имущественные права других граждан, предприятий и организаций, в том числе иностранных юридических и физических лиц;
- участвовать своим имуществом и имуществом, полученным на законных основаниях, в деятельности других хозяйствующих субъектов;
- самостоятельно формировать программу хозяйственной деятельности, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать цены и тарифы на продукцию (работы, услуги);
- самостоятельно нанимать и увольнять работников в соответствии с действующим законодательством и трудовым договором (контрактом);
- устанавливать формы, системы и размеры оплаты труда и другие виды доходов лиц, работающих по найму;
- открывать счета в банках для хранения денежных средств, осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций;
- свободно распоряжаться прибылью (доходом) от предпринимательской деятельности, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей. При осуществлении предпринимательской деятельности на основе контракта порядок распределения прибыли, остающейся после уплаты налогов и внесения обязательных платежей, регламентируется контрактом. Прибыль может быть получена за счет производственной деятельности, а также за счет операций на товарной или фондовой бирже, скупки и продажи акций и других ценных бумаг, коммерческого посредничества, торгово-закупочной, инновационной, консультационной или иной инициативной деятельности, кроме той, которая запрещена законодательством Республики Беларусь;
- получать любой, не ограниченный по размерам личный доход;

• пользоваться государственной системой социального обеспечения и социального страхования;

• выступать истцом и ответчиком в суде, арбитраже и третейском суде;

• приобретать иностранную валюту и самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

• осуществлять иную деятельность, не запрещенную законом.

Вместе с предоставленными правами в осуществлении своей деятельности предприниматель должен, прежде всего, добросовестно соблюдать правила поведения на рынке в условиях свободной конкуренции, что определяет его **обязанности**:

• выполнять все обязательства, вытекающие из действующего законодательства и заключенных им договоров (контрактов);

• заключать договоры или контракты с гражданами, принимаемыми на работу по найму, а также в необходимых случаях — коллективные договоры в соответствии с законодательством. Предприниматель не вправе препятствовать объединению наемных работников в профессиональные союзы для защиты своих интересов;

• предусматривать в трудовых договорах (соглашениях, контрактах) оплату труда работников не ниже установленного минимального уровня, а также другие социально-экономические гарантии;

• уплачивать обязательные страховые взносы на государственное социальное страхование, в том числе за лиц, работающих по трудовым договорам и (или) гражданско-правовым договорам, предметом которых являются оказание услуг, выполнение работ и создание объектов интеллектуальной собственности, в порядке и размерах, установленных законодательством Республики Беларусь;

• осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности, охраны труда, техники безопасности, производственной гигиены и санитарии;

• производить расчеты со всеми работниками, привлеченными для работы согласно заключенным договорам, независимо от своего финансового состояния;

• соблюдать права и законные интересы потребителей;

• получать в установленном порядке специальное разрешение (лицензию) на деятельность в сферах, которые подлежат лицензированию в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

• выполнять решения государственных органов и иных субъектов права, уполномоченных Президентом Республики Беларусь, осуществляющих регулирование и контроль за ценообразованием, принятые ими в пределах полномочий, установленных законодательством;

• соблюдать установленный порядок ценообразования, а также порядок исчисления затрат, относимых на себестоимость, учитывать в полном объеме включаемые в цену (тариф) налоги и другие обязатель-

ные платежи, предусмотренные законодательством, не допускать нарушения установленных соответствующими государственными органами и иными субъектами права, уполномоченными Президентом Республики Беларусь, регулируемых цен (тарифов) и действующего порядка их регулирования;

• представлять соответствующим государственным органам и иным субъектам права, уполномоченным Президентом Республики Беларусь, осуществляющим регулирование ценообразования, полную и достоверную информацию, необходимую для установления регулируемых цен (тарифов) и контроля за соблюдением установленного порядка ценообразования.

Предприниматель, осуществляющий свою деятельность без образования юридического лица, отвечает по обязательствам, связанным с этой деятельностью, имуществом, принадлежащим ему на праве собственности. Перечень имущества, на которое не может быть обращено взыскание по претензиям кредиторов, устанавливается Гражданским процессуальным кодексом Республики Беларусь.

Имущественная ответственность предпринимателя, осуществляющего свою деятельность на основе контракта (договора), должна быть определена в контракте (договоре). Она может обеспечиваться внесением залоговой суммы или предоставлением для этих целей своего личного имущества в иной форме.

Пределы ответственности предпринимателя устанавливаются действующим законодательством, учредительными документами или договором с собственником имущества либо уполномоченным им органом.

Имущественная ответственность наступает в случаях:

• нарушения действующего законодательства;

• невыполнения заключенных договоров;

• нарушения прав собственника и других субъектов;

• загрязнения окружающей среды;

• обмана потребителя в отношении качества товара, способа его применения, предоставления неполной информации для умышленного введения потребителя в заблуждение;

• сообщения или распространения о конкурентах ложных сведений;

• выпуска товаров с внешним оформлением, применяемым другими производителями;

• незаконного доступа к коммерческой тайне конкурента или ее разглашения;

• использования чужого товарного знака, фирменного наименования или производственной марки без разрешения участника хозяйственного оборота, на имя которого они зарегистрированы;

• получения дополнительного дохода в результате создания искусственного дефицита товаров путем ограничения их поступления на рынок с последующим повышением цен;

• заключения договоров, когда известно о невозможности их выполнения, и в других случаях недобросовестного предпринимательства.

В перечисленных выше случаях суд по иску заинтересованной стороны может обязать предпринимателя, осуществившего указанные действия, прекратить противоправные действия, восстановить положение, предшествовавшее правонарушению, возместить причиненный ущерб и осуществить иные действия, предусмотренные законодательством Республики Беларусь.

1.8 Гарантии и поддержка развития предпринимательства

В Республике Беларусь **гарантируется:**

- право граждан и юридических лиц заниматься предпринимательской деятельностью, создавать предприятия и приобретать необходимое для этой деятельности имущество;
- защита прав и законных интересов всех предпринимателей, действующих в соответствии с законодательством страны и договорами;
- научно-техническая и правовая поддержка предпринимательской деятельности;

- страхование предпринимательского риска;
- запрет вмешательства собственника и любого третьего лица в деятельность предпринимателя после заключения с ним контракта (договора), кроме случаев, предусмотренных в контракте (договоре).

Государственная поддержка предпринимателей в Республике Беларусь осуществляется на основе принятого в 1996 г. Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь», согласно которому ежегодно разрабатываются Государственная и региональные программы поддержки развития предпринимательства. В них предусматривается выделение средств из государственного и местных бюджетов на поддержку развития предпринимательства.

Принят Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2002 г. № 493 «О некоторых видах государственной поддержки юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», а 27 января 2003 г. подписан Декрет № 4 «О едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц и о некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности».

Поддержку предпринимательства осуществляют:

1 Органы регулирования и контроля – Департамент по предпринимательству Министерства экономики; управления и отделы по предпринимательству комитетов экономики облисполкомов, отделы предпринимательства горисполкомов.

2 Финансовые органы – Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства.

3 Информационно-консалтинговые структуры, представленные центрами поддержки предпринимательства, технопарками, бизнес-центрами, агентствами экономического развития, бизнес-инкубаторами.

4 Общественные организации – различные союзы, ассоциации, объединения предпринимателей.

5 Центры занятости населения, оказывающие содействие безработным в организации предпринимательской деятельности посредством:

- обучения безработных основам предпринимательства;
- оказания финансовой помощи из средств государственного фонда содействия занятости в виде субсидий и (или) ссуд;
- возмещения расходов, связанных с получением лицензий, открытием расчётного счёта, получением дубликата извещения о присвоении учётного номера налогоплательщика.

С у б с и д и я предоставляется в размере 5-кратной величины бюджета прожиточного минимума (БПМ), который определяется Советом Министров Республики Беларусь и постоянно претерпевает изменения. Так, БПМ в среднем на душу населения составлял (в ценах соответствующего года): в июне 2001 г. – 51 496, июне 2002 – 80 717, июне 2003 – 107 610, марте 2004 – 119 260, январе 2005 – 135 150 руб. По социально-демографическим группам БПМ несколько различается. Так, в январе 2005 г. среднедушевой прожиточный минимум в 135 150 руб. сложился из БПМ для трудоспособного населения – 147 780 руб., пенсионеров – 118 470, студентов – 141 710, детей в возрасте от 3 до 16 лет – 146 800, до 3 лет – 117 000 руб.

С с у д а б е з р а б о т н ы м выдается в размере 45-кратной величины БПМ на срок до 18 месяцев, а на предпринимательскую деятельность, связанную с производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, – 90 БПМ.

Компенсация расходов, связанных с организацией предпринимательства, составляет 4 БПМ [12].

В республике продолжается **кредитование малого и среднего бизнеса по кредитной линии Европейского банка реконструкции и развития** (76 субпроектов на 43,9 млн долларов), в том числе 15 млн долларов выданы по 917 проектам микрокредитования, из которых 317 – проекты индивидуальных предпринимателей. В 2003 г. начат первый проект с Международной финансовой корпорацией (МФК) в банковской системе: кредит в сумме 14 млн долларов предоставлен на поддержку малого и среднего бизнеса через АО «Приорбанк».

Становлению и развитию предпринимательства мешают ряд проблем:

- отсутствие стартового капитала;
- постоянные изменения в законодательной базе, регулирующей деятельность частного сектора экономики;
- отсутствие возможности получить льготные долгосрочные кредиты и инвестиции для реализации перспективных проектов;
- высокая арендная плата помещений;
- ограниченные возможности получения лизинговых услуг;
- нехватка квалифицированных специалистов;

- сложность проведения рекламной компании.

Система государственной поддержки предпринимательства и направлена на оказание помощи желающим заниматься предпринимательской деятельностью в решении данных проблем. С этой целью Указом от 13 июля 1999 года № 388 при Президенте Республики Беларусь создан Совет по развитию предпринимательства, основными задачами которого являются:

- подготовка предложений по совершенствованию и координации деятельности республиканских органов управления, местных исполнительных и регулирующих органов общественных организаций в области развития предпринимательства;
- защита прав и законных интересов предпринимателей;
- изучение зарубежного опыта развития предпринимательства и др.

В своем докладе на совещании с руководителями загранучреждений в мае 2004 г. Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко сказал: «Мы правильно и заслуженно гордимся своими промышленными гигантами. Государство в трудный час помогло им, а они помогают сегодня нам вывести всю нашу экономику на высокие рубежи. Но при этом мы должны учитывать особенности современных мировых рынков. Гиганты должны быть органично дополнены массой динамичных малых и средних предприятий. Они поворачиваются быстрее, отыскивая и заполняя новые ниши на рынках.

В 60-е и 70-е годы Германия сделала «тихую революцию», взяв курс на стимулирование – в дополнение к «Тиссенам» и «Сименсам» – мелких и средних предприятий. Именно благодаря этому Германия стала ведущим мировым экспортером, опережая США. Да и в Италии 90 % экспорта дают именно такие предприятия» [30].

А концерн «Сименс» – это мультинациональное универсальное предприятие электротехнической и электронной отрасли, в котором доля капитала семейства Сименса и его дочерних предприятий составляет 75 % [24].

В целях совершенствования финансово-кредитной поддержки предпринимательства постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 мая 2004 г. № 519 установлено, что **некоммерческие организации вправе осуществлять в соответствии с учредительными документами деятельность, направленную на развитие и поддержку субъектов малого предпринимательства**, в том числе посредством предоставления поручительств по кредитам и займам, выдаваемым этим субъектам. Они выдаются по одному кредиту или займу и не могут обеспечивать более 70 % от размера кредита или займа без учета процентов по ним [9].

Общий размер суммы, на которую могут быть предоставлены поручительства одному субъекту малого предпринимательства, не должен превышать 30 процентов от суммы всех средств, предназначенных

на осуществление некоммерческой организацией деятельности по предоставлению поручительств.

За предоставление поручительства с субъекта малого предпринимательства взимается плата в размере, устанавливаемом некоммерческой организацией самостоятельно в процентах от суммы, на которую предоставлено поручительство.

Для обеспечения исполнения договора поручительства некоммерческие организации размещают денежные средства во вклады (депозиты) в банке-кредиторе либо в банке, обслуживающем организацию, предоставившую заем субъекту малого предпринимательства, на срок действия кредитного договора либо договора займа.

Для получения поручительства субъект малого предпринимательства представляет в некоммерческую организацию соответствующее заявление, к которому прилагаются следующие документы:

- копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации;
- письмо банка либо предоставляющей заем организации о намерении предоставить кредит или заем с приложением проекта кредитного договора либо проекта договора займа;
- бизнес-план реализации проекта, для получения кредита или займа под который испрашивается поручительство, одобренный банком либо иной финансирующей организацией.

В случае необходимости по требованию некоммерческих организаций могут предоставляться иные документы, касающиеся финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства, обратившегося за получением поручительства.

Действенной мерой по поддержке предпринимательства в нашей стране стал Указ Президента Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. № 148 «О неотложных мерах по поддержке предпринимательства».

Указ содержит нормы, которые упорядочивают арендные отношения между собственниками и арендаторами торговых площадей. В частности, установлено, что **размер арендной платы за 1 квадратный (погонный) метр арендуемой площади определяется исходя из размера базовой ставки арендной платы, дифференцируемой по населенным пунктам** (от 10 евро для Минска, 6 евро для областных центров до 2 евро для поселков городского типа и других населенных пунктов). К ним применяются коэффициенты 0,6–1,0, установленные облисполкомами и Минским горисполкомом в зависимости от местонахождения торговых объектов в населенных пунктах. При этом применение повышающих коэффициентов к арендной плате допускается только при наличии соответствующего экономического обоснования и только по согласованию с председателями облисполкомов и Минского горисполкома.

Указом определено, что арендаторы торговых мест на торговых объектах обязаны поддерживать арендованное имущество в исправном состоянии и, наряду с арендной платой, оплачивать услуги по водо-

снабжению, канализации, потреблению газа, электрической и тепловой энергии, пользованию лифтами, вывозу и обезвреживанию твердых бытовых отходов по тарифам, установленным в соответствии с законодательством.

Размер платы за иные услуги, оказываемые арендодателем арендатору торгового места, а также платы за охрану, вносимой арендатором, определяется по согласованию с председателями облисполкомов и Минского горисполкома.

Важной мерой по организации взаимодействия индивидуальных предпринимателей, собственников (арендодателей) торговых мест, местных исполнительных и распорядительных органов является создание советов индивидуальных предпринимателей из 3-7 человек, избираемых на срок не менее двух лет тайным голосованием из числа индивидуальных предпринимателей, являющихся арендаторами торговых мест на конкретном рынке. В числе полномочий советов определено информирование правоохранительных и контролирующих органов о нарушении законодательства при осуществлении проверок индивидуальных предпринимателей и контроля за соблюдением ими законодательства.

С членами советов не допускается досрочное расторжение договоров аренды торговых мест, за исключением случаев систематического (два и более в течение календарного года) невнесения ими арендной платы или отсутствия у этих лиц специального разрешения (лицензии) на осуществление розничной торговли.

Указ также регулирует порядок уплаты налога на добавленную стоимость индивидуальными предпринимателями — плательщиками единого налога, ввозящими товары из Российской Федерации.

1.9 Основные меры по государственному регулированию и контролю деятельности субъектов хозяйствования.

Ответственность государственных органов и их должностных лиц за нарушение прав предпринимателей

В целях повышения ответственности руководителей предприятий, учреждений и организаций и органов государственного управления за противоправную деятельность законодательством Республики Беларусь определен ряд мер по государственному регулированию и контролю деятельности субъектов хозяйствования:

1 Республиканским органам государственного управления запрещено выступать в качестве учредителей (участников) субъектов хозяйствования негосударственной формы собственности, включая коммер-

ческие банки. Запрещено это делать и местным исполнительным органам без согласования с вышестоящим органом управления.

2 Если одним из учредителей субъекта хозяйствования предприниматель выступает государственное предприятие, то оно обязано в недельный срок с даты принятия решения об учреждении этого субъекта хозяйствования сообщить в соответствующие органы по управлению государственным имуществом сведения о составе и размерах вклада в уставный фонд этого субъекта.

3 Служащим государственного аппарата, местных исполнительных и распорядительных органов, руководителям, их заместителям и главным специалистам государственных предприятий, учреждений и организаций запрещено:

- заниматься предпринимательской деятельностью, кроме особой формы предпринимательства, осуществляемой руководителями государственных предприятий на основе контракта;

- оказывать любое, не предусмотренное законом, содействие физическим и юридическим лицам в предпринимательской деятельности с использованием своего служебного положения и получать за это вознаграждение, услуги и льготы;

- без согласования с вышестоящим органом управления самостоятельно или через представителя принимать участие в управлении АО, ООО, ОДО или иными субъектами хозяйствования.

Принятый 26 июня 1997 г. Закон Республики Беларусь «О мерах борьбы с организованной преступностью и коррупцией» запрещает представителям власти, в том числе работникам правоохранительных органов, судьям, депутатам Палаты представителей и членам Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь, депутатам местных Советов депутатов, служащим государственного аппарата, лицам, определяемым законодательством как должностные, в том числе в Вооруженных Силах Республики Беларусь и иных воинских формированиях, должностным лицам субъектов хозяйствования, в имуществе которых доля государственной собственности является преобладающей:

- выполнение оплачиваемой работы на условиях штатного совместительства, кроме преподавательской, научной или иной творческой деятельности;

- неправомерную передачу предприятиям, учреждениям, организациям, независимо от форм собственности, и физическим лицам государственных финансовых и материальных ресурсов;

- использование своего служебного положения при решении вопросов, затрагивающих их личные интересы или интересы членов их семей и близких родственников.

Должностные лица государственных предприятий, учреждений и организаций при принятии на службу (работу) должны представлять декларации о доходах и имуществе, в том числе и за рубежом, в отно-

шении себя и членов своей семьи, совместно с ними проживающих и ведущих совместное хозяйство.

Указом Президента Республики Беларусь от 17 марта 2004 г. № 136 «О доверительном управлении принадлежащими государственным служащим долями участия (акциями) в уставных фондах коммерческих организаций» установлено, что государственные служащие, имеющие в своей собственности доли участия (акции, права) в уставных фондах коммерческих организаций обязаны в течение трех месяцев передать их на время прохождения государственной службы ОАО «Сбергательный банк «Беларусбанк».

Список литературы

- 1 Декрет Президента Республики Беларусь от 27 января 2003 г. № 4 «О едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц и о некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности» // НРПА РБ. – 2003. – № 14. – 1/4342; 2003. – № 127. – 1/5084; 2004. – № 86. – 1/5539.
- 2 Закон Республики Беларусь от 28 мая 1991 года «О предпринимательстве в Республике Беларусь» // Ведомости Верховного Совета Белорусской ССР. – 1991. – № 19. – Ст. 269; Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1992. – № 6. – Ст. 105; 1994. – № 6. – Ст. 72; Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1997. – № 27. – Ст. 482; 1998. – № 2. – Ст. 7; НРПА РБ. – 2000. – № 7. – 2/133; 2003. – № 70. – 2/952; 2004. – № 122. – 2/1056.
- 3 Закон Республики Беларусь от 16 октября 1996 г. № 685-XII «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1996. – № 34. – Ст. 607.
- 4 Закон Республики Беларусь от 26 июня 1997 г. № 47-3 «О мерах борьбы с организованной преступностью и коррупцией» // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1997. – № 24. – Ст. 460.
- 5 Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2002 г. № 493 «О некоторых мерах государственной поддержки юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // НРПА РБ. – 2002. – № 109. – 1/4038; 2004. – № 44. – 1/5398.
- 6 Указ Президента Республики Беларусь от 17 марта 2004 г. № 136 «О доверительном управлении принадлежащими государственным служащим долями участия (акциями, правами) в уставных фондах коммерческих организаций» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь (далее – НРПА РБ). – 2004. – № 43. – 24 марта. – 1/5394.
- 7 Указ Президента Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. № 148 «О неотложных мерах по поддержке предпринимательства» // НРПА РБ. – 2005. – № 52. – 1/6336.
- 8 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 сентября 2002 г. № 1258 «Об упорядочении трудовой и предпринимательской деятельности иностранных граждан и лиц без гражданства, временно проживающих на территории Республики Беларусь» // НРПА РБ. – 2002. – № 107. – 5/11123.
- 9 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 мая 2004 г. № 519 «О некоторых вопросах деятельности некоммерческих организаций по развитию и поддержке субъектов малого предпринимательства» // Республика деловая. – 2004. – 13 мая.
- 10 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 июня 1997 г. № 640 «Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 1997. – № 25 июля. – № 26.
- 11 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 августа 1997 г. № 1111 «О центрах поддержки предпринимательства в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 1997. – № 50. – С. 9.
- 12 Положение о содействии органами государственной службы занятости безработным в организации предпринимательской деятельности и ее дальнейшем развитии. – Утв. по

становлением Министерства труда Республики Беларусь от 28 августа 2000 г. № 117 // НРПА РБ. – 2000. – № 92. – 8/4073; 2002. – № 76. – 8/8210; 2003. – № 64. – 8/9594.

- 13 Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2003 (Стат. сб.) / Минстат Республики Беларусь. – Мн., 2003. – 607 с.
- 14 Врублевский Б. И., Бонцевич Н. В., Сенько Н. В. Займитесь предпринимательством. В этом Вам помогут государство, общественные фонды и банк / Белор. банк развития; Центр науч.-техн. услуг «Развитие». – Гомель, 1998. – 121 с.
- 15 Ичиговкин Б. Н. Малые формы хозяйствования. – М.: Экономика. – 1989. – С. 88.
- 16 Малый и средний бизнес в Гомельской области: (Информационно-аналитический сборник) / М. О. Гиль, В. Ю. Колесникова, Т. А. Копенкова, С. В. Корнеев; Под общ. ред. М. О. Гиль. – Гомель, 2001. – С. 7.
- 17 Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 3. – М.: Рус. язык, 1980. – С. 388.
- 18 Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. – М.: Экономика. – 1989. – С. 297, 298.
- 19 Береснева А. В. Роль малого бизнеса в развитии экономики // ЭКО. – 2000. – № 8. – С. 25–32.
- 20 Бессолицыны А. А. Союзы работодателей в России в начале XX века: [История предпринимательства в России] // ЭКО. – 2000. – № 11. – С. 122–127.
- 21 Гончаров Д. В. Уголовная ответственность за нарушение правил осуществления предпринимательской деятельности // Главный бухгалтер. – 2000. – № 5 (март). – С. 68–74.
- 22 Дадалко С. В. Разработка новых подходов к развитию предпринимательства в Республике Беларусь // Весн. Бел. дзярж. экан. ун-та. – 2000. – № 4. – С. 30–34.
- 23 Дадалко С. В. Целевые ориентиры развития предпринимательства // Предпринимательство в Белоруссии. – 2000. – № 11. – С. 22–24.
- 24 Демтер Хан. Система планирования и контроля на предприятии // Финансы, учет и аудит. – 1999. – № 5. – С. 8–13.
- 25 Киселев А. Мы и малый бизнес // Экономика и жизнь. – 1990. – № 46. – С. 14.
- 26 Киселев Ю. В. Предпринимательство на Гомельщине: динамика и проблемы развития // Предпринимательство в Белоруссии. – 2000. – № 12. – С. 3–4.
- 27 Кийшымов А. Л. Власть государства и власть капитала: исторический опыт Беларуси: [История предпринимательства] // Предпринимательство в Белоруссии. – 2000. – № 5. – С. 32–34.
- 28 Крюм Э. В., Сенько А. Н. Развитие предпринимательства в России и Беларуси: опыт и проблемы // Предпринимательство в Белоруссии. – 2001. – № 3. – С. 4–6.
- 29 Леячук Д., Вологжин В. Малые предприятия выходят из тени гигантов // Известия. – 1990. – 2 апр. – С. 2.
- 30 Лукашенко А. Г. Мы выбираем Беларусь // Советская Беларусь. – 2004. – 23 июля.
- 31 Луговой В. Зоны предпринимательства в Великобритании // СЭЗ. – 2001. – № 5–6.
- 32 Праневич А. А. Предпринимательство (из теории и истории вопроса) // Весн. Бел. дзярж. экан. ун-та. – 2000. – № 6. – С. 73–77.
- 33 Предпринимательство в Беларуси: опыт становления и перспективы развития: Сб. докл. науч.-практ. конф. (20 мая 2004 г., г. Минск). Ч. 1 / Гл. ред. С. В. Лукин. – Мн.: ЧУО «Ин-т предпринимат. деят-ти», 2004. – 127 с.
- 34 Сенько А. Н. Предпринимательство развивает рыночную экономику: [История развития предпринимательства] // Предпринимательство в Белоруссии. – 2000. – № 10. – С. 6–8.
- 35 Телевич Н. М. Эволюция взглядов на предпринимательство // Предпринимательство в Белоруссии. – 2001. – № 1. – С. 8–12.
- 36 Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 2001. – № 4. – С. 65–83.
- 37 Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах // Вопросы экономики. – 2001. – № 4. – С. 84–91.
- 38 Яловец Кеннет С. Малый бизнес строит Америку // Дело. – 1996. – № 8. – С. 7.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2.1 Выбор организационно-правовой формы предпринимательства. Классификация субъектов хозяйствования

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы.

Под **организационно-правовой формой предпринимательства** следует понимать совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников, их ответственности друг перед другом и контрагентами [10].

Выбор формы предпринимательства зависит от личных пристрастий и вкусов, но главным образом определяется объективными условиями – сферой деятельности, наличием денежных средств, плюсами и минусами своих предприятий. Причем выбор той или иной организационно-правовой формы предпринимательства будет оказывать определенное влияние на осуществление предпринимательской функции собственником или управляющим предприятием.

К основным критериям, которые определяют организационно-правовую форму предпринимательской деятельности, можно отнести:

- соответствие предпринимательской структуры требованиям законодательства в отношении организационно-правовой формы для отдельных видов деятельности;
- количество собственников (участников, акционеров);
- способ формирования капитала (личного, акционерного, паевого); наличие, размер и порядок формирования уставного фонда;
- ответственность собственника (учредителей) за деятельность юридического лица, в том числе и имущественная;
- структуру органов управления и принципы принятия управленческих решений (собственником, учредителем, собранием пайщиков или учредителей);
- форму распределения прибыли (личный доход, дивиденд, выплаты по паю).

Любое лицо или группа лиц (коллектив), обладающие определенными правами и обязанностями и создающие материальные блага или оказывающие определенные услуги, являются **субъектом хозяйст-**

вания (хозяйствующим субъектом). К субъектам предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица.

И н д и в и д у а л ь н ы й п р е д п р и н и м а т е л ь — это индивид, проявляющий инициативу, имеющий способности и желание производить нужную обществу продукцию (выполнять работы, оказывать услуги).

Ю р и д и ч е с к и м и л и ц а м и признаются организации, которые имеют в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несут самостоятельную ответственность по своим обязательствам, могут от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцами и ответчиками в суде. Для юридического лица характерны следующие *признаки*: организационное единство, которое подтверждается наличием устава и государственной регистрации юридического лица; имущественная обособленность, которая подтверждается наличием самостоятельного баланса; участие в гражданско-правовых отношениях от своего имени, что обуславливает самостоятельную гражданско-правовую ответственность и дает возможность быть истцом и ответчиком в суде.

В организации предпринимательской деятельности особое место принадлежит юридическим лицам, т. е. коллективным субъектам, осуществляющим хозяйственные операции. Несмотря на различие законодательств каждой страны, мировая практика свидетельствует о наличии устоявшихся и проверенных опытом форм деловой активности. Каждая форма предполагает определенную структуру взаимодействия партнеров и размер предприятия.

Предприятие в самом общем виде можно определить как имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения каких-либо целей. Форма предприятия – система норм, определяющая отношения между партнерами по предприятию, с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и физическими лицами – с другой.

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В его состав входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности (земельные участки, здания, сооружения, оборудование и т.д.).

Все юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие (рисунок 2.1). Основная цель *коммерческих* организаций – извлечение прибыли. Они могут создаваться в форме производственных кооперативов, унитарных предприятий, хозяйственных товариществ и обществ. Коммерческие организации распределяют полученную прибыль между участниками.

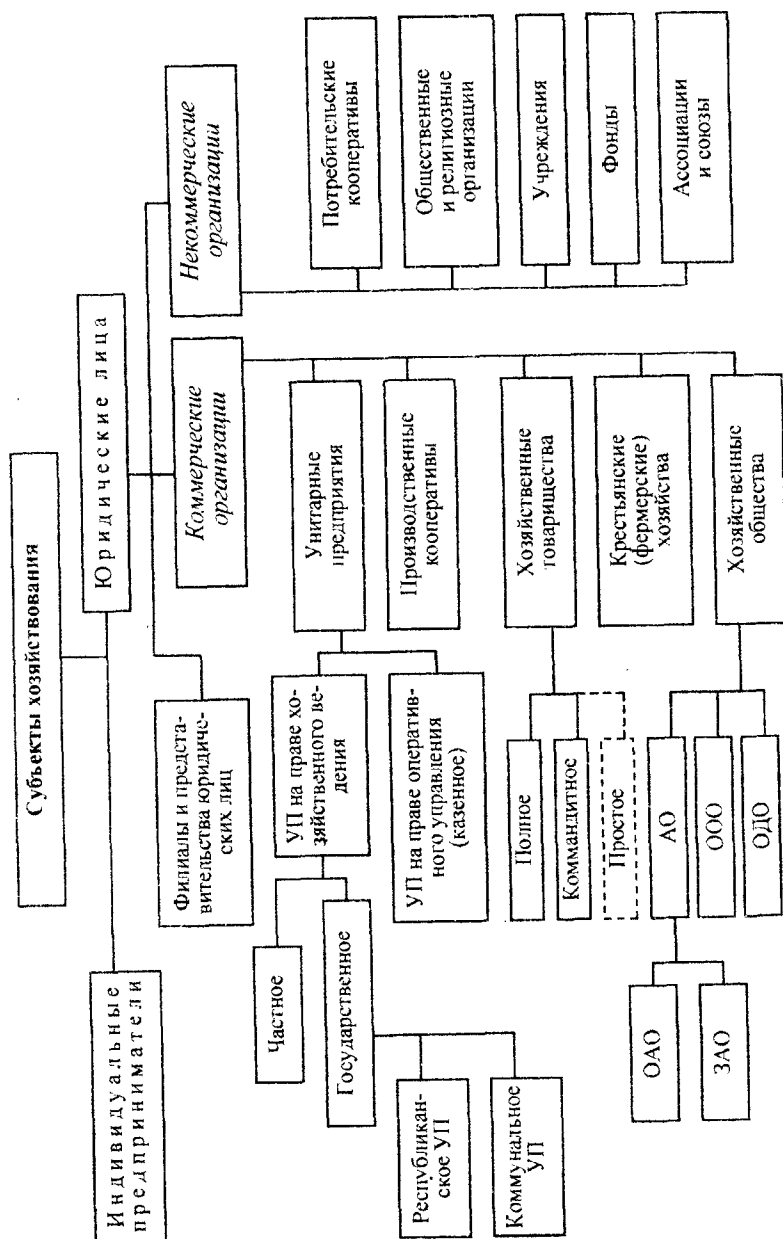


Рисунок 2.1 – Классификация субъектов хозяйствования в Республике Беларусь

Некоммерческие организации преследуют иные цели: политические, социальные, благотворительные и т. д. Они могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательством. Некоммерческие организации не имеют права распределять полученную прибыль между участниками. Они могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку она необходима для их уставных целей, ради которых они созданы, и соответствуют этим целям.

Гражданским Кодексом Республики Беларусь допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

2.2 Индивидуальный предприниматель

Желающим стать предпринимателем нет необходимости сразу образовывать юридическое лицо – предприятие. Действующее законодательство предоставляет возможность неограниченным в своей деятельности гражданам зарегистрироваться в качестве **индивидуального предпринимателя** (без образования юридического лица).

Индивидуальная предпринимательская деятельность направлена на получение личного дохода или прибыли. Частное (индивидуальное) предпринимательство осуществляется от своего имени и на свой риск. Единоличное владение составляет значительную часть бизнеса. Индивидуальный предприниматель несет полную и неограниченную ответственность за результаты своей деятельности.

Индивидуальное предпринимательство обычно выбирают люди, склонные единолично принимать решения и умеющие (знающие как) производить готовую продукцию или оказывать услуги. При этом вид продукции или услуг может быть самым разнообразным.

Положительной стороной индивидуального предпринимательства является минимальная регламентированность со стороны государства в ведении учета своей деятельности и отчетности по ней перед соответствующими органами. Зарегистрироваться в качестве предпринимателя гораздо проще и быстрее, чем зарегистрировать предприятие.

К преимуществам единоличного владения можно отнести также относительную самостоятельность принятия решений, индивидуальность присвоения прибыли, конфиденциальность и др.

Индивидуальные предприниматели выступают на рынке наравне с предприятиями, как равноправные производители товаров и услуг. Предприниматель может иметь счет в банке, свой товарный знак, обладать правом пользования кредитом, иметь не более трех наемных работников.

Именно в индивидуальной предпринимательской деятельности реализация всего комплекса предпринимательской функции раскрывается наиболее полно, используя всю широту возможностей и потен-

циала предпринимательства как экономической категории. Соответствующее развитие этой формы предпринимательства в нашей стране сдерживает значительная часть государственной собственности, ему мешает иждивенческий распределительный принцип, формировавшийся у нескольких поколений людей и ставший у нас бесспорной идеологией. Практически, это религиозная вера в возможность социальных гарантий «сверху», без каких-либо усилий со стороны каждого.

Вместе с тем единоличное владение на основе индивидуальной предпринимательской деятельности должно стать неотъемлемым, а во многом и наиболее значимым элементом предпринимательства для обеспечения его эффективного долгосрочного развития.

Для домохозяек, студентов, пенсионеров и других категорий граждан, имеющих профессиональные навыки в определенных отраслях производства и сферы услуг, предпринимательская деятельность может быть дополнительным и нередко весьма солидным источником средств к существованию. А для водителя такси, выкупившего автомобиль в частную собственность, или водителя, имеющего собственный автомобиль, врача-стоматолога, специалиста по ценным бумагам и лиц множества других профессий может стать основной работой.

2.3 Субсидиарная и солидарная ответственность

Один из основных принципов предпринимательской деятельности — ограниченная ответственность, т. е. предприниматели рискуют, как правило, только тем имуществом, которое вложили в дело.

Индивидуальные предприниматели несут ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом, за исключением того, на которое нельзя обратить взыскание.

Коммерческие организации отвечают по обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Кроме того, законодательством предусмотрена в ряде случаев субсидиарная (дополнительная) ответственность собственников (учредителей, участников) по долгам коммерческих организаций.

Субсидиарная ответственность означает право кредитора после предъявления иска основному должнику взыскать недостающую часть долга с другого обязанного лица. То есть смысл субсидиарной ответственности состоит в том, что если основной должник не может вернуть долг, то ответственность должно нести лицо, которое в соответствии с законом, иными правовыми актами или условиями обязательства несет ответственность дополнительно к ответственности основного должника.

В учредительных документах коммерческих организаций субсидиарная ответственность устанавливается:

- для участников ОДО — в пределах, определяемых его учредительными документами, но не менее 1200 евро;
- участников полного товарищества — своим имуществом;

• вкладчиков командитного товарищества по его обязательствам — в пределах сумм внесенных ими вкладов;

• членов производственного кооператива, в т. ч. сельскохозяйственного производственного кооператива, — по обязательствам кооператива в равных долях, если иное не закреплено в уставе, но не более годового дохода в производственном кооперативе;

• Республики Беларусь — по обязательствам казенного предприятия при недостаточности имущества предприятия.

Кроме того, если экономическая несостоятельность (банкротство) юридического лица, независимо от организационно-правовой формы, вызвана учредителями (участниками), собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

При определении субсидиарной ответственности участников полного товарищества, общества с дополнительной ответственностью по обязательствам соответствующего вида коммерческих организаций и в некоторых других случаях в предпринимательской деятельности применяется принцип солидарности.

Солидарная ответственность — вид ответственности, возникающий на основании договора или закона при множественности лиц в обязательстве. При солидарной ответственности кредитор вправе предъявить требование об исполнении обязательства и ответственности за неисполнение как всем должникам совместно, так и любому из них в отдельности, полностью или в части каждого должника.

2.4 Производственный кооператив и унитарное предприятие

Кооперативы заложили основу предпринимательства и положили начало малому бизнесу в нашей стране.

Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, если иное не определено в уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода.

Деятельность любого кооператива основывается на принципах добровольности вступления в кооператив и беспрепятственного выхода из него. Кооператив организуется при наличии желающих не менее трех человек.

Высшим органом управления является Собрание членов кооператива, которое избирает наблюдательный совет и исполнительный орган —

правление и (или) его председателя. Компетенция органов управления кооператива определяется в его уставе.

Унитарным предприятием (УП) признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В форме УП могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) либо частные УП.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Имущество УП находится в государственной либо частной собственности физического или юридического лица. Долевая собственность на УП не допускается.

Органом управления УП является руководитель, который назначается собственником имущества либо уполномоченным собственником органом и ему подотчетен.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, учреждается по решению собственника его имущества, унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, либо уполномоченного на то государственного органа местного управления и самоуправления.

Собственник имущества УП, основанного на праве хозяйственного ведения, не несет ответственности по обязательствам УП.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может с согласия собственника имущества создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие). Имущество дочернего унитарного предприятия находится в собственности предприятия-учредителя и принадлежит дочернему предприятию на праве хозяйственного ведения.

Частное унитарное предприятие (ЧУП). Начав свою предпринимательскую деятельность индивидуально, гражданин затем может организовать частное предприятие. Оно отличается от частного предпринимателя наличием трудового коллектива, обособленного имущества и др. Частное предприятие — это предприятие, принадлежащее гражданину на праве собственности.

Управление частным предприятием может осуществляться непосредственно самим собственником либо через уполномоченного им органа (совет, правление трудового коллектива), либо путем найма другого лица (менеджера). В целях защиты своих интересов собственник вправе ограничить компетенцию, например директора, по операциям с основными фондами, заключению сделок на определенную

крупную сумму и др. Предприятие самостоятельно в осуществлении своей хозяйственной деятельности и владеет, пользуется, распоряжается имуществом в тех пределах, которые собственником установлены. Полностью осуществлять право собственника в отношении переданного им предприятию имущества собственник может только после ликвидации предприятия.

Имущество ЧУП находится в частной собственности физического лица (совместной собственности супругов) либо юридического лица и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Государственное унитарное предприятие — это предприятие, имущество которого находится в полном хозяйственном ведении государства или уполномоченных им органов.

Имущество *республиканского унитарного предприятия (РУП)* находится в собственности Республики Беларусь и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Имущество *коммунального унитарного предприятия (КУП)* находится в собственности административно-территориальной единицы и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

В случаях, предусмотренных законодательством об унитарных предприятиях, по решению Правительства Республики Беларусь на базе имущества, находящегося в собственности Республики Беларусь, может быть образовано *унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие)*.

2.5 Хозяйственные товарищества и общества

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным фондом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

2.5.1 Хозяйственные товарищества

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме простого, полного и командитного товарищества. При этом **простое товарищество** не является самостоятельным субъектом хозяйствования и действует без образования юридического лица. По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей законодательству цели.

В полном товариществе его участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и при этом солидарно между собой несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Учредитель полного товарищества обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора.

Коммандитным товариществом признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом своей деятельности.

Лицо может быть товарищем только в одном коммандитном товариществе, а участник полного товарищества не может быть полным товарищем в коммандитном товариществе. Полный товарищ в коммандитном товариществе не может быть участником полного товарищества.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в коммандитных товариществах могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Минимальное количество участников – двое.

Высшим органом управления полного товарищества является собрание товарищей. Управление деятельностью коммандитного товарищества осуществляется полными товарищами.

2.5.2 Хозяйственные общества

Хозяйственные общества могут создаваться в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО), обществ с дополнительной ответственностью (ОДО), акционерных обществ (АО). Участниками хозяйственных обществ могут быть граждане и юридические лица.

Деятельность хозяйственных товариществ регулируется Законом Республики Беларусь «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью».

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Право владения ими подтверждается соответствующим свидетельством, не являющимся ценной бумагой. Оно несет ответственность по своим обязательствам только в пределах своего имущества.

Участники ООО несут риск убытков в пределах внесенных вкладов и не отвечают по обязательствам общества, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

Участник ООО может уступить свою долю или ее часть одному или нескольким участникам этого общества, а при отказе остальных участников от покупки доли (части доли) – третьим лицам, если иное не предусмотрено учредительными документами.

Любой участник ООО может выйти из него по собственному желанию после решения собрания. Но к моменту выхода участник общества обязан выполнить обязательства, срок исполнения которых наступил.

При реорганизации юридического лица-участника ООО или смерти гражданина-участника правопреемники (наследники) могут вступить в общество с согласия его учредителей.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников.

В ООО создается исполнительный орган – коллегиальный (дирекция) и(или) единоличный (директор), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников.

Компетенция органов управления обществом, а также порядок принятия ими решений и выступления от имени общества определяются в соответствии с законодательством об обществах с ограниченной ответственностью и уставом общества.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную (дополнительную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества.

О сущности субсидиарной (дополнительной) ответственности говорилось выше (п. 2.3). В ОДО она возникает при недостаточности имущества общества, чтобы обеспечить свои обязательства.

При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами.

При изменении размера дополнительной ответственности в устав общества вносятся изменения. При увеличении дополнительной ответственности участники предоставляют документы, подтверждающие их возможность обеспечить ее в новом размере.

В вопросах управления и других к обществу с дополнительной ответственностью применяются правила об обществе с ограниченной ответственностью.

Акционерным обществом (АО) признается общество, имеющее уставный фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Учредители АО заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместных действий по созданию общества. Они несут солидарную ответственность по обязательствам, возникшим до регистрации общества. Договор о создании АО заключается в письменной форме, но не является учредительным документом. Учредительным документом АО является его устав.

Порядок создания АО при приватизации объектов государственной собственности регламентируется законом Республики Беларусь «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» и нормативными актами, принятыми в соответствии с ним.

Высшим органом управления в АО является общее собрание его акционеров. В обществе с числом акционеров более пятидесяти создается совет директоров (наблюдательный совет). Исполнительный орган общества может быть коллегиальным (правление, дирекция) и (или) единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров. Компетенция органов управления АО, а также порядок принятия ими решений и выступления от имени общества определяются в соответствии с законодательством об акционерных обществах и уставом общества.

АО может быть открытым или закрытым.

Акционерное общество является **открытым (ОАО)**, если акционер может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку своих акций и свободную продажу их на условиях, устанавливаемых законодательством.

Открытое АО создается двумя способами:

1 Открытой подпиской на акции.

2 Реорганизацией закрытого акционерного общества либо иного хозяйственного общества или товарищества в ОАО.

ОАО не может быть преобразовано в другие формы обществ.

Закрытым акционерным обществом (ЗАО) считается такое, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Хозяйственное общество признается **до чер н и м**, если другое (основное) хозяйственное общество в силу преобладающего участия в его уставном фонде либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Хозяйственное общество признается **з а в и с и м ы м**, если другое хозяйственное общество обладает количеством голосов в высшем органе управления зависимого общества, достаточным в соответствии с уставом зависимого общества для отклонения нежелательного для него решения, за исключением решений, принимаемых единогласно.

2.6 Предприятие с иностранными инвестициями

Предприятие с иностранными инвестициями не обозначает отдельной организационно-правовой формы, а лишь указывает на формирование капитала. Им считается такое предприятие, в уставном фонде которого частично или полностью используется иностранный капитал. При частичном использовании иностранного капитала предприятие является совместным (СП), при полном – иностранным (ИП). И тем, и другим предоставляется право юридического лица. В своей деятельности они руководствуются законами, действующими на территории Республики Беларусь. Основным законодательным актом, регламентирующим создание и деятельность предприятий с иностранными инвестициями, является Инвестиционный кодекс Республики Беларусь.

Вес иностранных инвестиций в экономике нашей страны в общем объеме еще пока невелик: в 2003 г. – 655 млн долл. Наибольший объем привлечен из России, ФРГ, США, Великобритании и Швейцарии, которым принадлежит 80 % всех прямых инвестиций. С участием капитала этих стран создано более 1 300 СП и ИП. А всего таких предприятий в стране работает около 3 тысяч, и в них участвуют инвесторы более чем 80 стран мира [20].

В 2004 г. в экономику Беларуси инвестировано более 5 млрд долл. США, 1,5 млрд из которых – иностранные инвестиции [21].

Предприятиями с иностранными инвестициями признаются только те юридические лица, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют объем, эквивалентный не менее чем 20 000 долларов США. Они вправе осуществлять любые виды деятельности, соответствующие их целям и не запрещенные законодательством республики.

Совместное предприятие может быть образовано в форме общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества или в иных формах, не запрещенных законодательством республики. Оно создается на основе договора между участниками этого предприятия, число которых не ограничивается, но не может быть менее двух. Участниками СП могут быть как юридические, так и физические лица с обеих сторон.

Остальные вопросы, касающиеся создания СП [величина уставного фонда, размеры долей участников, формы внесения долей в уставный фонд (денежная или имущественная) и др.], решаются сторонами самостоятельно.

Иностранным предприятием считается такое, в уставном фонде которого используется только иностранный капитал, и оно может создаваться путем его учреждения иностранным инвестором на базе денежного или неденежного вклада, полностью ввезенного из другого государства, либо на базе имущества, приобретенного у собственников в республике за конвертируемую валюту или валюту, используемую на территории, если эта валюта получена в республике в виде прибыли от иностранных инвестиций, разрешенной коммерческой деятельности или путем обмена конвертируемой валюты в банках республики.

Условия создания предприятий с иностранными инвестициями на территории Республики Беларусь:

1 В случае, если белорусским участником является государственное предприятие или предприятие общественной организации, необходимо согласие собственника имущества или уполномоченного им органа, каковыми являются министерства и ведомства республики, управления республиканских общественных организаций.

2 Объявленный в учредительных документах уставный фонд предприятия с иностранными инвестициями в форме ООО, ОДО, ЗАО или иностранного ЧУП должен быть сформирован не менее чем на 50 процентов в течение первого года со дня государственной регистрации этой организации за счет внесения в него каждым из учредителей (участников) не менее 50 процентов своей доли, и в полном объеме — до истечения двух лет со дня регистрации.

Документальное подтверждение формирования уставного фонда, которым является аудиторское заключение, представляется в регистрирующий орган. В случае несоблюдения данного условия регистрация предприятия признается недействительной.

Объявленный в учредительных документах уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями в форме открытого акционерного общества должен быть сформирован в полном объеме до государственной регистрации такой организации.

В отдельных случаях срок формирования уставного фонда может быть продлен решением Совета Министров Республики Беларусь по мотивированному ходатайству иностранного инвестора, согласованному с МИДом.

2.7 Малое предприятие

Мировой опыт подтверждает: малое предпринимательство — важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

В системе рыночных отношений малое предпринимательство выступает как форма предпринимательской деятельности, которая характеризуется такими отличительными особенностями, как размер, численность работающих, отраслевая принадлежность. К субъектам малого предпринимательства относятся фирмы, которые имеют обособленную собственность, обладают хозяйственной самостоятельностью и не доминируют в сфере деятельности. В качестве специальных критериев обычно используют еще добавочную стоимость, стоимость активов предприятия.

Термин «малое предприятие» не обозначает особую организационно-правовую форму субъекта хозяйствования, а лишь указывает на численность работающего персонала и объем хозяйственного оборота. Отсюда следует, что **малое предприятие** — это небольшой по численности работающих и по объему оборота хозяйствующий субъект, действующий в условиях жесткой конкуренции с крупными производителями.

Однако четкое определение термина «малое предприятие (предпринимательство)» представить достаточно сложно в силу следующих причин:

- определения малых и средних предприятий разнятся не только по странам, но в том числе и внутри страны по отраслям и территориям;
- всякое определение дается в зависимости от практических нужд и служит определенным целям;
- большая дифференциация определений является реальным отражением вещей и показывает, что малые предприятия не имеют четко определенных границ.

В зарубежной статистике для определения принадлежности предприятий к сектору малого бизнеса, как правило, используются следующие количественные показатели: численность персонала, объем валовой продукции или оборота капитала (продаж), объем производственных фондов (таблица 2.1) [7].

Таблица 2.1 — Использование количественных показателей отнесения предприятий к разряду «малых» в различных странах

Показатели	Страны					
	США	Япония	ФРГ	Велико-британия	Франция	Италия
Основные:						
численность занятых	x	x	x	x	x	x
объем оборота капитала (продаж)	x	x	x	x	x	x
Дополнительные показатели:						
объем годового дохода	x					
степень участия в капитале других фирм			x			

Такой показатель, как *численность занятых*, используется практически повсеместно, но его величина варьируется не только по странам, но и по отраслям той или иной страны.

В Японии, например, численность работающих в промышленности не должна превышать 300, в оптовой торговле – 100, в розничной – до 50 человек.

В США, по определению Администрации малого бизнеса (АМБ), считается, что малый бизнес доминирует в отрасли, если объем среднегодовой численности рабочей силы приходится на предприятия с численностью занятых до 500 человек [16].

К мелким в Германии относят предприятия с количеством занятых от 1 до 50 человек, к средним – фирмы, на которых занято от 50 до 500 человек. В Австрии верхний порог занятости в малом бизнесе составляет 100 человек [9].

После подсчетов предприятий всех размеров во Франции пришли к следующим цифрам [11]: очень малое предприятие – до 9 наемных работников, малое – 10–49, среднее – 50–199, крупное – 200 и более.

В Италии предприятия с количеством занятых до 19 причисляются к мельчайшим фирмам, от 20 до 99 – к мелким, от 100 до 499 – к средним.

В странах СНГ используется только один показатель отнесения предприятий к разряду малых – численность занятых.

По Закону Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» субъекты малого предпринимательства определены как индивидуальные предприниматели, а также юридические лица, определяемые только по одному критерию – численности работников.

К **малым предприятиям в Беларуси** относятся вновь создаваемые и действующие предприятия с численностью работающих:

- в промышленности и на транспорте – до 100;
- в сельском хозяйстве и научном обслуживании – до 60;
- в строительстве и оптовой торговле – до 50;
- в других отраслях производственной сферы, общественном питании, бытовом обслуживании населения и розничной торговле – до 30;
- в других отраслях непроизводственной сферы – до 25.

Среднесписочная численность работников субъектов малого предпринимательства определяется за квартал в соответствии с правилами, утверждаемыми Минстатом.

Для лучшего понимания сути малого предпринимательства может служить изучение качественных характеристик малых предприятий, среди которых можно выделить следующие признаки:

- единство права собственности и непосредственного управления предприятиями и связанного с ним риска (персонифицированное управление);

- обозримость предприятия, ограниченность его масштабов, что вызывает особый, персонифицированный характер отношений между хозяином и работником;

- небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать сколько-нибудь значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;

- особое значение роли руководителя в жизни предприятия: он сам полностью отвечает за результаты хозяйствования и др.

В конечном счете, основным признаком малого и среднего предпринимательства, который используется британским Национальным институтом статистики и экономических исследований (НИСЭС), а также статистическими органами большинства других стран, служит численность занятых – не более 500 человек.

2.8 Некоммерческие организации

Как говорилось ранее, некоммерческие организации не преследуют в качестве цели получение прибыли. Они могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения уставных целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Некоммерческие организации не имеют права распределять полученную прибыль между участниками, а могут направлять ее на уставные цели.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций (объединений), различных фондов, учреждений.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Члены потребительского кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов.

Доходы (прибыль), полученные потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами.

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законодательством порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

По состоянию на 1 июля 2004 г. в Беларуси насчитывалось 2300 общественных объединений, из них около 740 республиканских и международных, остальные имеют статус местных. Политических партий насчитывалось 18 с более чем двумя тысячами организационных структур в областях и районах [14].

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

Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Он вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых он создан, и соответствующей этим целям. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать общества или участвовать в них.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

2.9 Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)

Коммерческие, некоммерческие организации и (или) индивидуальные предприниматели в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать **объединения в форме ассоциаций или союзов**, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество, либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией. Ассоциация (союз) является юридическим лицом. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами ассоциации.

2.10 Хозяйственные объединения и группы

Предприятия могут на добровольной основе создавать хозяйственные объединения по отраслевому, территориальному или иным принципам. Целью их является координация деятельности, обеспечение защиты своих прав, представление общих интересов в государственных и иных органах, а также в международных организациях. В таких объединениях участвуют исключительно юридические лица, которые, вступая в объединение, сохраняют свою юридическую самостоятельность, а также право свободного выхода. Единственным требованием к таким хозяйственным объединениям является наличие не менее двух участников. Образованное объединение, как правило, является юридическим лицом и собственником передаваемого ему участниками имущества. Объединения могут выступать в виде ассоциаций, концернов, корпораций, синдикатов, консорциумов, промышленно-финансовых групп.

Ассоциация представляет собой добровольное договорное объединение предприятий, создаваемое в целях координации производственно-хозяйственной деятельности, углубления специализации совместных производств на основе объединения участниками своих финансовых и материальных ресурсов для удовлетворения собственных потребностей или производства продукции (работ, услуг) третьим лицам. Ассоциация не является высшим органом по отношению к входящим в нее самостоятельным предприятиям. Она выполняет те функции и обладает теми полномочиями, которые добровольно делегируют ей входящие в нее хозяйствующие субъекты.

Член ассоциации вправе участвовать в других ассоциациях. В ассоциации отсутствует взаимная ответственность по долгам участников

и ассоциации в целом, если иное не предусмотрено учредительными документами. Управление ассоциацией может осуществляться как специально созданным органом, так и одним из участников по соглашению между ними.

Концерн – это наиболее распространенная форма монополистических объединений. Представляет собой сложный многоотраслевой комплекс (промышленность, торговля, транспорт, строительство, финансы и т. д.). Для него характерны децентрализованная система управления входящими в него предприятиями (по основным группам предприятий или регионам), большой объем внутрифирменных поставок. Централизованными в нем, как правило, могут быть функции научно-технического и производственного развития, а также инвестиционной, финансовой, природоохранной, внешнеэкономической и иной деятельности. Это единый хозяйственный комплекс. Участники концерна согласованно осуществляют практически всю свою хозяйственную деятельность и не могут одновременно участвовать в других подобных объединениях без согласия концерна.

Корпорация представляет собой также добровольный союз промышленных предприятий, строительных, транспортных организаций, производственно-технических объединений, проектных институтов и иных хозяйственных объединений: ассоциаций, концернов, акционерных обществ.

Основными функциями корпорации являются:

- изучение конъюнктуры рынка и определение стратегии действий;
- внедрение достижений научно-технического прогресса путем реализации научно-технических программ;
- распределение централизованно выделяемых и изготавливаемых межхозяйственными предприятиями корпорации ресурсов через сеть собственных коммерческих структур;
- совершенствование хозяйственного механизма и др.

Синдикат представляет собой одну из форм монополистических объединений, объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности (определение цен, сбыт продукции и т. д.) при сохранении производственной и юридической самостоятельности предприятий.

Консорциум, в отличие от указанных выше видов объединений, не является юридическим лицом и по существу представляет простое товарищество на основе временного соглашения организаций-участников об объединении ресурсов и координации усилий в различных направлениях предпринимательской деятельности. В международной торговле торговые консорциумы создаются для совместной борьбы за получение заказов и их совместного выполнения. Внутри консорциума каждому его члену поручают поставки той продукции или предоставление тех услуг, в которых он достиг наивысшего технического уровня при наименьших производственных издержках.

Промышленно-финансовые группы являются более сложной хозяйственной системой, в состав которых могут входить акционерные новообразования различных видов, имеющие различные механизмы внутренней организации. Они, как правило, состоят из самостоятельных компаний, связанных между собой, в основе которых лежит так называемый обмен собственностью, т. е. обмен пакетами акций. Акции в данном случае рассматриваются не только как ценные бумаги, но и как эффективный инструмент поддержания устойчивых и долгосрочных связей.

2.11 Холдинговая компания

Холдинговая компания представляет собой разновидность акционерной компании или корпорации, использующей свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний (предприятий) с целью установления господства и контроля над ними. Название этой предпринимательской структуры происходит от английского слова holding (владение, держание), что и объясняет суть данного образования, называемого еще держательской компанией. Первые холдинги появились в США в 1889 г., им разрешалось держать акции других компаний. Это означало переход части собственности этих компаний к владельцам холдинга и получение ими права контроля над этими компаниями. Известны два вида холдинговых компаний:

- **чистый холдинг**, создаваемый с целью финансового контроля и управления;
- **смешанный**, занимающийся также определенной предпринимательской деятельностью – промышленной, торговой, транспортной, кредитно-финансовой и т. д.

В зависимости от принципа организации и структуры предприятия, входящего в холдинг, контрольный пакет акций или доля в имуществе составляют разную величину, но управление финансовой деятельностью возможно при наличии у холдинга контрольного пакета акций или доли в имуществе, составляющей не менее 51 % от общей их суммы. **Финансовый холдинг** осуществляет исключительно инвестиционную деятельность путем передачи имущества в уставные фонды субъектов хозяйствования.

С организационной точки зрения холдинговые компании могут быть созданы двумя способами:

- по решению соответствующего государственного органа управления;
- путем добровольного объединения акционированными предприятиями своих контрольных пакетов.

В соответствии с законодательством холдинговые компании могут быть созданы:

- при преобразовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридических самостоятельных (дочерних) предприятий;

- объединении пакетов акций самостоятельных юридических предприятий;

- учреждении новых дочерних предприятий.

Холдинг в процессе преобразования государственных и арендных предприятий в ОАО создается путем выделения структурных подразделений в самостоятельные АО и передачи контрольных пакетов акций, принадлежащих государству в уставном фонде всех акционерных обществ, обществу, созданному на базе предприятия, или специально создаваемому АО. При этом выделение структурных подразделений в самостоятельные АО проводится при выполнении следующих условий:

- предметной специализации;

- организационной обособленности;

- возможности ведения самостоятельной хозяйственной деятельности.

2.12 Оффшорная компания

В некоторых странах для определенных коммерческих структур законодательством предусмотрены существенные **налоговые и другие льготы**. Это обусловило создание в них широкой сети компаний, получивших название оффшорных. Тем более что процесс создания компаний в этих странах упрощен до минимума: зарегистрировать компанию можно по телефону, дослав потом необходимые и, как правило, до примитива типовые документы. Этим компаниям предоставлена практически неограниченная свобода в распоряжении своими средствами как в интересах их участников, так и в собственных интересах компаний. Они могут осуществлять любые финансовые и торговые операции по всему миру.

Это и обуславливает желание многих предпринимателей создать такие компании в тех странах, где такие льготы предоставляются. К таким странам относятся Лихтенштейн, Панама, Нормандские острова (Брит.), остров Мэн, Антильские острова, Делавэр (США), Гонконг, Мадейра, Западное Самоа, Виргинские острова (Брит.), Багамы, Либерия, Ирландия и Швейцария и некоторые другие.

Выбирая страну создания или приобретения своей оффшорной компании, предприниматель должен учитывать ряд факторов, влияющих на успех предпринимательства:

- возможность беспрепятственного и быстрого въезда в страну, так как могут быть случаи, когда предприниматель должен все свои дела улаживать на месте;

- относительная близость страны к месту своего постоянного жительства;

- политическая стабильность в стране;

- «чистота» правовой инфраструктуры и качество коммуникаций, позволяющих обеспечить в короткий срок осуществление коммерческих операций.

В настоящее время Национальным банком Республики Беларусь определен список государств и территорий, предъявляющих льготный налоговый режим и не предусматривающих раскрытие и предоставление информации о текущих операциях и операциях, связанных с движениях капитала, насчитывающий 47 стран.

В соответствии с Указом Президента от 12.03.2003 г № 104 юридические лица Республики Беларусь, иностранные предприятия и международные организации уплачивают оффшорный сбор по ставке 15 % от перечисляемых нерезидентам Республики Беларусь, зарегистрированным в оффшорных зонах, сумм денежных средств или от сумм, перечисляемых на открытые в этих зонах счета, на дату их перечисления. Банки осуществляют перевод денежных средств, с которых взимается оффшорный сбор, только после уплаты предприятием данного сбора [5].

2.13 Тростовая компания

Тростовые компании создаются для осуществления финансовых и хозяйственных операций или для эффективного управления переданными им активами по доверительному соглашению с собственниками активов, представляющими этим компаниям на некоторых условиях свои права и возможности в данной области.

Наиболее типичной сферой деятельности компаний является **управление пакетами акций** тех или иных АО по доверенности клиента (собственника акций). При этом в соглашении с компанией клиент может четко определять круг ее полномочий по распоряжению предоставляемым им компанией пакетом акций и представлению его интересов в соответствующем АО, а также устанавливать ограничения на пользование компанией теми или иными принадлежащими ему правами при определенных обстоятельствах.

Тростовая компания сама по себе может и не являться АО и соответственно не иметь собственных акций. Но поскольку форма траста в данном случае при передаче акций означает и отчуждение определенных соглашением прав акционера на какой-либо срок, то данная форма тем самым опосредованно участвует в изменении структуры собственности имущества (путем передачи полномочий по распоряжению и управлению), на стоимость которого выпущены акции общества.

Услугами тростовых компаний могут быть:

а) для частных лиц:

- временное управление имуществом лиц, лишенных права осуществлять эту функцию (несовершеннолетние, недееспособные);

- управление имуществом умершего в интересах наследников;

- хранение ценностей в сейфах;

- вложение денег в акции, недвижимость;

- уплата долгов, налогов;
 - консультации и рекомендации;
 - управление имуществом по доверенности и др.
- б) для предприятий, фирм, компаний:
- гарантии по платежам и займам;
 - распространение на рынке акций;
 - управление фондами, имуществом;
 - хранение ценных бумаг, имущества и др.

При выполнении указанных и других операций трастовая компания является представителем клиента и, как правило, не сообщает сведений о характере операций и их размере.

2.14 Представительства и филиалы юридического лица

Предприятия любой формы собственности вправе создавать филиалы, представительства, хозяйственные подразделения, отделения и другие обособленные подразделения в своем составе.

Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, осуществляющее защиту и представительство интересов юридического лица, совершающее от его имени сделки и иные юридические действия.

Филиалом считается обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все или часть его функций, в том числе функции представительства. Филиалы, отделения в большинстве своем создаются вне места расположения предприятия для осуществления части или всех его функций.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании положений о них, утверждаемых руководителями соответствующего предприятия. Руководитель подразделения осуществляет по отношению к нему функции управления и подчиняется в своей деятельности руководителю предприятия.

Список литературы

- 1 Гражданский кодекс Республики Беларусь / 3-е изд., с изм. и доп. — Мн.: Национальный реестр правовой информации Республики Беларусь, 2003. — 621 с.
- 2 Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-З // НРПА РБ. — 2001. — № 62 — 2/780.
- 3 Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. № 2020-XII «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью» // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. — 1992. — № 35. — Ст. 552; 1994. — № 6. — Ст. 72; 1995. — № 19. — Ст. 233; Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. — 1998. — № 2. — Ст. 11.
- 4 Закон Республики Беларусь от 18 февраля 1991 г. № 611-XII «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» // Ведомости Верховного Совета Белорусской ССР. — 1991. — № 12. — Ст. 125; НРПА РБ. — 2001. — № 48. — 2/759.

5 Указ Президента Республики Беларусь от 12 марта 2003 г. № 104 «Об отчисленном сборе» // НРПА РБ. — 2003. — № 32. — 1/4445; 2003. — № 127. — 1/5083.

6 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 июля 2004 г. № 273 «О порядке создания унитарных предприятий, учреждений, имущество которых находится в республиканской собственности» // Республика деловая. — 2004. — № 5 авг.

7 Блинов А. О Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. — М.: Ось-89, 1997. — 336 с.

8 Вабищевич С. С. Предпринимательское (хозяйственное право) Республики Беларусь. — Мн.: Молодежное. — 436 с.

9 Евенко Д. А. Малый бизнес в Западной Европе. — АН СССР, 1991.

10 Еришова И. В. Предпринимательское право: Учебник — М.: Юриспруденция, 2002. — С. 29.

11 Маршене М., Фуркад К. Менеджмент малых и средних предприятий: практическое пособие. — Мн.: Тэхналогія, 1998. — 150 с. — С. 9.

12 Витушко В. А. Регулирование предпринимательской деятельности в новом Гражданском кодексе Республики Беларусь // Весн. Бел. дзярж. экан. ун-та. — 2000. — № 3. — С. 66–73.

13 Григоренко С. Индивидуальный предприниматель как субъект права общей собственности // Хоз-во и право. — 2000. — № 7. — С. 3–14.

14 Жучко Н. О политических партиях и общественных объединениях // Республика. — 2004. — 1 июля.

15 Панина Л. А. Правовой режим индивидуальной предпринимательской деятельности без образования юридического лица // Налоговый вестн. (РФ). — 2000. — № 5. — С. 157–161; № 6. — С. 153–162.

16 Разумова И. Малое предпринимательство в промышленности США // Проблемы теории и практики управления. — 1990. — № 3.

17 Шалаева Т. З. Некоторые аспекты реализации конституционного права граждан на занятие предпринимательской деятельностью // Весн. Канст. Суда Рэсп. Беларусь. — 2000. — № 3. — С. 42–45.

18 Шиткина И. Проблемы предпринимательских объединений: (Правовые основы предпринимательства) // Хоз-во и право. — 2000. — № 6. — С. 13–23.

19 Юридический справочник индивидуального предпринимателя: По законодательству Республики Беларусь / Л. И. Липень. — Мн.: Дикта. — 2003. — 144 с.

20 Николайчук В. Сергей Сидорский пригласил инвесторов // Республика. — 2004. — 22 сент.

21 Бестауцкий Ю. Белорусская экономика привлекательна для иностранных инвестиций // Республика. — 2005. — 22 апр.

3 ПОРЯДОК СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

3.1 Основные этапы организации предпринимательской структуры. Отбор идей и изучение конъюнктуры рынка

Процесс организации предпринимательской деятельности состоит из нескольких этапов:

- 1 Выбор вида предпринимательства, отбор идей и изучение конъюнктуры рынка.
- 2 Составление бизнес-плана.
- 3 Выбор организационно-правовой формы предпринимательства.
- 4 Государственная регистрация предпринимателей.
- 5 Организационное оформление предпринимательства после государственной регистрации

Одним из наиболее важных и ответственных шагов в начале деятельности является **выбор вида предпринимательской деятельности**. От этого решения будет во многом зависеть успех предпринимателя. Имеется три важных фактора, влияющих на это решение:

- *собственный опыт и потенциал будущего предпринимателя*. Он базируется на образовании, стаже работы, хобби и т. п. Тот, кто планирует начать свое дело, должен представлять, что именно он умеет делать хорошо, какой вид деятельности ему нравится больше всего. Ответить на эти вопросы не так просто, как может показаться на первый взгляд. Чтобы избежать возможных ошибок, рекомендуется вначале попытаться решить обратную задачу: определить для себя те виды деятельности, которыми не хотелось бы заниматься ни при каких обстоятельствах, а уже потом попытаться из оставшихся альтернатив сделать выбор. Такой подход, как свидетельствует опыт, значительно облегчает процесс принятия решения о будущей предпринимательской деятельности;

- *представление о будущих клиентах и их нуждах*. Здесь самое главное знать, будут ли потенциальные клиенты покупать предлагаемую продукцию или услуги в течение продолжительного периода;

- *степень конкуренции на рынке*. Не только учитывается количество действующих на рынке конкурентов, но и прогнозируется возможная конкуренция в будущем, исходя из важности для потребителей данного продукта или услуги, изменения потребностей в них, уровня цен и т. д.

Таким образом, предпринимательство основано на здравом логическом смысле и теории, обуславливающей наличие спроса на определенный товар или услуги. Начинается оно с определения теоретической потребности в товаре или услуге. В этом вопросе важное значение имеет личное наблюдение за конъюнктурой рынка, хотя оно не всегда бывает безошибочным. Под конъюнктурой рынка вообще следует понимать сложившуюся экономическую ситуацию, которая характеризуется соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, товарными запасами, портфелем заказов и др. И если убеждены, что спрос есть, благоразумно до начала массового выпуска изготовить несколько экземпляров товара и попытаться его продать, т. е. установить с покупателем личный контакт, что является самым эффективным методом изучения спроса. Это поможет начинающему предпринимателю более точно определить цены, рассчитать трудозатраты и расход материала на его изготовление и, что самое главное, убедиться, что товар будут раскупать.

Вторым этапом является **разработка коммерческого плана**, или **бизнес-плана**. Он должен подробно излагать пути, необходимые для начала своего дела, найма и подготовки работников, производства и распределения, а также продажи товаров на рынке. В плане должно быть четко определено, что нужно делать и в каком порядке. Чрезвычайно важно тщательно продумать каждую деталь воплощения созревшей идеи. Все вопросы, отражаемые в плане, можно сгруппировать в несколько разделов.

Самый важный раздел плана – подсчет денежных наличных средств в самом начале предпринимательской деятельности. Здесь важно не ошибиться, во сколько обойдется новое дело. Лучше просчитать бюджет на каждый производственный этап в плане и ежедневно сверять этот бюджет, зафиксировать каждую деталь, которая предполагает оплату. Необходимо помимо планируемых расходов на приобретение оборудования, материалов, комплектующих предусмотреть денежные затраты на государственную регистрацию предприятия в местных органах власти, оплату нотариальных услуг и прочие разовые выплаты. Это позволит предусмотреть потребность наличных денег на текущие расходы.

Более подробно данный этап организации предпринимательства – составление бизнес-плана – рассматривается в главе 5.

Выбор организационно-правовой формы предпринимательства зависит от многих факторов. Наиболее важными из них являются требования законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, индивидуальные особенности и предпочтения будущего предпринимателя, характеристики и преимущества различных организационных форм предпринимательства, которые были рассмотрены в главе 2.

3.2 Государственная регистрация предпринимателей

Создание коммерческих организаций представляет собой последовательное совершение действий, направленных на приобретение статуса субъекта предпринимательства.

Известны *три способа образования субъектов предпринимательства*: распорядительный, разрешительный, явочно-нормативный.

Суть *распорядительного* способа состоит в том, что организация возникает на основе распоряжения учредителя. Такой способ применяется при создании государственных унитарных предприятий.

Разрешительный способ предполагает образование организаций компетентными органами (облисполкомы и Минский горисполком).

Явочно-нормативный — не требует согласия каких-либо третьих лиц, в т. ч. государственных органов. При этом способе регистрирующий орган проверяет соответствие закону учредительных документов и соблюдение порядка образования, после чего следует регистрация коммерческой организации.

Статус предпринимателя приобретает посредством государственной регистрации в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь. Занятие предпринимательской деятельностью без государственной регистрации запрещается. Доходы, полученные от такой деятельности, взыскиваются в судебном порядке и направляются в доход местного бюджета.

Государственная регистрация субъектов хозяйствования (коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, за исключением банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций, субъектов хозяйствования в свободных экономических зонах) производится облисполкомами, Брестским, Витебским, Гомельским, Гродненским, Минским и Могилевским горисполкомами. Облисполкомы имеют право делегировать часть своих полномочий по государственной регистрации и ликвидации деятельности субъектов хозяйствования местным исполнительным и распорядительным органам, а указанные горисполкомы — соответствующим администрациям районов в городах.

До подачи в регистрирующий орган заявления для государственной регистрации один из учредителей создаваемой коммерческой организации должен согласовать в Управлении Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Министерства юстиции Республики Беларусь (ЕГР) наименование организации.

Прием документов регистрируемой организации осуществляется в присутствии собственника имущества или ее учредителей.

3.2.1 Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей

После выбора сферы предпринимательской деятельности гражданин должен пройти государственную регистрацию. Для этого он подает в исполком соответствующего Совета депутатов, администрацию района в городах с районным делением по месту жительства следующие **документы**:

1 Заявление с указанием видов деятельности, которыми будет заниматься индивидуальный предприниматель.

2 Анкету установленного образца.

3 Платежный документ, подтверждающий внесение платы за государственную регистрацию предпринимателя.

4 Сведения с места работы [копия трудовой книжки, заверенная по основному (последнему) месту работы] либо копия пенсионного удостоверения, заверенная органами социального обеспечения по месту жительства, либо для неработающих — справка от органа занятости.

5 Фотографии — 2 шт.

При подаче документов для государственной регистрации физическое лицо предъявляет паспорт или иной документ, удостоверяющий его личность.

О факте регистрации в течение 30 дней со дня подачи заявления или об отказе в ней исполком обязан в письменной форме сообщить заявителю в пятидневный срок. Затем данные о зарегистрированном предпринимателе в десятидневный срок сообщаются налоговой инспекции по месту регистрации предпринимателя. По факту регистрации предпринимателю выдается соответствующее свидетельство.

За государственную регистрацию с предпринимателей-граждан взимается плата в сумме, эквивалентной 6 евро, а за регистрацию изменений и дополнений, вносимых в свидетельство о государственной регистрации предпринимателя, — в размере 3 евро.

Отказ от государственной регистрации предпринимателя по мотивам нецелесообразности не допускаются.

В случае отказа в регистрации по мотивам, которые предприниматель считает необоснованными, или просрочки в регистрации предприниматель может обратиться в суд.

3.2.2 Государственная регистрация юридических лиц

Для государственной регистрации юридического лица в соответствующий регистрирующий орган по месту нахождения предоставляются следующие **документы**:

1 Заявление, оформленное в установленном порядке.

2 Анкета установленного образца, предоставляемая каждым учредителем.

3 Решение о создании юридического лица [протокол собрания учредителей, копия приказа (постановления) собственника], утвержденное собственником (собственниками) или уполномоченным им органом (кроме предприятий, принадлежащих физическому лицу на праве собственности).

4 Учредительные документы (по два экземпляра копий устава и (или) договора о совместной деятельности по созданию коммерческой организации в случаях, когда предусмотрено заключение такого договора, нотариально засвидетельствованных, если в соответствии с законодательством такое свидетельствование требуется).

5 Сведения об учредителях (участниках) – физических лицах, либо сведения с места работы [копия трудовой книжки, заверенная по основному (последнему) месту работы], либо копию пенсионного удостоверения, заверенную органами социального обеспечения по месту жительства, либо для неработающих – справку от органа занятости. Указанные сведения не представляются при создании ОАО.

6 Нотариально заверенные копии документов, подтверждающих государственную регистрацию юридического лица (лиц), выступающего в качестве учредителя (участника).

7 Документ, подтверждающий формирование уставного фонда (платежный документ, подтверждающий внесение денежного вклада, заключение экспертизы о достоверности оценки имущества в случае внесения неденежного вклада в уставный фонд).

8 Гарантийное письмо или другой документ, подтверждающий право на размещение коммерческой организации по месту нахождения.

9 Платежный документ, подтверждающий внесение установленной платы за регистрацию предприятия, которая взимается в сумме, эквивалентной 60 евро, а за внесение в его устав изменений – 15 евро.

При наличии в учредителях коммерческой организации 50 % учащихся, ветеранов, инвалидов, а также для сельскохозяйственных производственных кооперативов, фермерских хозяйств эти цифры составляют соответственно 9 и 3 евро.

Не взимается плата за государственную регистрацию:

- коммерческих организаций, создаваемых в виде открытых акционерных обществ в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности;

- изменений и дополнений, вносимых в учредительные документы коммерческих и некоммерческих организаций, свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей в случае изменения законодательства, в соответствии с которым требуется изменение или дополнение учредительных документов, свидетельства о регистрации индивидуального предпринимателя;

- индивидуальных предпринимателей – граждан, состоящих на учете в государственной службе занятости, учащихся общеобразова-

тельных школ, лицеев, гимназий, колледжей, профессионально-технических, средних специальных и студентов высших учебных заведений дневной формы обучения, а также выпускников указанных учебных заведений в течение года после их окончания.

Регистрирующий орган вправе запрашивать у государственных органов дополнительные сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках) регистрируемых организаций, а также о физических лицах, регистрирующихся в качестве индивидуальных предпринимателей, необходимые для решения вопроса о регистрации.

Законодательством предусмотрена возможность регистрации частного унитарного предприятия с юридическим адресом по месту жительства (квартира, дом) физического лица – собственника данного унитарного предприятия. Причем такая регистрация может быть лишь только в том случае, когда данное помещение принадлежит ему на праве собственности, а также с согласия всех совершеннолетних членов семьи. При этом с собственника жилого помещения взимается дополнительная плата за коммунальные услуги и иные платежи, связанные с эксплуатацией такого помещения, в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь.

Осуществление производственной деятельности (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющемся местонахождением частного унитарного предприятия, не допускается без перевода этих помещений в нежилые в порядке, определенном законодательством.

Государственная регистрация субъектов хозяйствования осуществляется регистрирующими органами в месячный срок со дня подачи всех необходимых документов.

Основанием для отказа в государственной регистрации являются следующие обстоятельства:

- юридическое лицо расположено в жилом помещении без соответствующего решения местного органа власти или по месту расположения другого юридического лица;

- неполностью сформирован уставный фонд (банки, небанковские кредитно-финансовые организации, страховые организации, ОАО, ЗАО, унитарные предприятия) или менее чем наполовину (полные и коммандитные товарищества, ООО, ОДО), или внесено менее чем на 10 % (производственные кооперативы, в т. ч. сельскохозяйственные кооперативы и фермерские хозяйства);

- собственник имущества (учредитель, участник) коммерческой или некоммерческой организации имеет неснятую судимость за определенные виды преступлений и в некоторых других случаях.

На основании решения о государственной регистрации регистрирующий орган вносит сведения в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и выдает вновь созданному субъекту хозяйствования свидетельство о государственной регистрации установленного образца.

Необходимо отметить, что перед осуществлением государственной регистрации юридического лица, предпринимателям необходимо разработать учредительные документы, сформировать уставный фонд, выполнить некоторые другие процедуры.

3.2.3 Согласование наименования юридического лица

Прежде чем приступить к разработке учредительных документов организации предпринимателей необходимо согласовать ее наименование (полное и сокращенное, на русском и белорусском языках), что производится как при личном обращении заявителя в Управление Единого государственного регистра Министерства юстиции Республики Беларусь (220048, г. Минск, ул. Коллекторная, 10), так и при направлении заявления с приложением следующих документов:

- копии квитанции о внесении платы за согласование наименования в размере одной базовой величины;
- копии доверенности, выданной от имени учредителя (участника) создаваемого юридического лица, — для лиц, действующих от имени учредителя (участника) создаваемого юридического лица;
- документа, подтверждающего право использования в наименовании юридического лица (полном или сокращенном) названия Республики Беларусь, — если в наименовании оно используется.

Бланки заявления предоставляются заявителям в Министерстве юстиции и в регистрирующем органе. При непосредственном обращении по вопросу согласования наименования в управление Единого государственного регистра заявитель должен представить документ, удостоверяющий его личность (паспорт).

Заявление, поступившее по почте, рассматривается в течение 5 рабочих дней с момента поступления в Управление Единого государственного регистра, а поданные при личном обращении — присутствии заявителя в день обращения.

По результатам рассмотрения заявления о согласовании наименования юридического лица Управлением Единого государственного регистра принимается решение о согласовании такого наименования либо об отказе в согласовании с указанием оснований отказа, о чем выдается или высылается соответствующая справка.

В согласовании наименования может быть отказано в следующих случаях:

- наименование не соответствует требованиям действующего законодательства Республики Беларусь;
- в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей есть записи о юридических лицах,

имеющих наименования, аналогичные наименованию, предложенному заявителем для согласования;

- в базе данных согласования наименований Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей зарезервировано наименование, аналогичное заявленному для согласования, и срок его резервирования еще не истек.

При отказе в согласовании наименования организации уплаченная сумма не возвращается.

Не могут быть использованы в качестве наименований официальное название государств, наименование юридического лица, использование которого противоречит общественной морали, собственные имена лиц, если они не совпадают с именем учредителей и учредители не получили разрешение таких лиц (их наследников), псевдонимы известных лиц.

Коммерческие и некоммерческие организации могут иметь сокращенные наименования. В сокращенном наименовании коммерческой организации указываются аббревиатура организационно-правовой формы согласно таблице 3.1 и специальное наименование, т. е. индивидуализирующая юридическое лицо часть наименования, содержащаяся в кавычках. Сокращения в специальном наименовании коммерческих организаций не допускаются [4].

Таблица 3.1 – Сокращенные аббревиатуры организационно-правовых форм

Организационно-правовая форма	Аббревиатура	
	на русском языке	на белорусском языке
Открытое акционерное общество	ОАО	ААО
Закрытое акционерное общество	ЗАО	ЗАТ
Общество с ограниченной ответственностью	ООО	ТАА
Общество с дополнительной ответственностью	ОДО	ТДА
Полное товарищество	ПТ	ПТ
Коммандитное товарищество	КТ	КТ
Республиканское унитарное предприятие	РУП	РУП
Коммунальное унитарное предприятие	КУП	КУП
Частное унитарное предприятие	ЧУП	ПУП
Производственный кооператив	ПК	ВК
Сельскохозяйственный производственный кооператив	СПК	СВК
Крестьянское (фермерское) хозяйство	КФХ	СФГ

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 марта 2003 г. № 359 «О некоторых вопросах ведения Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» установлена плата за предоставление юридическим и физическим лицам информации о конкретном субъекте предпринимательской деятельности в размере:

- с юридических лиц – 1 базовая величина;
- физических лиц – 0,2 базовой величины;
- юридических лиц – нерезидентов Республики Беларусь – 15 базовых величин;
- физических лиц – нерезидентов Республики Беларусь – 5 базовых величин.

В таком размере взимается плата и за согласование юридическим или физическим лицом наименования коммерческой (некоммерческой) организации, касающееся организационно-правовой формы, характера деятельности, если предусмотрены его указания, либо специального наименования юридического лица и иных сведений, подлежащих указанию в соответствии с законодательством.

При получении сведений из Единого государственного регистра в срок до 5 дней плата взимается в двойном размере.

Плата вносится путем перечисления денежных средств на транзитные счета инспекций Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь:

- юридическими лицами – по месту регистрации;
- физическими лицами – по месту жительства [5].

3.2.4 Учредительные документы

Учредительными документами являются устав и учредительный договор. Учредительный договор юридического лица заключается, устав утверждается его учредителями (участниками).

Кроме того, при создании юридического лица составляется протокол конференции (собрания) участников создаваемого предприятия или приказ (решение) учредителя. Наличие и состав учредительных документов определяется организационно-правовой формой субъекта хозяйствования (таблица 3.2).

В учредительных документах юридического лица обязательно предусматриваются:

1 Виды деятельности в соответствии с Общегосударственным классификатором видов экономической деятельности, перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия.

2 Сведения об обособленных подразделениях коммерческой организации (представительствах, филиалах).

3 Субсидиарная ответственность.

Устав представляет собой свод правил, регулирующих деятельность предприятий, организаций, учреждений, их взаимоотношения с другими организациями, предприятиями, учреждениями и гражданами, их права и обязанности в определенной сфере хозяйственной деятельности.

Основными разделами устава могут быть:

1 Общие положения (юридический статус, местонахождение).

Таблица 3.2 – Учредительные документы различных организационно-правовых форм коммерческих организаций

Организационно-правовая форма	Состав учредительных документов	Другие документы, составляемые при создании организации
Открытое акционерное общество	Устав, включающий список акционеров	Протокол конференции учредителей
Закрытое акционерное общество	Устав	Договор о совместной деятельности по созданию ЗАО
Общество с ограниченной ответственностью	Устав, Учредительный договор	Протокол собрания участников
Общество с дополнительной ответственностью	Устав, Учредительный договор	Протокол собрания участников
Полное товарищество	Учредительный договор	Протокол собрания участников (полных товарищей)
Коммандитное товарищество	Учредительный договор	Протокол собрания участников (полных товарищей и коммандитов)
Простое товарищество	–	Договор о совместной деятельности
Республиканское унитарное предприятие	Устав	Приказ собственника
Коммунальное унитарное предприятие	Устав	Приказ собственника
Частное унитарное предприятие	Устав	Решение собственника
Производственный кооператив	Устав, включающий список членов кооператива	Протокол общего собрания членов кооператива

2 Цели, предмет и виды деятельности.

3 Участники организации и их доли в уставном фонде.

4 Уставный фонд и порядок его формирования.

5 Органы управления и контроля и их функции.

6 Порядок образования имущества и распределение доходов.

7 Права и обязанности участников.

8 Порядок внесения изменений и дополнений в учредительные документы.

9 Социальное обеспечение.

10 Организация, оплата и дисциплина труда.

11 Коммерческая тайна.

12 Прекращение деятельности организации, выход из состава участников.

Учредительный договор представляет собой документ, в котором договаривающиеся стороны (граждане, юридические лица, государственные органы управления и др.) определяют условия создания субъекта хозяйствования, размер первоначального взноса в уставный фонд, долю каждого из учредителей и другие вопросы. Он регламентирует

условия создания предприятия: цели, задачи и пути осуществления будущей хозяйственной деятельности, состав участников и др.

Основными разделами учредительного договора могут быть:

- 1 Предмет договора.
- 2 Участники и их доли в уставном фонде.
- 3 Уставный фонд и порядок его формирования.
- 4 Порядок рассмотрения споров и разногласий.
- 5 Срок действия договора.
- 6 Порядок внесения изменений и дополнений в учредительные документы.

7 Прекращение договора.

8 Адреса, паспортные данные и подписи участников.

После разработки учредительных документов проводится общее собрание, о чем составляется соответствующий протокол. Собрание принимает решения по следующим вопросам:

- 1 Избрание председателя и секретаря собрания.
- 2 Создание юридического лица.
- 3 Определение первоначального вклада в уставный фонд.
- 4 Внесение долей в уставный фонд.
- 5 Рассмотрение и подписание учредительного договора между участниками.
- 6 Утверждение устава юридического лица.
- 7 Избрание директора предприятия и его заместителя.

Протокол собрания, заявление, устав, учредительный договор и другие документы, о которых говорилось выше, затем представляют в регистрирующий орган.

3.2.5 Формирование уставного фонда

При создании коммерческой организации формируется уставный фонд этой организации в порядке, установленном законодательством, размер которого должен быть не менее минимального размера, указанного в таблице 3.3.

Уставный фонд коммерческих организаций может формироваться в двух формах — денежной и неденежной.

Для формирования уставного фонда в денежной форме в учреждении банка открывается временный расчетный счет, который после государственной регистрации предприятия закрывается.

Неденежным вкладом в уставный фонд коммерческой организации могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, либо иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку.

Таблица 3.3 — Формирование уставных фондов коммерческих организаций

Организационно-правовая форма	Минимальный размер уставного фонда, евро	Формирование к моменту государственной регистрации
Открытое акционерное общество	12500	Полностью
Закрытое акционерное общество	3000	"
Общество с ограниченной ответственностью	1600	50 %*
Общество с дополнительной ответственностью	400	50 %*
Полное товарищество	400	50 %*
Коммандитное товарищество	400	50 %*
Республиканское унитарное предприятие	800	Полностью
Коммунальное унитарное предприятие	800	"
Частное унитарное предприятие	800	"
Производственный кооператив	400	10 %*
Крестьянское (фермерское) хозяйство	150	10 %*

* Оставшаяся часть уставного фонда подлежит формированию в течение первого года деятельности коммерческой организации.

Коммерческая организация вправе сформировать уставный фонд в размере не менее 50 процентов от минимального размера в следующих случаях:

- наличие в своих учредительных документах одного из видов производственной деятельности;
- более 50 процентов учредителей (участников) организации составляют инвалиды;
- коммерческая организация создана организациями ветеранов, обществами инвалидов в форме унитарного предприятия.

Минимальные размеры уставных фондов коммерческих организаций определяются в белорусских рублях исходя из установленного Национальным банком официального курса белорусского рубля к евро на первое число месяца, в котором учредительные документы представляются в регистрирующий орган.

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

3.3 Организационное оформление субъекта хозяйствования

В 15-дневный срок после государственной регистрации субъект хозяйствования обязан стать на учет в государственной налоговой инспекции по месту регистрации, а также в центре занятости населения, Фонде социальной защиты населения и представительстве «Белгосстрах».

Также после государственной регистрации юридическое лицо должно заказать и получить круглую печать, угловой и другие штампы, открыть расчетный счет в банке.

3.3.1 Постановка на учет в налоговой инспекции, в Фонде социальной защиты населения, Центре занятости населения, Белгосстрахе

Для постановки на учет в качестве плательщика налогов и неналоговых платежей в *налоговую инспекцию* руководитель организации представляет в этот орган следующие документы:

- заявление по установленной форме (форма имеется в инспекции);
- копию свидетельства о государственной регистрации, заверенную нотариально;
- копию устава, заверенную нотариально (для юридических лиц).

Для постановки на учет в *Фонде социальной защиты населения, Центре занятости населения, представительстве «Белгосстрах»* требуется представить заявление по установленной форме (бланки имеются в этих органах), копию свидетельства о государственной регистрации.

В органы Белгосстраха, кроме указанных документов, юридические лица и индивидуальные предприниматели представляют копии свидетельства о постановке на учет в налоговой инспекции, а также:

юридические лица:

- копии учредительных документов;

индивидуальные предприниматели:

- паспорт;
- копии трудовых договоров (контрактов), гражданско-правовых договоров [3].

3.3.2 Получение печати

Каждое юридическое лицо обязано иметь круглую печать, требующуюся в повседневной работе. Прежде чем заказать ее на предприятии (обычно этим занимаются граверно-полиграфические предприятия и отдельные предприниматели), необходимо получить разрешение отдела внутренних дел по месту нахождения предприятия, в который представляют:

- ходатайство о разрешении изготовления круглой печати;
- копию свидетельства о государственной регистрации;
- копию устава организации;
- эскизы печати в двух экземплярах, согласованные в регистрирующем органе.

После этого руководитель организации предоставляет предприятие, изготавливающему печать, свое ходатайство с разрешением отдела внутренних дел и один экземпляр эскизов печати и штампов.

3.3.3 Открытие расчетного и других счетов в банке

Руководитель организации самостоятельно выбирает учреждение банка для расчетно-кассового обслуживания и вправе открыть один текущий счет в национальной денежной единице Республики Беларусь, а также, при необходимости, другие счета [депозитные, корреспондентские, трастовые, субсчета, корреспондентные, а также счета в иностранной валюте (включая специальные), карт-счет].

Для открытия расчетного счета субъекты хозяйствования в учреждение банка представляют следующие документы:

- 1 Заявление по установленной форме.
- 2 Копию свидетельства о государственной регистрации, удостоверенную нотариально.
- 3 Копию устава, удостоверенную нотариально (для ООО, ОДО – и учредительного договора), – только для юридического лица.
- 4 Подлинный экземпляр устава, на лицевой стороне которого банк делает надпись об открытии расчетного счета и возвращает владельцу – только для юридического лица.

5 Дубликат извещения о присвоении учетного номера налогоплательщика. Открытие нескольких счетов в банке по одному дубликату извещения не допускается.

6 Карточку с образцами подписей должностных лиц (имеющих право распоряжаться счетом) и отиска печати владельца счета в двух экземплярах, один из которых должен быть заверен нотариально.

7 Справку органа Фонда социальной защиты населения о постановке на учет.

8 Справку из представительства «Белгосстрах» о регистрации в качестве страхователя по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

9 Справку инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь о внесении в Государственный реестр налогоплательщиков сведений о руководителе и главном бухгалтере.

Банк вправе потребовать от клиента представления нотариально удостоверенных копий решения о создании предприятия или учредительного договора.

Все вопросы, касающиеся зачисления на расчетный счет выручки, сдаваемой наличными деньгами, и средств, поступающих в безналичном порядке, получения наличных денег в банке, списания с расчетного счета сумм в пользу поставщиков, получения кредитов и другие вопросы решаются субъектом хозяйствования с учреждением банка и оформляются договором.

3.3.4 Порядок получения субъектами хозяйствования лицензий на осуществление отдельных видов деятельности

Лицензия представляет собой специальное разрешение на осуществление вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом соискателю лицензии или лицензиату.

Получение субъектами хозяйствования независимо от формы собственности специальных разрешений (лицензий) на осуществление видов деятельности, подлежащих лицензированию, производится в государственных органах и государственных организациях, выдающих эти лицензии. На каждый вид деятельности, подлежащей лицензированию, выдается отдельная лицензия сроком не менее чем на 5 лет.

В настоящее время лицензируется 49 видов деятельности, из них 36 видов имеют 487 составляющих наименований работ и услуг.

Лицензия выдается по заявлению заинтересованного субъекта хозяйствования, в котором указывается наименование и место нахождения юридического лица или фамилия, имя, отчество, паспортные данные индивидуального предпринимателя, а также лицензируемый вид деятельности, который соискатель лицензии намерен осуществлять.

К заявлению прилагаются:

- копии учредительных документов (устав, учредительный договор);
- копия свидетельства о государственной регистрации без нотариального засвидетельствования;
- копия извещения налогового органа о присвоении учетного номера налогоплательщика;
- документ, подтверждающий внесение лицензионного сбора за рассмотрение документов в размере 10 евро;
- другие документы, указанные в положении о лицензировании вида деятельности, осуществляемого на основании лицензии.

Решение о выдаче или отказе в выдаче лицензии принимается в течение 30 дней с момента подачи заявления с приложением необходимых документов. При положительном решении о выдаче лицензии лицензиат уплачивает лицензионный сбор в размере 90 евро. Лицензия или решение об отказе выдается заявителю в течение 5 дней после принятия решения.

Если для принятия решения о выдаче лицензии потребуются экспертизы соответствующих государственных органов, в функции которых входит надзор за соблюдением установленных правил при осуществлении соответствующих видов деятельности, то окончательное решение принимается в 15-дневный срок после получения экспертного заключения. При положительном решении вопроса о выдаче лицензии она выдается при представлении документа об уплате лицензионного сбора.

Орган, выдавший лицензию, может без предупреждения лишить субъект хозяйствования права пользования ею за нарушение действующего законодательства или за действия, в результате которых возникает опасность аварий, катастроф, угроза гибели людей или нанесение ущерба их здоровью, других тяжелых последствий.

3.4 Прекращение предпринимательской деятельности

Прекращение предпринимательской деятельности субъекта хозяйствования может осуществляться путем реорганизации юридического лица или ликвидации субъекта хозяйствования.

3.4.1 Реорганизация юридического лица

Реорганизация предприятия производится по решению собственника предприятия (учредителей, участников) либо уполномоченных государственных органов, в том числе суда.

При реорганизации возникает понятие правопреемства, в соответствии с которым права и обязанности юридических лиц, прекративших свою деятельность, переходят ко вновь образованным.

Выделяют следующие виды реорганизации юридических лиц:

- 1) преобразование, т. е. изменение вида юридического лица. Правопреемство в этом случае переходит ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом;
- 2) слияние нескольких юридических лиц с образованием нового;
- 3) присоединение юридического лица к другому. Слияние и присоединение происходит в соответствии с передаточным актом с согласия уполномоченных государственных органов;
- 4) разделение на несколько новых лиц, проходящее на основании разделительного баланса;
- 5) выделение нового юридического лица из остающегося. Права и обязанности переходят к каждому из них на основе разделительного баланса.

3.4.2 Ликвидация (прекращение деятельности) субъекта хозяйствования

Ликвидация коммерческих организаций и прекращение деятельности индивидуальных предпринимателей осуществляется по решению:

- предпринимателя;
- учредителей (участников) либо органа, уполномоченного на то учредительными документами;
- суда;
- регистрирующего органа.

Причинами прекращения предпринимательской деятельности по решению предпринимателя могут быть: неудачно выбранная сфера деятельности, усталость от повседневных забот и хлопот, насыщение рынка аналогичными товарами, неумение или нежелание включиться в другую сферу деятельности и т. п.

По решению учредителей (участников) либо органа, уполномоченного на то учредительными документами, предпринимательская деятельность может быть прекращена в связи с истечением срока на который создано предприятие, достижением целей создания и признанием судом недействительной регистрации коммерческой организации в связи с допущенными нарушениями законодательства.

Судом предпринимательская деятельность прекращается в случаях:

- систематического осуществления деятельности, противоречащей уставным целям коммерческой организации;
- признания предпринимателя банкротом;
- осуществления предпринимателем запрещенной деятельности или деятельности, требующей получения лицензии;
- сокрытия (занижения) прибыли (доходов) и других объектов налогообложения в течение 12 месяцев, предшествующих дню направления представления в соответствующий регистрирующий орган;
- окончания финансового года с убытками и ненаправления в течение 3 месяцев по окончании финансового года регистрирующему и налоговому органам сообщений о причинах возникновения убытков;
- по другим основаниям, предусмотренными законодательными актами государства.

Предприятие может быть ликвидировано по решению регистрирующего органа в случаях:

- неосуществления хозяйственной деятельности (вида хозяйственной деятельности), предусмотренной учредительными документами, более 6 месяцев, предшествующих дню направления представления о прекращении деятельности субъекта хозяйствования в соответствующий регистрирующий орган;
- нарушения сроков и порядка формирования минимального размера уставного фонда, предусмотренного в соответствии с законодательством;
- размещения органов управления, а также документов бухгалтерского учета и отчетности не по юридическому адресу, указанному при регистрации.

Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой собственником или уполномоченным органом, а в случае банкротства – судом, по решению которого ликвидация может осуществляться самим предприятием в лице его органа управления.

Учредители (участники) либо собственник коммерческой организации, а также суд или регистрирующий орган, принявшие решение о

ликвидации, устанавливает порядок и сроки проведения ликвидации, а также срок заявления претензий кредиторами, который не может быть менее двух месяцев с момента объявления о ликвидации.

Ликвидационная комиссия или другой орган, проводящий ликвидацию предприятия:

- помещает в периодическом печатном издании, где публикуются сведения о зарегистрированных и ликвидированных (прекративших деятельность) субъектах предпринимательской деятельности, сообщение о его ликвидации и о порядке и сроке заявления кредиторами претензий;
- оценивает имущество ликвидируемого предприятия;
- рассчитывается с кредиторами, проводит работу по взиманию дебиторской задолженности предприятию;
- составляет ликвидационный баланс;
- представляет ликвидационный баланс регистрирующему органу со всей документацией и отчетом о работе ликвидационной комиссии.

При ликвидации или реорганизации субъекта хозяйствования в регистрирующий орган должны быть представлены следующие документы:

- 1 Заявление.
- 2 Копия публикации в периодическом печатном издании, где публикуются сведения о зарегистрированных и ликвидированных (прекративших деятельность) субъектах предпринимательской деятельности.
- 3 Подтверждение возврата печати в органы милиции.
- 4 Подтверждение банка(ов) о закрытии расчетного(текущего) и иных счетов.
- 5 Отчет ликвидационной комиссии и ликвидационный баланс, утвержденный собственником (уполномоченным им органом).
- 6 Подлинник свидетельства о государственной регистрации.
- 7 Справка инспекции Министерства по налогам и сборам о расчетах с бюджетом.
- 8 Справка Фонда социальной защиты населения об отсутствии соответствующей задолженности.
- 9 Справка государственной службы занятости об отсутствии соответствующей задолженности.
- 10 Справка таможенного органа об отсутствии задолженности по платежам, взимаемым таможенными органами.
- 11 Справка органов государственной статистики о фактическом представлении статистической отчетности.
- 12 Справка территориального архива соответствующего местного исполнительного и распорядительного органа о сдаче на хранение документов.

Регистрирующий орган в пятидневный срок со дня вынесения (получения) соответствующего решения представляет Министерству юс-

тии сведения для исключения субъектов хозяйствования из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и сообщает об их ликвидации в налоговые органы и органы государственной статистики.

Субъекты хозяйствования считаются реорганизованными или ликвидированными (прекратившими деятельность) с момента исключения их из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Список литературы

- 1 Декрет Президента Республики Беларусь от 17 декабря 2002 г. № 29 «О внесении изменений и дополнений в Декреты Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 г. № 11 и от 16 ноября 2000 г. № 22» // НРПА РБ. – 2002. – № 142. – 1/4230.
- 2 Декрет Президента Республики Беларусь от 14 июля 2003 г. № 17 «О лицензировании отдельных видов деятельности» // НРПА РБ. – 2003. – № 79. – 1/4779; 2004. – № 71. – 1/5490.
- 3 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 октября 2003 г. № 1294 «Об утверждении положения о регистрации на Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах» страхователей по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» // НРПА РБ. – 2003. – № 116. – 5/13171; 2004. – № 5. – 5/13670.
- 4 Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 26 декабря 2002 г. № 37: «О согласовании наименований коммерческих и некоммерческих организаций» // НРПА РБ. – 2003. – № 5. – 8/8923; № 82. – 8/9785.
- 5 Постановление Министерства юстиции и Министерства финансов Республики Беларусь от 15 мая 2003 г. № 11 / 77 (рег. № 8/9538 от 21 мая 2003 г.) «О порядке зачисления средств за предоставление сведений из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и наименования коммерческой (некоммерческой) организации» // Республика деловая. – 2003. – 29 мая.
- 6 *Вабичевич С. С.* Предпринимательское (хозяйственное право) Республики Беларусь. – Мн.: Молодежное. – 436 с.
- 7 Предпринимательское право / Под ред. *Н. М. Коршунова, Н. Д. Эриашвили*. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2000.
- 8 *Зайцев С., Зайцева Е.* Страдания в связи с перерегистрацией // Консультант бухгалтера. – 2000. – № 12. – С. 14–20.
- 9 *Ключник Н., Круглов Д.* О порядке ведения Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ЕГР) // Портфель бухгалтера и аудитора. – 2000. – № 5. – С. 68–74.
- 10 *Липтев В. В.* Законодательство о предприятиях (критический анализ) // Государство и право. – 2000. – № 7. – С. 22–28.
- 11 *Подгоруша В.* Досье для желающих заняться индивидуальным предпринимательством // Бюл. нормат.-правовой информ. – 2001. – № 18. – С. 23–26.
- 12 *Фадеев В.* Бизнес предполагает, а кодекс располагает: (О правовом регулировании предпринимательства в новом Гражданском кодексе РБ) // Дело (Восток + Запад). – 2000. – № 7–8. – С. 37–38.

4 ЭТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4.1 Личностные качества предпринимателя

Предприниматели в условиях рыночной экономики – это, прежде всего, в большинстве своем новаторы, осуществляющие такую комбинацию факторов производства, результатом которой является товар или услуга, не имеющая аналогов. В большинстве своем это выходцы из научно-технической интеллигенции – инженеры, физики, химики, биологи, математики, которые пришли в бизнес, как правило, не для того, чтобы делать деньги любой ценой, а реализовывать те идеи, которые безнадежно застревали в паутине коридоров различных НИИ и КБ. Они готовы к тому, чтобы организовать и возглавить наукоемкие, высокотехнологические производства, способные стать анклавами модернизации страны.

Предприниматели формируют не только новую экономику, но и иные общественные отношения, основанные на доверии, пунктуальности в исполнении взятых на себя обязательств, взаимном уважении.

Исследования и накопленный в странах с развитой рыночной экономикой опыт позволили выделить **личностные характеристики**, постоянно демонстрируемые теми, кто добивается успеха. Называются десять наиболее важных качеств личности предпринимателя.

1 *Поиск возможностей и инициативность.* Это значит, что предприниматель использует новые и необычайные возможности, помня, что каждый человек неисчерпаем в проявлении своей индивидуальности.

2 *Упорство и настойчивость.* Предприниматель готов к неоднократным усилиям, чтобы встретить вызов или преодолеть препятствие, и с этой целью он постоянно корректирует свою стратегию, чтобы осуществить намеченное.

3 *Готовность к риску,* предпочитая умеренный риск и заботясь о том, чтобы уменьшить его и контролировать результаты своей деятельности.

4 *Ориентация на эффективность и качество.* Это означает постоянный поиск путей производить продукцию лучше, дешевле и быстрее; стремление к совершенствованию производства.

5 *Вовлеченность в рабочие контакты,* принимая на себя всю ответственность и идя на личные жертвы (временем, денежными средствами) для выполнения работы.

6 *Целеустремленность* – ясная формулировка целей, долгосрочное видение решения их, постоянная корректировка краткосрочных задач.

7 *Стремление быть информированным* не только в своей сфере деятельности, но и в смежных, лично собирая информацию о клиентах, поставщиках, используя в этих целях личные и деловые контакты, а также средства массовой информации.

8 *Систематическое планирование и наблюдение*, что предполагает разбивку крупных задач на подзадачи, анализ финансовых показателей при принятии решений; разработку или применение процедуры контроля за выполнением работы.

9 *Способность убеждать и устанавливать связи*, тяготея в большей степени к методам убеждения как средству влияния на людей и используя личные и деловые контакты как средства достижения своих целей.

10 *Независимость и уверенность в себе*. Это означает стремление к независимости от управления и контроля со стороны других людей, полагаясь лишь на себя, свою способность выполнять трудные задачи.

К этим десяти качествам следует добавить:

- реализм в действиях;
- умение схватывать на лету и увязывать вновь приобретенные знания с уже имеющимися;
- готовность выполнять самому любую работу в выбранной сфере деятельности и руководить ее выполнением.

О том, что в большинстве случаев не жажда обогащения обуславливает открытие гражданами своего дела, свидетельствуют и данные Центра исследований будущего, согласно которым у опрошенных деловых людей основными мотивами ухода в бизнес являются: бесперспективность работы в госсекторе – 49,3 %, желание попробовать свои силы – 36,7 %, стремление стать независимым – 39,6 %. И только 16,5 % опрошенных побудило желание заработать большие деньги.

Социологи утверждают, что только 5–7 % людей во всем мире могут быть предпринимателями. Это люди, которые обладают особым талантом, умением инициировать идеи, сплотить команду единомышленников для воплощения этих идей в жизнь. К этому следует добавить личное обаяние, интуицию, жизненный опыт, обширные знания.

Естественно, все эти качества немислимы без получения минимума знаний по экономике, правоведению, трудовому законодательству, управлению, маркетингу.

Вместе с тем нельзя не сказать и о тех **отрицательных чертах**, которые характерны для некоторой части предпринимателей:

- тяготение исключительно к решениям, рассчитанным на короткий срок;
- тенденция завышать оценки достигнутых или ожидаемых результатов деятельности;

- консерватизм стиля и нежелание пересматривать свои взгляды в условиях расширения организации и усложнения связей;
- преобладание сугубо стратегической ориентации.

К ним можно добавить и несправедливость, хамство, заносчивость, черствость в отношениях с людьми, несдерживание данного слова и т. д.

Особенно вредна и даже опасна для предпринимательства зависть, которая обуславливает появление подлости, доноительства, коварства, лжи, фальсификации и предательства – самых отрицательных черт человека. Все еще живуча среди некоторой части населения, в том числе и среди предпринимателей, психология, когда они думают не о том, чтобы им жилось лучше, а о том, чтобы другие (соседи, коллеги, клиенты) не жили лучше. По их мнению, пусть живут все одинаково плохо, чем каждый по-разному хорошо.

4.2 Отношения с партнерами

Предпринимательство в большинстве случаев носит коллективный характер, и успех предпринимательской деятельности в большей степени, если не в решающей, зависит от правильно налаженных отношений в коллективе и, в первую очередь, с партнерами. Партнером в данном случае считается человек, который является участником какой-либо совместной деятельности. В других случаях партнерами могут быть предприятия и организации, делающие одно общее дело.

Для начинающего предпринимателя очень важным вопросом является формирование вокруг себя партнеров, увлеченных общей идеей и готовых воплощать ее в дело. И подбирать партнеров следует не для эмоциональной поддержки, а для совместной плодотворной работы, не допуская при этом коллективной ответственности за порученный участок работы, которая, как правило, на деле кончается общей безответственностью. Каждый из подбираемых партнеров должен привносить в развитие предприятия что-то свое, ценное, свой опыт и определенные навыки.

Особенно тщательно надо подходить к партнерству с родственниками, друзьями, памятуя, что бизнес есть бизнес, и он должен строиться на деловой основе. Практика показывает, что многие семьи, браки, родственные и дружеские связи расстраивались по причине непонимания и недоразумений на деловой почве. Но это не значит, что родственников, друзей и товарищей нельзя брать партнерами. Если они работают сообща, отменяя личные разногласия, дело спорится. Настоящие неприятности могут начаться с приходом успеха. Вопросы о доле собственности, компенсации и особенно о размещении и распределении прибыли становятся очень серьезными. Неофициальное согласие между членами семьи или друзьями, которое было поначалу, подвергается искажению (а часто и забывается) впоследствии. Возникшие

твення могут расстроить не только родственные связи, дружбу, но и погубить дело.

Чтобы избежать этого, необходимо с каждым из партнеров, независимо от степени родства или близости, заключить **договор или контракт**, если партнеры не являются учредителями вновь организованного предприятия. В контракте следует указать:

- вклад партнера в предприятие (деньги, материалы, оборудование, время);
- время и даты выполнения обязательств;
- когда партнер приступит к работе после увольнения с другого предприятия, если в момент составления контракта он работает в другом месте, и продолжительность его рабочего дня;
- условия оплаты труда;
- социальные льготы, если они предоставляются предприятием;
- степень участия в управлении предприятием;
- условия выплаты дивидендов по результатам года;
- условия получения своей доли после выхода из предприятия по своему желанию или разного рода нарушениям.

Если письменный договор (контракт) в случае с друзьями и родственниками предпочтителен, то с посторонними вкладчиками он строго обязателен.

4.3 Служебные отношения

Каждому предпринимателю необходимо твердо усвоить, что преуспевающие деловые люди стимулируют и заинтересовывают работников своей честностью, справедливостью, уважением к подчиненным и достоинством. Взаимное уважение начинается с самого начала отношений между предпринимателем и работником, то есть с подписания **трудового договора**, где оговариваются:

- обязанности работников;
- размер и сроки выплаты зарплаты;
- продолжительность рабочего дня;
- непосредственная подчиненность;
- условия квалификационного роста и повышения оплаты труда и другие организационные вопросы по желанию сторон;
- условия и продолжительность отпуска, выплаты по болезни и другие привилегии и социальные льготы.

Каждому вновь принимаемому работнику желательно устанавливать **испытательный срок** от трех до шести месяцев, цель которого — проверить соответствие рабочего или служащего поручаемой ему работе. Испытывать можно только способность трудящегося выполнять конкретную работу по определенной специальности и квалификации или должности. *Предметом испытания не могут быть уживчивость*

человека в коллективе, его покладистость, отношение к употреблению спиртных напитков, дисциплинированность и другие качества, не связанные непосредственно с его профессиональной характеристикой.

Укрепляют доверие между предпринимателем и работником и регулярные, хотя бы один раз в три месяца, встречи и беседы, в ходе которых обсуждается работа последнего. При этом желательно начинать с похвалы, даже если он иногда и не заслуживает этого. Нужно найти факты, за которые можно высказать похвалу.

Особую внимательность следует проявлять к работнику в случае его систематического опоздания на работу. Необходимо выяснить причины: это семейная неустроенность или обыкновенное разгильдяйство и недисциплинированность. Если выяснится, что опоздания связаны с неустроенностью ребенка в детское учреждение, необходимо ухода за больным членом семьи и т. п., надо помочь решить эти проблемы. Если же работник халатно относится к трудовому распорядку, необходимо предъявить ему требование изменить отношение к работе, о чем письменно довести до работника. Если и после этого работник не делает выводы, следует еще раз терпеливо поговорить с ним, дав понять, какие последствия могут быть, и сделать соответствующее предупреждение или замечание еще раз.

Предпринимателю не следует бояться квалификационного роста своих работников, повышения их общеобразовательного уровня, гадая, что чем грамотнее работник, тем он более инициативен.

Широкое распространение в предпринимательских коллективах должно получить совмещение профессий и должностей.

Важным условием нормальных взаимоотношений между предпринимателем и работником является регулярность повышения зарплаты в соответствии с ростом квалификационного уровня работника.

4.4 Взаимоотношения с клиентами

В предпринимательской деятельности очень важное значение должно придаваться отношениям с клиентами. **Клиентом** называется предприятие, организация, отдельный гражданин, являющийся постоянным заказчиком или покупателем товаров либо пользующийся услугами предпринимателя. Необходимо, прежде всего, помнить и знать, что клиент, кого бы он ни представлял: организацию, предприятие или самого себя, — это, прежде всего, человек, который приходит к предпринимателю со своими проблемами. Дело бизнесмена — завоевать и удержать клиента. С этой целью любой предприниматель, как частное лицо, так и предприятие, должен свою работу ориентировать на клиента. Всем людям приятно ощущать внимание к себе. Клиенты не являются исключением. Нет смысла вкладывать огромные деньги в организацию службы сбыта и пышную рекламную кампанию, если все эти

усилия могут быть подорваны бюрократом из бухгалтерии или кредитного отдела, грубой секретаршей, вспыльчивым руководителем предприятия, фирмы. Надо всегда помнить народную пословицу: «Ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как вежливость».

Не следует забывать, что удерживать при себе «старых» клиентов стоит примерно в пять раз дешевле, чем завоевывать благосклонность новых. Для этого необходимо:

- всегда ставить себя на место клиента;
- не допускать бюрократизма, а если он проявится, всеми средствами бороться с этим явлением;
- создавать возможность общения клиентов непосредственно с руководством;
- сохранять связь с потребителями после продажи товаров и т. д.

Вся суть отношений с клиентами сводится к одному: возлюби клиента своего – и тебе воздастся сторицей.

Список литературы

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 сентября 1999 г. № 1476 «Об утверждении Положения о порядке и условиях заключения контрактов нанятых с работниками» (с последующими изменениями и дополнениями) // НРПА РБ. – 1999. – № 78. – 5/1741; 2000. – № 8. – 5/2409; 2002. – № 30. – 5/10072.
2. Браун И. Н. Культура делового общения: Учеб. для вузов. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2000. – 174 с.
3. Делопроизводство и деловые отношения: Учебное пособие / Н. В. Бонцевич, Б. И. Брухлевский, С. Л. Котова и др.; Под ред. Б. И. Врублевского. – Гомель: ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 2003. – 159 с.
4. Культура предпринимательства: Учеб. пособие для вузов / В. Г. Максеева. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 218 с.
5. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие для вузов / Под ред. А. С. Пелиха. – М.: ИКЦ «МарТ», 2002. – 336 с.
6. Основы предпринимательства: Учеб. пособие для вузов / Мин-во общего и профес. обр. РФ. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 512 с.
7. Уткин Э. А. Этика бизнеса: Учеб. для вузов. – М.: Зерцало, 2000. – 256 с.
8. Баривода С. Эффективный «наемник» для реального собственника // Дело. – 2004. – № 6. – С. 44–45.
9. Коноваленко М. К вершине, которая называется «успех» // Управление персоналом. – 2004. – № 14. – С. 54–57.
10. Морозова Ю. Телефонная беседа: как вызвать симпатии потребителя? [Деловая предпринимательская этика] // Маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 106–113.
11. Призвание: предприниматель // Дело. 2004. – 2004. – № 6. – С. 8–11.

5 БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО СОДЕРЖАНИЕ

5.1 Сущность бизнес-плана и его составные части

Важнейшим условием предпринимательской деятельности является получение прибыли, без которой невозможно выжить в условиях рынка. Но она не является главным и единственным побудительным мотивом предпринимателя. Немаловажное значение имеют заинтересованный творческий подход, семейные чувства, стремление к обладанию прочными позициями на рынке, а также к общественному признанию, сохранению и продолжению начатого дела. Самопланирование на уровне первичной предпринимательской ячейки необходимо и неизбежно в условиях рынка. В этом одно из важных условий успеха и предотвращения неудач, снижения хозяйственного риска.

Зарубежные бизнесмены давно осознали, что без плана нельзя начинать сколько-нибудь стоящее коммерческое мероприятие. План этот довольно своеобразен, и его называют бизнес-планом. Он нужен всем: и тем, у кого предприниматель собирается просить деньги на реализацию своего проекта, – банкирам, инвесторам, и сотрудникам предпринимателя, желающим знать свои перспективы и четко понять свои задачи, а главное – самому предпринимателю, для того чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность.

Бизнес-план разрабатывают в следующих случаях: при начале своей предпринимательской деятельности, освоении предприятием нового вида продукции или услуг, выходе на новый рынок, расширении действующего производства, привлечении новых инвестиций, обосновании финансовых программ, а также при смене государственной на иную форму собственности, т. е. при разгосударствлении и приватизации.

Основными разделами бизнес-плана могут быть:

- 1 Характеристика предлагаемого продукта или описание вида деятельности.
- 2 Характеристика отрасли, в которой действует предприятие.
- 3 Оценка рынка сбыта.
- 4 Конкурентоспособность.

- 5 Стратегия маркетинга.
- 6 План производства.
- 7 Организационный план.
- 8 Юридический план.
- 9 Оценка риска и страхование.
- 10 Финансовый план.
- 11 Стратегия финансирования.

Исходя из конкретных обстоятельств и условий предпринимателя, эти разделы могут быть сгруппированы в меньшее количество разделов, однако отразить указанные вопросы в плане предлагаемой деятельности крайне желательно.

Ниже изложены цели, задачи и содержание указанных разделов бизнес-плана.

5.2 Резюме

Бизнес-план начинается с резюме. Оно, естественно, составляется в конце работы над бизнес-планом, когда готовы все разделы плана, но именно с резюме начинают знакомиться с бизнес-планом, куда бы его ни представляли. И если резюме не произведет благоприятного впечатления у тех, кому бизнес-план представлен, то весь его читать они не станут и не выделят средства, если за ними предприниматель обращался.

Объем резюме не должен превышать четырех машинописных страниц, а написано оно должно быть так, чтобы из него любому человеку, не говоря уже о специалистах, были понятны все преимущества представляемого проекта действий предпринимателя.

В начале резюме следует четко и кратко изложить:

- 1) назначение фирмы и цели ее деятельности;
- 2) численность работников на начало деятельности фирмы и предполагаемая на ближайшую перспективу, в том числе их качественный состав;
- 3) виды деятельности, в том числе основные.

Затем должны быть изложены основные финансовые результаты, ожидаемые предпринимателем:

- прогнозные объемы продажи на ближайшую перспективу;
- выручка от продажи;
- затраты на производство;
- валовая прибыль;
- уровень рентабельности вложений в начинаемое дело;
- срок окупаемости и возврата заемных средств.

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

5.3 Описание будущего производства или продукции

Основная часть бизнес-плана начинается с раздела, в котором описывается тот продукт или та услуга, которые предприниматель хочет представить будущим покупателям и ради которых задуман весь проект. Здесь должны быть предельно четко изложены ответы на следующие вопросы:

- какие потребности призван удовлетворять предлагаемый продукт или услуга;
- характеристика предлагаемого продукта и его отличие от продуктов конкурента;
- использованные патенты или авторские свидетельства на изобретения при производстве предлагаемого продукта.

В этом разделе бизнес-плана должна содержаться примерная цена, по которой можно будет продавать предлагаемые товары, затраты на его производство, а значит, и ожидаемая прибыль от продажи каждой единицы. Здесь же четко характеризуются основные качественные показатели товара, его дизайн, особенности упаковки, указывается организация сервиса товара, если изделие техническое.

5.4 Характеристика отрасли, в которой действует предприятие

В этом разделе необходимо кратко привести основные показатели отрасли, в которой будет действовать предприятие: объем выпуска продукции в денежном и натуральном выражении; качественные показатели основной продукции; предполагаемый удельный вес продукции предприятия в общем объеме отрасли; примерная численность персонала отрасли и создаваемого предприятия; рентабельность аналогичной продукции или близких по специализации предприятий; рынки сбыта продукции, аналогичной той, которую собирается выпускать предприятие, и др.

5.5 Оценка рынка сбыта

Для достижения устойчивого роста объема продаж предприниматель должен досконально изучить свой рынок, осуществить сегментацию рынка.

Опыт показывает, что неудача большинства со временем провалившихся коммерческих проектов была связана со слабым изучением рынка и переоценкой его емкостей. Поэтому необходимо предельно собрать и обработать большой объем черновой информации.

Самыми первыми сведениями, которые потребуются начинающему предпринимателю, являются данные о потенциальных покупателях.

Особенно они важны с развитием внешнеэкономических связей, что обуславливает проникновение зарубежных товаров на внутренний рынок и продажу их за рубли. Поэтому изучение и прогнозирование рынка хотя бы на ближайшие два-три года, владение сведениями о возможных конкурентах, сопоставимости качества намечаемых к производству товаров и товаров, выпускаемых конкурентами, а отсюда и прогнозирование цены намечаемого к выпуску товара, является программой-минимум. В этом разделе бизнес-плана предстоит ответить на следующие вопросы:

- 1 Какими представляются рынки сбыта товара предпринимателя?
- 2 На каких рынках фирма предпринимателя уже задействована?
- 3 Какие товары пользуются спросом?
- 4 Кто является потенциальным покупателем?
- 5 Как бы вы охарактеризовали свой рынок?
- 6 Почему люди покупают Ваш товар, а не товар Вашего конкурента?
- 7 Каким образом расширить круг таких покупателей?
- 8 Каковы емкость Вашего рынка и доля в нем Вашей фирмы?
- 9 Каков потенциал роста данного рынка и что будет происходить с Вашей долей по мере расширения рынка: сокращение или увеличение?
- 10 Чем привлечь покупателей или удержать их внимание?
- 11 Как добиться расширения границ рынка?

Способы изучения конъюнктуры рынка предприниматели могут использовать самые разные:

- через возможные союзы предпринимателей и ассоциаций;
- через личные контакты с будущими конкурентами;
- через печать;
- с обзоров по отраслям и видам деятельности, если они издаются в стране, и т. д.

Объем этого раздела — 5-6 страниц машинописного текста.

5.6 Конкурентоспособность

Под конкурентоспособностью товара подразумевается все то, что обеспечивает ему преимущество на рынке, содействует его успешному сбыту в условиях конкуренции. Она определяется как характеристика товара, в которой отражается его отличие от товара конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

В этом разделе должны быть ответы на следующие вопросы:

- 1 Кто является крупнейшим производителем аналогичных товаров?
- 2 Как обстоят их дела: с объемами продаж, доходами, внедрением новых моделей, техническим сервисом (если речь идет о машинах и оборудовании)? Много ли внимания и средств они уделяют рекламе своих изделий?

3 Что представляет собой их продукция: основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей?

4 Каков уровень цен на продукцию конкурентов? Какова (хотя бы в общих чертах) их политика цен?

5 Кто входит в пятерку ближайших конкурентов?

Оценивать будущих конкурентов следует предельно трезво. При этом не следует бояться их, а указывать на проблемы в их стратегии или в качественных характеристиках товаров, которые открывают для предпринимателя реальный шанс добиться успеха. В этом случае предпринимателю гарантировано уважение инвесторов и более высокие шансы на получение средств.

5.7 Стратегия маркетинга

Термин «маркетинг» происходит от английского «market» — рынок и «ing» — действие, т. е. это интегрированная функция предпринимательской деятельности, связанной с реализацией продукции и услуг, направленная на удовлетворение нужд и потребностей людей.

Однако маркетинг как система экономической деятельности — более обширное понятие. С одной стороны, это тщательное и всестороннее изучение рынка, спроса и потребностей покупателей; ориентация производства на эти требования, адресность выпускаемой продукции, с другой — активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений. Этим определяется основа маркетинга, содержание его наиболее важных функций и элементов:

- 1) комплексное изучение рынка;
- 2) планирование товарного ассортимента;
- 3) разработка мероприятий для более полного удовлетворения потребностей покупателей;
- 4) выявление неудовлетворенного спроса, т. е. потенциальных потребителей;
- 5) планирование и осуществление сбыта продукции;
- 6) воздействие на организацию и управление производством.

Здесь на 3-4 страницах необходимо изложить ответы на следующие вопросы:

- способы продажи товара: через фирменные магазины или оптовые торговые организации либо непосредственно через магазины любой формы собственности;
- порядок ценообразования на товары и уровень рентабельности на вложенные средства;
- способ рекламы и сумма средств на нее;
- пути и способы увеличения объема продаж;
- порядок организации службы сервиса и требуемые средства для этого;

- пути обеспечения хорошей репутации своих товаров и самой фирмы в глазах общественности.

Если бизнес-планом предусматривается реализация товаров за рубежом, то желательно привести сведения об оценке патентоведами патентной чистоты этих товаров в тех странах, в которых предполагается продавать товар.

5.8 План производства

План производства готовится только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством. Главная задача этого раздела состоит в том, чтобы доказать будущим партнерам, что предприниматель собирается и будет производить нужное количество товаров и требуемого качества.

Вкладчиков денег будут интересовать все детали производственного цикла для оценки квалификации заемщика и обоснованности планов. Чтобы удовлетворить этот интерес, предпринимателю необходимо ответить на множество вопросов, основными из которых являются:

1 Где будут изготавливаться товары — на действующем или вновь создаваемом предприятии?

2 Какие для этого потребуются производственные мощности и как они будут возрастать год от года?

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

4 Предполагается ли производственная кооперация и с кем?

5 Возможно ли какое-нибудь лимитирование объемов производства или поставок ресурсов?

6 Какое оборудование потребуется и где намечено его приобрести? Возможны ли при этом проблемы и какого рода?

Данные этого раздела желательно приводить в перспективе, на 2-3 года вперед, а для крупных предприятий — на 4-5 лет.

Завершается этот раздел оценкой возможных издержек производства и ее динамики на перспективу, не забывая о затратах, связанных с утилизацией отходов производства и охраной окружающей среды.

5.9 Организационный план

В организационном разделе бизнес-плана речь идет о том, с кем собирается предприниматель организовать свое дело и как планирует налаживать их работу. При этом отправной точкой должны быть квалификационные требования к будущим специалистам:

- профиль, образование, практический опыт;
- предполагаемая зарплата их;

- источник привлечения специалистов;
- способ работы их (постоянный штат, совместительство);
- возможность пользоваться услугами какой-либо организации по найму требуемых профессионалов.

Здесь предстоит ответить на следующие вопросы.

1 Сколько людей фирме нужно сейчас, в ближайшем будущем и в долгосрочной перспективе?

2 В каких специалистах нуждается фирма и источники их пополнения?

3 На каких условиях (полной или частичной занятости (совместительстве)) они будут взяты на работу?

4 Как будет оплачиваться их труд (твердые оклады или в зависимости от объема сбыта)?

5 Будет ли фирма заниматься подготовкой кадров? Если да, то во что это ей обойдется?

В этом же разделе приводится и организационная схема предприятия, из которой должно быть четко видно: кто и чем будет заниматься, как все службы будут друг с другом взаимодействовать и как их деятельность будет координироваться и контролироваться.

Непременное условие при разработке структуры управления предприятием: должно быть четко расписано, кто какую работу выполняет, кто кому подчинен, кто принимает окончательные решения.

5.10 Юридический план

В этом разделе, который особенно важен для новых предприятий и фирм, необходимо указать ту форму собственности, в которой намечается вести дело (частное владение, кооператив, государственное владение, совместное предприятие). Каждая из этих форм имеет свои особенности, которые тоже могут повлиять на успех предпринимательской деятельности и поэтому небезынтересны для инвесторов и партнеров предпринимателя. Если это государственное предприятие, то следует четко изложить систему подчиненности и границы вмешательства высших органов. Если же акционерное общество, то следует четко объяснить будущее распределение акционерного капитала между возможными акционерами.

5.11 Оценка риска и страхование

Предпринимательская деятельность неразрывно связана с риском. Поэтому, начиная свое дело, желательно предвидеть, т. е. предугадать все типы рисков, с которыми может столкнуться предприниматель, источники и моменты их возникновения. И, исходя из этого, необходимо наметить контрмеры по их предотвращению. Конечно, исключить их

полностью невозможно. Но предусмотреть уменьшение их последствий для хозяйственной деятельности необходимо. Поэтому в данном разделе намечаются организационные меры профилактики рисков и программа страхования от них.

Что касается страхования риска, то в республике, как и в других странах, появилось достаточно большое количество страховых компаний, которое готовы застраховать любой риск, относящийся к страховым.

5.12 Финансовый план

В финансовом плане обобщаются материалы предыдущих разделов в их стоимостном выражении. В хозяйственной практике такие расчеты получили название **технико-экономического обоснования (ТЭО)**. Основными документами здесь могут быть:

- прогноз объемов реализации;
- баланс денежных расходов и поступлений;
- таблицы доходов и затрат;
- сводный баланс активов и пассивов предприятия;
- график достижения безубыточности, если в начале осуществления проекта имеется убыток.

Прогноз объемов производства призван дать представление о той доле рынка, которую предприниматель предполагает завоевать своей продукцией. Такой прогноз желательно составить на 3 года вперед, причем на первый год данные приводятся помесячно, на второй – поквартально, на третий – общая сумма продаж.

Баланс денежных расходов и доходов представляет собой документ, позволяющий оценить сумму денег, необходимую для осуществления проекта, с разбивкой по времени. Главная задача баланса состоит в контроле синхронности поступления и расходования денежных средств. Необходимо учитывать, что если сбой продукции предпринимателя будет связан с длительным омертвлением средств в расчетах с покупателем, то есть с дебиторской задолженностью, то для поддержания его «на плаву» придется первое время делать регулярные дополнительные «инъекции» денежных средств, сумма которых увеличит потребность предпринимателя в инвестициях. А отсюда вытекает необходимость заранее предусматривать источники их получения.

Таблица доходов и затрат включает следующие показатели:

- 1 Доходы от продажи товаров.
- 2 Издержки производства товаров.
- 3 Суммарная прибыль от продажи.
- 4 Общепроизводственные расходы (по видам).
- 5 Чистая прибыль (по расчету потока наличности кредитуемого проекта).

Задача этого документа состоит в том, чтобы показать, как будет формироваться прибыль будущей предпринимательской деятельности и изменяться по времени (для первого года – помесячно, для второго – поквартально, для третьего и далее – в расчете на год).

Сводный баланс активов и пассивов предприятия рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации проекта. Его обычно тщательно изучают специалисты банков, чтобы оценить, какие суммы намечается вложить в активы разных типов и за счет каких источников предприниматель собирается финансировать создание или приобретение этих активов.

График достижения безубыточности представляет собой схему, показывающую влияние на прибыль объемов производства, продажной цены и себестоимости продукции с разбивкой на условно-постоянные и условно-переменные издержки. С помощью этого графика можно найти так называемую точку безубыточности, то есть тот объем производства продукции, при котором величина реализации продукции полностью покрывает общие затраты на ее производство.

5.13 Стратегия финансирования

В этом разделе предпринимателю необходимо изложить план получения средств для создания нового или расширения уже действующего предприятия. Здесь, прежде всего, предстоит ответить на первый вопрос: сколько вообще нужно средств для реализации задуманного проекта? Ответ на него вытекает из предыдущего раздела бизнес-плана – «Финансовый план».

Второй вопрос также немаловажен: откуда намечается получить деньги и в какой форме? Здесь необходимо исходить из следующих соображений. Проекты, связанные с расширением производства на уже действующих (и притом успешно) предприятиях предпочтительно финансировать через кредиты банков. В этом случае банки не будут требовать повышенной платы за кредит, так как рискованность вложений здесь не слишком велика, ведь материальным обеспечением кредитов могут выступить уже имеющиеся активы. При этом важно отметить, что при поиске источников финансирования можно использовать не только кредиты банков, но и другие инвестиции, например, привлечение средств партнеров или новых акционеров.

И, наконец, третий вопрос, на который следует дать здесь ответ, – это оценка сроков возврата заемных средств. Он требует специальных расчетов, а простейший из них можно провести по формуле

$$T = K / П,$$

где T – срок окупаемости (год, квартал, месяц);

K – затраты, требующиеся для осуществления проекта, руб.;

$П$ – прибыль, полученная от реализации проекта, руб.

Крупные предприятия разрабатывают так называемые инвестиционные проекты деятельности. При этом составление бизнес-плана инвестиционного проекта имеет свои отличительные особенности.

В целях повышения качества разработки бизнес-планов инвестиционных проектов, унификации и упрощения требований к их структуре, содержанию и оформлению при представлении в соответствии с действующими в республике нормативными правовыми актами Министерством экономики приказом от 31 марта 1999 г. № 25 утверждены и согласованы с Министерством финансов и Государственным комитетом по науке и технологиям «Рекомендации по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов».

Список литературы

- 1 Постановление Совета Министров РБ от 5 марта 1999 г. № 326 «О совершенствовании методологии анализа, текущего и перспективного планирования и разработки бизнес-планов субъектов хозяйствования» // Информбанк НЭГ. – 1999. – № 11. – С. 11.
- 2 Рекомендации по разработке бизнес-плана инвестиционных проектов // Информбанк НЭГ. – 1999. – № 37. – С. 25–30; № 38. – С. 26–30; № 39. – С. 23–30.
- 3 Врублевский Б. И. Бизнес-план предпринимателя / Бел. гос. ун-т транспорта; Хозрасчетный центр науч.-техн. услуг «Развитие». – Гомель: БелГУТ, 1994. – 16 с.
- 4 Врублевский Б. И., Болщевич Н. В., Сенько И. В. Займитесь предпринимательством. В этом Вам помогут государство, общественные фонды и банк / Белор. банк развития; Центр науч.-техн. услуг «Развитие». – Гомель, 1998. – 121 с.
- 5 Наливайко Г. М., Сидоров Л. Н. Бизнес-планирование в малом предпринимательстве / Под ред. Г. Н. Олехнович. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1999.

6 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК И ЕГО СТРАХОВАНИЕ

6.1 Сущность риска, его основные элементы и черты

Слово «риск» заимствовано из итальянского языка и означает «опасность», «угрозу». Первоначально оно применялось в коммерции, причем в нем противопоставлялись возможные потери при неудаче какого-либо сопряженного со случайностью предприятия и величина преследуемого им выигрыша. Затем с возможностью применения этого понятия в разнообразных ситуациях оно перекочевало и в другие области.

Риск обусловлен самой сущностью творческого процесса, особенностями внедрения нового в жизнь, необходимостью разрешения противоречий между вновь проявляющимися событиями, процессами, поисками новых, еще не апробированных средств, форм и методов работы. *Творчество без риска невозможно*, а предпринимательская деятельность – это творческая инициативная деятельность, направленная на получение прибыли.

Риск представляет собой сложное явление, имеющее множество не совпадающих, а иногда и противоположных реальных оснований. Это обуславливает возможность сосуществования множественности определений, объясняющих понятия риска с разных точек зрения.

Выделим четыре наиболее характерных подхода к определению понятия «риск».

1 В массовом сознании широко распространены суждения о риске как о возможной опасности или неудаче, т. е. риск – это:

- мера ожидаемой неудачи, неблагоприятия в деятельности;
- опасность наступления для здоровья неблагоприятных последствий;
- определенные явления, наступление которых содержит возможность материальных потерь;
- возможный убыток или неудача в коммерческом деле;
- опасность, от которой проводится страхование имущества.

2 В некоторых случаях риск понимается как деятельность, совершаемая в надежде на удачный исход задуманного или планируемого действия.

3 Соединение первого и второго подходов позволяет рассматривать риск как вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами.

4 Существует и четвертый подход к определению риска, который рассматривается как:

- образ действий в неясной, неопределенной обстановке;
- ситуативная характеристика деятельности, состоящая в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха;
- единство обстоятельств и индивидуально-групповых предпочтений или критериев оценки ситуации, на основе которых принимается оперативное решение.

Как видно, точное определение понятия риска, пригодное для всех случаев, когда оно применяется, едва ли возможно, но значение «ответственности за принятое решение» является наиболее подходящим для предпринимателя.

Во всех указанных подходах к выявлению сущности риска выделяются его важнейшие элементы, черты и свойства.

К основным элементам относятся:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность наступления неблагоприятных последствий (материальный или физический ущерб, заболевание, смерть и т. д.) при осуществлении тех или иных действий в условиях неопределенности для субъекта, идущего на риск;

• материальные, экологические, нравственно-идеологические и другие потери, связанные с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы;

• ожидание опасности, неудачи в результате выбора альтернативы и ее реализации.

Применительно к осуществлению практических действий в ситуации риска целесообразно учитывать *три главных элемента риска*:

- вероятность получения желаемого результата (удачи);
- вероятность наступления нежелательных последствий (неудачи) в ходе выбора альтернативы и ее реализации;
- вероятность отклонения от выбранной цели, которое может иметь как отрицательные, так и положительные последствия.

Наряду с этими элементами риску присущ ряд черт, среди которых можно выделить:

- противоречивость;
- альтернативность;
- неопределенность.

Противоречивость риска проявляется в различных аспектах. С одной стороны, он ориентирован на получение значимых результатов неординарными, новыми способами в условиях неопределенности си-

туации, неизбежного выбора. Тем самым риск позволяет преодолеть консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, препятствующие внедрению новых, перспективных видов предпринимательской деятельности, стереотипы, выступающие тормозом общественного развития, и обеспечивать осуществление инициативы, новаторских идей, направленных на достижение успеха. Это свойство риска имеет важные экономические последствия, ибо ускоряет общественный и технический прогресс. С другой стороны, риск ведет к авантюризму, волюнтаризму, субъективизму, торможению социального прогресса, к тем или иным социально-экономическим и моральным издержкам, если в условиях неполной исходной информации, ситуации риска альтернатива выбирается без должного учета объективных закономерностей развития тех или иных процессов, явлений и т. д.

Альтернативность риска предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов, решений, направлений, действий. Отсутствие возможности выбора снимает разговор о риске.

Неопределенность представляет собой отсутствие однозначности решения рассматриваемого вопроса. Избегать влияния факторов неопределенности практически очень трудно, поскольку неопределенность неоднородна по форме проявления и содержанию. Источники возникновения неопределенности многообразны. Это случайность, наличие других участников, выбирающих и реализующих решения, столкновение интересов предпринимателей, противодействие партнеров и др.

6.2 Степень риска, методы и способы оценки

Каждому предпринимателю, как, пожалуй, и каждому человеку, известна народная пословица: «риск – благородное дело». Однако не любые рискованные решения целесообразно выбирать и реализовать на практике. Необходимо, прежде всего, определить критерий степени риска и использования двух методов его оценки: количественного и интегративного.

Количественный подход состоит в том, что решение, выбранное в условиях неопределенности, обладает некоторой вероятностью достижения желаемого результата (возможность успеха), вероятностью отклонения от предполагаемой цели. Количественная величина этих отклонений в диапазоне от 0 (полная неудача) до 1 (100 %, полный успех) и определяет степень риска. Таким образом, степень риска зависит от меры неучтенной неопределенности, которая оценивается тем или иным способом.

Поскольку степень риска зависит от оценки неопределенности, то количественные изменения вероятности осуществления выбранного варианта, наступления предполагаемого события приводит к изменению качественного состояния риска. Эти переходы и являются грани-

цами между различными типами степени риска. Количественно эти границы могут быть рассчитаны с помощью соответствующих математических методов.

Степень риска иногда определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что ущерб произойдет. Наилучшим в этом случае будет решение о минимизации риска. Количественно его можно определить по следующей зависимости [6]:

$$\Xi = \sum_{i=1}^n \cdot \sum_{j=1}^m A_{ij} \cdot P_{ij} \rightarrow \min,$$

где A_{ij} – i -й вид ущерба при j -м варианте решения;

P_{ij} – степень i -го вида ущерба при j -м варианте решения.

Подвергаясь минимальному риску, предприниматель в этом случае будет поступать оптимально.

Интегративный подход включает дополнительно к количественной стороне риска еще качественную и аксиологическую. Интегративная оценка риска связана с выявлением степени обоснованности решения, принятого в ситуации риска. Отсюда следует, что рациональным будет риск, содержащийся в выбранном в условиях неопределенности оптимальном решении.

Суть аксиологического подхода к оценке риска заключается в том, что при этом следует обращать внимание не только на получение прибыли, но и на всестороннее развитие человеческого интеллекта: инициативы, творчества, изобретательности, предприимчивости. Практическое применение аксиологического подхода к оценке путей, выбираемых в ситуации риска, сводится к решению вопроса полезности такой предпринимательской деятельности для человека. Аксиологический подход к анализу деятельности в ситуации риска реализуется, в частности, при рассмотрении проблемы соотношения индивидуальных, групповых, коллективных и общественных интересов.

6.3 Виды потерь и их оценка

Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделить на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, социальные.

Материальные потери проявляются в непредусмотренных проектом предпринимательских намерений дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т. д.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами.

Финансовые потери представляют собой прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля и др.

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

Специальные потери связаны с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также с другими неблагоприятными социальными и морально-психологическими последствиями. Чаще всего специальные потери крайне трудно определить в количественном и, тем более, в стоимостном выражении.

Поскольку каждый из этих видов потерь имеет различные единицы измерения (т, м, куб. м, чел. · дн., чел. · ч; руб.; дни, недели, месяцы и др.), то для оценки риска все они должны быть пересчитаны в стоимостное выражение. Исходную оценку возможности их возникновения и величины следует производить за определенное время, охватывающее месяц, год, срок осуществления предпринимательского мероприятия.

Если потери можно заранее предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как **неизбежные расходы** и включаться в расчетную калькуляцию.

Для оценки потерь, потенциальная возможность которых порождает предпринимательский риск, используют различные методы и методики. Так, **вероятные потери (D) от снижения намеченных объемов производства и реализации продукции** вследствие уменьшения производительности труда, простоя оборудования или недоиспользования производственных мощностей, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака могут быть определены по следующей зависимости:

$$D = C \cdot \Delta O,$$

где C – цена реализации единицы продукции, руб.;

ΔO – вероятное суммарное уменьшение объема продукции.

Потери *от снижения цен*, по которым намечается реализация продукции, в связи с недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса, ценовой инфляцией

$$D = \Delta C \cdot O,$$

где ΔC – вероятное уменьшение цены единицы объема продукции;

O – общий объем намеченной к выпуску и реализации продукции.

Потери от превышения материальных затрат, обусловленных перерасходом материалов, сырья, топлива, энергии,

$$D = C_i \cdot M_i,$$

где C_i – цена единицы i -го ресурса, руб.;

M_i – вероятный перерасход i -го материального ресурса в соответствующих единицах измерения ($m, m^2, t/m^3$).

Потери, обусловленные повышением транспортных тарифов, торговых издержек, заработной платы, повышением ставок налогов и платежей, естественной убылью, определяются методом прямого счета, путем сопоставления фактических затрат с планируемыми.

Для уяснения сущности показателей риска рекомендуют [5] выделять определенные области или **зоны риска** в зависимости от величины потерь (рисунок 6.1).

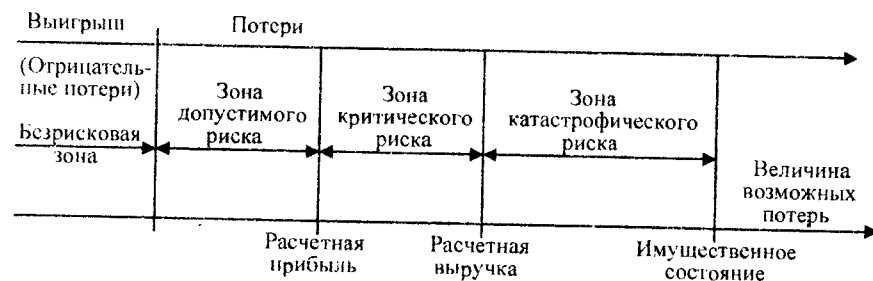


Рисунок 6.1 – Схема зон риска

Область, в которой потери не ожидаются, называют **безрисковой зоной**. Ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли). Под **зоной допустимого риска** следует понимать область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность. Граница ее соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности. Следующая зона является более опасной и называется **зоной критического риска**. Это область, характеризующаяся возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли, вплоть до величины полной расчетной выручки от предпринимательства, представляющей сумму затрат и прибыли. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в максимуме могут привести к невозмещаемой потере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но и несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

И, наконец, зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству предприятия, его закрытию и распродаже имущества. К категории катастрофического следует относить вне зависимости от имущественного или денежного ущерба риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Наиболее полное представление о риске дает графическое изображение зависимости вероятностей возможных потерь прибыли от уровня риска. Ее называют **кривой риска** (рисунок 6.2) [2]. Понятно, что в благоприятных условиях, т. е. в случае, когда потери равны нулю, прибыль может быть получена максимальной, и она может быть больше расчетной (PP_p). При наличии потерь и их увеличении прибыль, естественно, уменьшается, что изображается соответствующей кривой, на которой можно выделить ряд характерных точек.

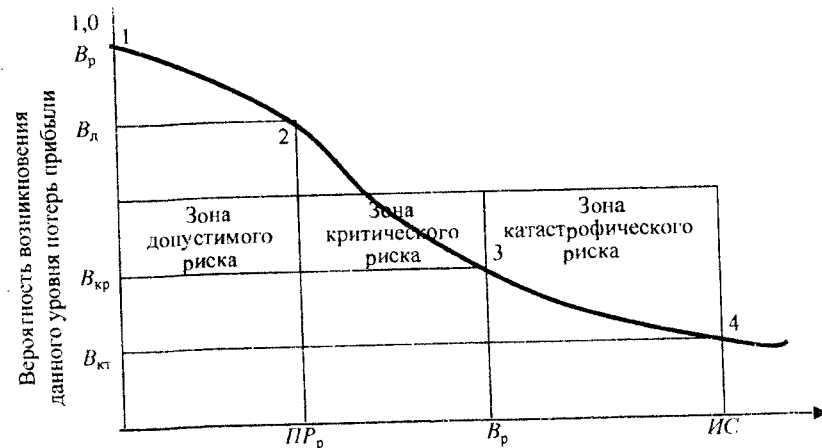


Рисунок 6.2 – Кривая риска

В первой точке вероятность (B_p) потерь прибыли будет равна 0, хотя может быть и меньше единицы. Вторая точка характеризуется величиной возможных потерь, равной ожидаемой прибыли, вероятность которой равна B_d . Точки 1 и 2 являются граничными, определяющими положение зоны допустимого риска.

Третья точка соответствует величине потерь, равной расчетной выручке (B_p). Вероятность таких потерь равна B_{kp} . Точки 2 и 3 определяют зоны критического риска.

Четвертая точка характеризуется потерями, равными имущественному состоянию (ИС) предпринимателя, вероятность которых равна $V_{кт}$. Между точками 3 и 4 находится зона критического риска. Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, т. к. их невозможно взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями, позволяющими высказать суждение об ожидаемом риске и его приемлемости, поэтому построенную кривую и называют кривой риска.

Таким образом, главное в оценке хозяйственного риска состоит в искусстве построения кривой вероятностей возможных потерь или хотя бы определении зоны и показателей допустимого, критического и катастрофического рисков.

Для построения кривой можно использовать следующие способы:

- **статистический** — изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных потерь, которую, если статистический массив достаточно представлен, можно приравнять к вероятности возникновения потерь и на этой основе строить кривую риска;

- **экспертный** (экспертных оценок) — обработка мнений опытных предпринимателей и специалистов по оценке вероятности возникновения определенных уровней потерь, при которой находят средние значения экспертных оценок и с их помощью строится кривая распределения вероятностей;

- **расчетно-аналитический** — способ построения кривой распределения вероятностей потерь и оценок на основе показателей предпринимательского риска, который базируется на теоретических представлениях.

Прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игорному рискам, а что касается производственного, коммерческого, финансового рисков, то методы их оценки находятся на стадии разработки и пока еще недостаточно апробированы на практике в нашей стране.

6.4 Особенности деятельности предпринимателя в ситуации риска

Решения, связанные с риском, всегда остаются для предпринимателей сомнительными, так как нельзя заранее определить затраты во всех случаях оправданного и неоправданного рисков. Проконтролировать, был ли оправдан данный риск, удастся всегда только после наступления нежелательного события, и возможно это только при оправ-

данных убытках. Поэтому предпринимательская деятельность не может быть полностью свободна от всякого риска, а на необходимый и оправданный риск нужно сознательно идти. Даже в Трудовом кодексе Республики Беларусь (статья 400) сказано, что недопустимо возложение ответственности на работника за ущерб, который относится к категории нормального производственно-хозяйственного риска.

Из сказанного следует **первое правило поведения предпринимателя**: не избегать риска, а предвидеть, стремясь снизить его до возможно более низкого уровня.

При определении профессиональной и психологической пригодности к конкретным видам деятельности следует учитывать, что разные люди неодинаково относятся к риску.

Можно выделить **три основных вида поведения предпринимателя при принятии решений в рискованной ситуации, ориентированные**:

- 1) **на оправданный риск**. Оно, как правило, направлено на достижение высокого конечного результата и связано с чувством высокой ответственности за выполнение организованного им дела. Такая ситуация возникает в случае высокой профессиональной подготовленности предпринимателя, знания конъюнктуры рынка и смежных областей деятельности;

- 2) **на неоправданный риск**, которое обычно определяется стремлением насладиться переживанием опасности, желанием удовлетворить самолюбие, наличием большой суммы средств, заработанных сомнительными методами (куплей-перепродажей, обманом клиента и т. д.). Это тип авантюриста, который руководствуется принципом «авось пронесет». Предприниматели этого типа, как правило, имеют слабую профессиональную подготовку и слишком большую самоуверенность;

- 3) **на действия, связанные с неоправданной осторожностью**. Такие люди теряются в сложных ситуациях, становятся жертвой нерешительности и предпочитают выбирать поведенческие альтернативы и решения, в которых риск сведен к минимуму или вообще отсутствует. Это тип перестраховщика, и деятельность его в большинстве оканчивается банкротством.

6.5 Страхование риска

Предпринимательство в любом его виде связано с риском. Но, говоря, кто не рискует, тот не имеет большого успеха. Однако нельзя забывать, что риск в одном случае приносит успех, в другом, — наоборот, может привести к разорению. Чтобы избежать последнего, многие предприниматели страхуют не только свое имущество, но и различно-

го рода риски. Страхование вообще представляет собой организацию стабилизирующих фондов и последующее их использование для возмещения ущерба от разрушительных сил природы и противоречивых рисков факторов общественного производства.

В страховании обязательно участие двух сторон: **страховщика** – специальной организации, ведающей созданием и использованием денежного фонда, и **страхователя** – юридического или физического лица, вносящего в данный фонд установленные платежи. Отношения между ними строятся на основе **договора страхования (полиса)**.

Страхование может производиться в **добровольном порядке** и в **обязательном**, когда это предписано законодательством. В принципе, любой вид деятельности предпринимателя может быть застрахован.

Страхованием в Республике Беларусь по состоянию на 25 июня 2004 г. занимаются 30 страховых организаций различных организационно-правовых форм. Некоторые из них занимаются обязательным страхованием и все они – добровольным [4].

Страхование распространяется только на риски, которые можно измерить в финансовом отношении с точки зрения количественных размеров возможного ущерба и вероятности наступления страхового случая. **Отнесение риска в группу страховых производится по следующим критериям:**

- 1) риск должен быть возможным;
- 2) он должен носить случайный характер, то есть объект и место страхового события, время его наступления, размер причинённого ущерба должны быть неизвестны;
- 3) случайное проявление конкретного риска следует соотносить с однородной совокупностью однотипных рисков, чтобы по отношению к нему был применим закон больших чисел;
- 4) в риске не должен быть заинтересован страхователь;
- 5) страховая защита должна проводиться в общественных интересах;
- 6) последствия риска должны быть объективно измеримы и иметь денежное выражение, причём в измеряемую стоимость риска входит несколько основных показателей, характеризующих последствия действия риска (погребя здоровья, финансовые убытки, упущенные возможности, потраченное время);
- 7) риск должен быть чистым, конкретным.

Список литературы

- 1 Закон Республики Беларусь от 3 июня 1993 г. № 2343-ХІІ «О страховании» // Вестник Верховного Совета Республики Беларусь. – 1993. – № 22. – Ст. 276; 1994. – № 3. – Ст. 24; НРПА РБ. – 2000. – № 13. – 2/142.

- 2 Лоренц Р. Оценка альтернатив и групповое решение многокритериальных задач // Проблемы теории и практики управления. – 1993. № 3. – С. 74–75.
- 3 Нанаев И. Н., Ашалаи Л. Н. Риски и виды потерь в деятельности малых предприятий: Предпринимательский риск. Хозяйственный риск. Материальные виды потерь. Групповые потери. Финансовые потери. Потери времени. Специальные виды потерь. Случайные потери // Пищевая промышленность. – 2000. – № 1. – С. 30–31.
- 4 О лицензировании страховой деятельности // Республика. – 2004. – 10 июля.
- 5 Райсберг Б. А. Предпринимательство и риск. – М.: Знание, 1992. – 64 с.
- 6 Расстригин Л. Этот случайный мир. – Л., 1969. – С. 96–99.
- 7 Архипов А. П., Колесников И. А. О страховании рисков предпринимательской деятельности // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 146.
- 8 Пилинцов Н. Страхование предпринимательских рисков // Налоговый вестник (РБ). – 2002. – № 10. – С. 18–24.
- 9 Ягуткин С. Прогнозирование предпринимательского риска на сельскохозяйственных предприятиях // АПК: экономика, управление. – 2002. – № 7. – С. 34–40.

7 РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ И ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОССОБСТВЕННОСТИ И ИХ РОЛЬ В СТАНОВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

7.1 Сущность, объективная необходимость, способы, принципы, объекты и субъекты разгосударствления и приватизации госсобственности

Разгосударствление представляет собой процесс передачи от государства физическим и юридическим лицам частично либо полностью (в том числе посредством приватизации) функций непосредственного управления хозяйствующими субъектами.

Приватизация – это форма разгосударствления, при которой права собственности на объект производственного и непроизводственного назначения от государства переходят к гражданам и негосударственным юридическим лицам. Разгосударствление может быть и без приватизации. Например, аренда или акционирование, при котором контрольный пакет акций остается в собственности государства. А вот выкуп при аренде – уже приватизация, так же, как и акционирование, с отказом государства от контрольного пакета акций.

Разгосударствление и приватизация собственности ставят своей **целью:**

- устранить отчуждение работников от средств и результатов производства;
- возродить подлинные товарно-денежные отношения в обществе и эквивалентный обмен между товаропроизводителями;
- усилить стимулы к труду, повысить активность и предпринимательскую деятельность;
- устранить бесхозяйственность, коррупцию, теневую экономику и т. п.;
- возродить общечеловеческие ценности.

Объективными предпосылками необходимости проведения в нашей стране разгосударствления и приватизации госсобственности являются:

1 Оторванность непосредственного производителя от средств производства обуславливает слабую заинтересованность его в улучшении использования имеющихся ресурсов.

2 Затратный принцип хозяйствования, который был и пока остается преобладающим в экономике. Оценка производственной деятельности по товарной и реализованной продукции обуславливает низкое использование материальных ресурсов и оборудования.

3 Стремление хозяйственных руководителей государственных предприятий к минимальным плановым показателям.

В непосредственной взаимосвязи с указанными выше причинами и вытекающими из них можно назвать также и

- незаинтересованность предприятий во внедрении новой техники и передовой технологии;
- отсутствие у наемника, каким мы являемся, мотивации к эффективному труду и стремления к получению возможно большей заработной платы и всеобщей уравниловке;
- боязнь за проявление инициативы, которую впоследствии придется самому же реализовывать без поддержки зачастую со стороны как непосредственных, так и вышестоящих руководителей, и др.

Разгосударствление в нашей стране осуществляется следующими **способами:**

- продажа объектов государственной собственности на аукционе, по конкурсу;
- продажа акций предприятий, принадлежащих государству, в том числе на льготных условиях в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

• выкуп арендованного имущества арендным предприятием.

Объектами приватизации являются:

- государственное и общественное жилье;
- предприятия, учреждения, организации, структурные единицы объединений и подразделения предприятий;
- государственное имущество, сданное в аренду;
- доли (паи, акции) государства и административно-территориальных образований;
- государственное имущество в виде оборудования, зданий, других материальных и нематериальных ценностей ликвидируемых предприятий.

Объектами первоочередной приватизации являются предприятия:

- розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания;
- легкой и пищевой промышленности;
- автотранспорта;
- деревопереработки;
- строительства и строительных материалов;
- осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции;
- убыточные, а также законсервированные объекты и объекты незавершенного строительства;

- имущество ликвидированных предприятий;
- государственное имущество, сданное в аренду.

Субъектами приватизации являются:

- граждане Республики Беларусь и Российской Федерации;
- юридические лица Республики Беларусь, основанные на негосударственной форме собственности;
- иностранные инвесторы;
- лица без гражданства.

Основными принципами разгосударствления и приватизации объектов государственной собственности являются:

- сочетание возмездного и безвозмездного способов приватизации;
- право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездно передаваемой государственной собственности;
- дифференциация методов, способов и процедур приватизации;
- разграничение компетенции по осуществлению приватизации между органами государственной власти и управления различных уровней;
- контроль за осуществлением приватизации со стороны государства;
- обеспечение широкой гласности процесса приватизации;
- предоставление определенных социальных гарантий членам трудового коллектива приватизированных предприятий;
- постепенность и поэтапность;
- соблюдение законности.

При проведении разгосударствления и приватизации госсобственности в нашей стране учитываются положительные и отрицательные моменты опыта других стран и, в первую очередь, наших соседей. Например, если обратиться к опыту **Российской Федерации**, то приватизация там проводилась быстрыми темпами, что на начальном этапе породило ряд ошибок. *Первая*, и самая главная, — продажа предприятий по остаточной стоимости, не отражающая объективную действительность. *Вторая* — предоставление трудовым коллективам чрезмерных льгот (чем воспользовались в своих корыстных целях в основном администрации предприятий), а также недооценка ваучеров, что облегчило скупку контрольных пакетов. *Третья* ошибка — образование на базе приватизируемых предприятий преимущественно акционерных обществ закрытого типа, хотя они создавались за счет общенародных средств. И, наконец, *четвертая*, не менее существенная, — неотработанность механизма управления госсобственностью. В результате, если приватизация только 3 % предприятий в Великобритании позволила получить более 100 млрд долл., то Россия по анализу итогов приватизации в 1992–1996 гг. получила только 35 млрд долл. от приватизации 70 % предприятий [8].

Приватизация же в нашей стране не проводилась хаотично, не принимала характер какой-то кампании. Государство, не форсируя процессы реформирования государственной собственности, старалось

не нарушить общественное согласие, не спровоцировать конфликты и нестабильность. И все же в течение 1991–2002 гг. в республике разгосударствлено и частично приватизировано 3667 объектов госсобственности и частично приватизировано 3667 объектов госсобственности, 1574 государственных предприятия преобразованы в ОАО, куплено 723 арендных предприятия, 1370 объектов продано на аукционах (конкурсах) [9]. Наиболее динамично приватизация государственной собственности осуществлялась в лесной, деревообрабатывающей, легкой промышленности, на объектах по переработке сельскохозяйственной продукции, а также в торговле. На преобразованных предприятиях работает около 800 тысяч человек, что составляет более 23 % всех занятых в стране [12].

В 2002 г. началась новая волна белорусской приватизации — акционирование крупных промышленных комплексов. Только в концерне «Белнефтехим» в ОАО преобразовано 19 объектов, в Министерстве промышленности — 25 и т. д. Привлечение инвестиций будет осуществляться в них путем реализации принадлежащих государству акций, а также посредством второй и последующих эмиссий под определенные инвестиционные условия.

В послании Президента А. Г. Лукашенко к белорусскому народу 14.04.04 г. сказано, что приватизация должна вестись только за деньги на открытых конкурсах с участием серьезных инвесторов [17].

В то же время основные средства государственной формы собственности были и пока остаются преобладающими в стране. Если в 1991 г. они составляли 79,8 %, то на 1.01.2003 г. их удельный вес был равен 69,8 % [10]. Кроме этого, не в полной мере выполнены объемы реформирования предприятий, предусмотренные Государственной программой разгосударствления и приватизации, не обеспечено привлечение инвестиций, достаточных для развития предприятий, а также не решена проблема использования ИПЧ «Имущество».

7.2 Именные приватизационные чеки и жилищная квота, порядок их использования

Особое значение для разгосударствления и приватизации госсобственности имеют именные приватизационные чеки и жилищная квота. Суть их заключается в том, что каждый гражданин страны наделен начальным стартовым капиталом в зависимости от возраста и стажа работы, и за него он может приобрести в собственность какую-то часть государственного имущества. Безвозмездно передаваемая каждому гражданину часть государственной собственности в нашей стране установлена законами Республики Беларусь.

Именные приватизационные чеки «Имущество» выданы безвозмездно гражданам Республики Беларусь в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об именных приватизационных чеках Республики

Беларусь», а жилищная квота — в соответствии с Законом Республики Беларусь «О приватизации жилищного фонда» и свидетельствуют об их праве на долю приватизированной государственной собственности.

Граждане — владельцы чеков «Имущество» могут:

- продавать (полностью или частично) принадлежащие им чеки с обязательным переоформлением в соответствии с законодательством;
- передавать их в распоряжение доверенного лица или организации на договорных условиях;
- использовать при приобретении приватизируемых государственных объектов (акций, паев в имуществе таких объектов);
- обменивать на ценные бумаги специализированных инвестиционных фондов, имеющих лицензию на работу с ними;
- наследовать и завещать в установленном законодательством порядке.

Целевое назначение чеков «Имущество», установленное законом «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь», — их обмен на приватизированное государственное имущество.

Обменять чеки «Имущество» на принадлежащие государству акции ОАО, созданных в процессе преобразований государственных и арендных предприятий, можно в филиалах АСБ «Беларусбанк» или по месту постоянного жительства. При этом можно использовать личную имущественную квоту и чеки, полученные по наследству, а также чеки, переоформленные от близких родственников (но не более 250 чеков суммарно сверх лично начисленной квоты).

Кроме того, можно подарить свои чеки родственникам, которые также могут обменять их на акции. Для этого необходимо обратиться в филиал АСБ «Беларусбанк» и переоформить чеки со своего спецчекового счета на спецчековый счет родственников. Однако по состоянию на конец 2004 г. из 427,6 млн выданных гражданам чеков по целевому назначению, т. е. в обмен на принадлежащие государству акции ОАО, было использовано около 188 млн, или менее 44 % от общего числа выданных. Поэтому с целью более полной реализации гражданами права на безвозмездное получение приватизируемого государственного имущества срок обращения чеков «Имущество» продлен еще на год, т. е. до 31 декабря 2005 г. В 2005 г. планируется акционировать порядка 230 предприятий республиканской собственности [13].

Стоимость чека «Имущество» с начала его обращения (1994 г.) по результатам переоценки стоимости государственного имущества (в 1996 и 1999 гг. переоценка не производилась) индексировалась 7 раз и по состоянию на 1 января 2003 г. составила 3 600 руб. С 1 января 2004 г., исходя из результатов переоценки государственного имущества по состоянию на 1.01.04 г., стоимость одного неиспользованного ИПЧ «Имущество» установлена в размере 4 200 руб. [7].

ИПЧ «Имущество» имеют целевое назначение для приватизации объектов государственной собственности и не могут быть использованы для других целей, в том числе и для улучшения жилищных условий. Их можно переоформить на именные приватизационные чеки «Жилье» только в том случае, если гражданам начислялись чеки «Жилье», а потом они были переведены в чеки «Имущество» в размере объема лично начисленной жилищной квоты гражданину.

В период обращения ИПЧ «Имущество» погашение их с выплатой компенсации не производится [11].

Использовать **жилищную квоту** можно для приватизации жилья, улучшения своих жилищных условий в качестве составной части предоставляемой безвозмездной жилищной субсидии или перевести ее в ИПЧ «Имущество».

7.3. Оценка рыночной стоимости предприятия

Оценка рыночной стоимости предприятия как имущественного комплекса производится с использованием следующих **подходов**: доходного, сравнительного и затратного.

В состав предприятия как имущественного комплекса включаются:

- здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, земельные участки, за исключением земельных участков, предоставленных на праве пожизненного наследуемого владения, постоянного пользования, временного пользования, а также объектов, изъятых либо ограниченных в обороте;
- права требования, долги, за исключением вытекающих из административных, семейных, трудовых правоотношений;
- исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, включая права на средства индивидуализации (кроме права на географические указания);
- право аренды;
- иные имущество и имущественные права в случаях, предусмотренных законодательством.

Для реализации вышеуказанных подходов производится сбор внешней и внутренней информации о предприятии.

Внешняя информация характеризует условия функционирования предприятия в регионе, в отрасли и в экономике в целом (удельный вес по производству основных видов продукции и в целом по объему; удельный вес по численности работающих; социальная инфраструктура и др.). Она отражается в отчете по оценке рыночной стоимости предприятия и полностью должна быть ориентирована на оцениваемое предприятие.

Внутренняя информация необходима для расчета рыночной стоимости оцениваемого предприятия и характеризует его деятельность, включающую в себя следующее:

• информацию общего характера (форма собственности, наименование, включая предыдущие с момента возникновения, дата образования, юридический адрес);

- описание маркетинговой стратегии;
- описание и характеристику покупателей и поставщиков;
- описание мощностей предприятия;
- описание рабочего и управленческого персонала;
- сведения о конкурентах;
- сведения об объектах интеллектуальной собственности, исключительные права на которые принадлежат предприятию;
- финансовую информацию.

Полученная и используемая в ходе сбора информация должна быть проанализирована, а при необходимости (в случае установления недостоверности или наличия ошибок) откорректирована с целью достоверного отражения ситуации на оцениваемом предприятии. Она должна точно соответствовать целям оценки, комплексно учитывать внешние условия функционирования оцениваемого предприятия и подтверждать обоснованность сделанных выводов.

Сущность доходного подхода заключается в установлении рыночной стоимости предприятия путем определения текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате распоряжения имуществом предприятия и возможности его дальнейшей продажи. Этот подход основан на следующих принципах:

- собственник не продаст предприятие по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов;
- стоимость инвестиций в предприятие зависит от будущих выгод, которые получит от этого предприятия инвестор;
- потенциальный покупатель не заплатит за долю в предприятии больше, чем она может принести доходов в будущем.

Суть сравнительного подхода при определении рыночной стоимости предприятия заключается в выборе предприятий-аналогов, которые были проданы недавно (в течение 5 последних лет, в отдельных случаях — 3 лет).

Рассчитываются соотношения (ценовые мультипликаторы) между ценой продажи и финансовой базой по предприятию-аналогу. Рыночная стоимость оцениваемого предприятия рассчитывается путем умножения величины ценового мультипликатора на тот же базовый финансовый показатель оцениваемого предприятия, а также путем внесения итоговых поправок.

При применении сравнительного подхода должны соблюдаться следующие требования:

- использование реальных цен на предприятия-аналоги в качестве ориентира;

• на предприятиях-аналогах должны совпадать соотношения между ценой и важнейшими финансовыми параметрами, такими, как прибыль, дивидендные выплаты, объем реализации, балансовая стоимость собственного капитала. При несовпадении соотношений для достижения сопоставимости оцениваемого предприятия и предприятия-аналога производится расчет корректировок.

Методы в рамках сравнительного подхода к оценке рыночной стоимости предприятий включают:

- метод рынка капиталов;
- метод сделок.

Метод рынка капиталов заключается в определении рыночной стоимости оцениваемого предприятия на основании данных фондового рынка о ценах на единичную акцию предприятий-аналогов и применяется для оценки неконтрольного пакета акций оцениваемого предприятия (менее 25 процентов акций).

Метод сделок заключается в определении рыночной стоимости оцениваемого предприятия на основании рыночных данных о ценах приобретения контрольных пакетов акций предприятий-аналогов и применяется для оценки рыночной стоимости предприятия в целом или его контрольного пакета акций.

Затратный подход заключается в определении рыночной стоимости предприятия на основании данных о стоимости собственных источников и рассчитывается как разница между суммой всех активов предприятия и его обязательствами, т. е.

$$K_c = A - O,$$

где K_c — собственные источники предприятия;

A — активы предприятия;

O — обязательства предприятия.

Он позволяет рассматривать рыночную стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек на его создание и основан на анализе активов предприятия. В рамках этого подхода используются следующие методы:

- накопления активов;
- скорректированной балансовой стоимости;
- ликвидационной стоимости.

Метод накопления активов заключается в расчете обоснованной рыночной стоимости каждого актива предприятия и переводе всех обязательств предприятия (в том числе и незарегистрированных) в текущую стоимость и вычитании из суммы активов всех обязательств предприятия и основывается на принципе замещения.

Метод скорректированной балансовой стоимости применяется аналогично методу накопления активов. При этом определение обоснованной рыночной стоимости проводится не по всем активам, а выборочно.

Метод ликвидационной стоимости предприятия применяется аналогично методу накопления активов. При этом из суммы обоснованной рыночной стоимости каждого актива предприятия помимо величины всех обязательств вычитаются суммы текущих затрат, связанных с ликвидацией предприятия. Рыночная стоимость оцениваемого предприятия (собственного капитала) рассчитывается как разница ликвидационной стоимости активов оцениваемого предприятия и всех его обязательств.

По результатам проведения оценки оформляется отчет о рыночной оценке стоимости предприятия, который должен содержать следующие обязательные разделы.

1 Введение, в котором излагается суть задания по проведению оценки рыночной стоимости предприятия, цель оценки, краткое описание предприятия. Здесь же делается вывод о величине рыночной стоимости оцениваемого предприятия.

2 Общеэкономический раздел, в котором излагаются ситуации в стране или регионе, непосредственно влияющие на развитие предприятия.

3 Краткая характеристика отрасли, в которой отражаются:

- особенности отрасли;
- характеристика рынков сбыта;
- факторы, влияющие на спрос;
- информация о конкуренции в отрасли.

4 Краткая характеристика предприятия, отражающая его особенности и их влияние на рыночную стоимость, в т. ч.:

- предыстория предприятия и дата создания;
- перечень выпускаемых предприятием товаров и оказываемых услуг, условия их сбыта;
- наличие поставщиков сырья, материалов, комплектующих;
- наличие персонала;
- информация о состоянии системы управления и др.

5 Анализ финансового состояния предприятия. В этом разделе отражается информация, используемая при расчете рыночной стоимости предприятия, а именно:

- анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах деятельности предприятия за ряд лет (не менее трех);
- расчет важнейших финансовых показателей;
- прогнозы изменения финансового состояния предприятия и др.

6 Методы оценки рыночной стоимости предприятия, в которых отражаются:

- обоснование выбора методов;
- последовательность оценки рыночной стоимости предприятия выбранными методами с указанием источников информации, используемой для расчета;

- последовательность проведения процедуры согласования и обоснованности выбора весовых коэффициентов;
- заключение о величине стоимости оцениваемого предприятия на основе установленных весовых коэффициентов.

7 Выводы и приложения, в которых отражаются:

- табличная информация, обосновывающая использование в отчете тех или иных величин;
- основные предпосылки и ограничения;
- допущения и оговорки.

8 Общее заключение об оценке, в котором отражается окончательная величина рыночной стоимости предприятия (или интервал стоимости) на дату оценки, подписанное руководителем оценочной организации, а также оценщиками, участвующими в написании отчета, с указанием их должностей и уровня профессиональной подготовки.

7.4 Порядок создания открытых акционерных обществ в процессе разгосударствления и приватизации государственного имущества

Разгосударствление в процессе приватизации осуществляется путем создания ОАО на базе государственного имущества в результате:

- продажи объектов государственной собственности на аукционе, по конкурсу;
- выкупа арендованного имущества;
- продажи акций, принадлежащих государству, в т. ч. на льготных условиях в соответствии с действующим законодательством.

7.4.1 Принятие решения о начале работ по созданию ОАО

Инициатива в преобразовании государственных предприятий в ОАО может исходить:

- от коллективов работников государственных и арендных предприятий и субъектов приватизации;
- местных исполнительных и распорядительных органов;
- Правительства Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь.

Решение о подаче предложения на создание ОАО государственное или арендное предприятие принимает на **общем собрании (конференции)** коллектива работников с участием представителя органа управления простым большинством голосов.

Выписка из протокола общего собрания (конференции) работников предприятия направляется:

• органу управления – для утверждения кандидатуры представителя органа управления в составе комиссии по преобразованию предприятия в ОАО;

• территориальному органу по управлению госимуществом по месту расположения предприятия – для назначения представителей, ответственных за методическое руководство деятельностью комиссии по преобразованию предприятия.

В течение 7 дней с даты поступления выписки из протокола общего собрания (конференции) коллектива работников предприятия территориальный орган по управлению госимуществом назначает представителей, ответственных за методическое руководство деятельностью комиссии по преобразованию предприятия.

Затем в 10-дневный срок от даты проведения общего собрания (конференции) коллектива работников предприятия и положительного решения по вопросу создания ОАО приказом руководителя предприятия создается комиссия под своим председательством, основными задачами которой являются проведение комплекса работ по подготовке и подаче предложения по созданию ОАО, а затем – составление проекта преобразования государственного предприятия в ОАО.

В состав комиссии по преобразованию включаются работники экономической, финансовой, юридической, кадровой и других служб предприятия, представители коллектива работников, профсоюзной организации, а также представители органа управления.

7.4.2 Порядок подготовки и рассмотрение предложения на создание ОАО

До подачи предложения на создание ОАО в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности комиссия по преобразованию должна провести комплекс подготовительных работ, основными из которых являются:

• подготовка предложения на создание ОАО (в трех экземплярах) и согласование его в областном (Минском городском) исполнительном комитете по месту расположения предприятия;

• проверка полноты и правильности инвентаризации и переоценки государственного имущества;

• подготовка акта результатов инвентаризации государственного имущества, ведомостей инвентаризации и оценки основных фондов незавершенного строительства и неустановленного оборудования, актов оценки долгосрочных финансовых вложений в акции банков, в акции других юридических лиц, изымаемых по решению Правительства Республики Беларусь.

• подготовка предложения об условиях использования объектов социальной инфраструктуры, находящихся на балансе предприятия;

• определение стоимости государственного имущества и величины уставного фонда (капитала) создаваемого ОАО;

• проведение информационно-разъяснительной работы среди работников предприятия по порядку проведения льготной продажи акций и решение других задач, связанных с преобразованием государственного или арендного предприятия в ОАО.

Комиссия по преобразованию *готовит документы первого тома проекта создания ОАО*, включающие:

• копию выписки из протокола общего собрания (конференции) работников предприятия по вопросу создания ОАО в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности;

• копии выписок из протоколов общих собраний работников структурных подразделений предприятия по вопросу создания ОАО (в случае выделения структурных единиц объединений и структурных подразделений в самостоятельные юридические лица в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности);

• нотариально заверенную копию устава предприятия (копии уставов дочерних предприятий при их наличии);

• копию бухгалтерского баланса на 1 января текущего года (формы 1–5). При наличии дочерних предприятий представляются: копии консолидированного (сводного) бухгалтерского баланса, бухгалтерских балансов предприятия и его дочерних предприятий;

• копии бухгалтерских балансов на 1 января текущего года структурных единиц объединений и структурных подразделений, выделяемых в самостоятельные юридические лица, другие необходимые для подтверждения правильности определения величины уставного фонда документы и бизнес-план.

Председатель комиссии по преобразованию подает в орган управления предложение на создание ОАО по утвержденной Департаментом по управлению госимуществом форме в трех экземплярах, согласованное с областным (Минским городским) исполнительным комитетом, и документы первого и третьего томов проекта создания ОАО.

Отраслевая комиссия создается из работников экономической, финансовой, юридической и других служб под председательством заместителя руководителя государственного органа управления, который назначается приказом соответствующего органа.

Основными задачами отраслевой комиссии являются:

• координация и контроль хода работ по преобразованию государственных и арендных предприятий в ОАО;

• организация проведения ревизии финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

• согласование предложений комиссии по преобразованию;

• подготовка заключения по проекту создания ОАО в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности и др.

Отраслевая комиссия в течение 20 дней от даты получения и регистрации предложения на создание ОАО и первого тома проекта создания ОАО проверяет полноту и правильность инвентаризации и переоценки госимущества, проводит анализ актов ревизии финансово-хозяйственной деятельности, согласовывает предложения комиссии по использованию объектов социальной и инженерной инфраструктуры и принимает решения по рассматриваемым вопросам. При условии согласования предложения на создание ОАО и первого тома проекта создания ОАО отраслевая комиссия возвращает два его экземпляра комиссии по преобразованию, которая в течение трех дней направляет эти документы и заключение отраслевой комиссии территориальному фонду госимущества по месту нахождения предприятия для проверки документов первого и третьего томов проекта создания ОАО на соответствие законодательству и правильности определения величины уставного фонда создаваемого ОАО.

После соответствующей доработки проект преобразования предприятия с численностью работающих (на 1 января текущего года) более 1000 человек, а также разгосударствление и приватизация которого должны осуществляться только по решению Совета Министров Республики Беларусь и в случае создания ОАО с участием иных учредителей (кроме работников арендного предприятия) документы первого тома проекта создания ОАО согласовываются в Фонде госимущества Министерства экономики Республики Беларусь и готовится заключение о правильности определения величины уставного фонда создаваемого ОАО.

Комиссия по преобразованию в срок, установленный органом управления, брошюрует первый том проекта создания ОАО, *разрабатывает проекты документов второго тома проекта создания ОАО, включающие:*

- договор о совместной деятельности по созданию ОАО в случае участия иного (иных) учредителя (учредителей);
- устав ОАО;
- договор безвозмездного пользования имуществом инфраструктуры предприятия;
- договор на обязательное проведение работ по созданию и хранению государственных ресурсов и резервов хлебопродуктов (для предприятий хлебопродуктов);
- предложения по размещению акций ОАО с учетом заявлений работников предприятия и приравненных к ним лиц.

В срок, определенный органами управления, комиссия по преобразованию предприятия обязана представить сброшюрованный первый том и документы второго тома проекта создания ОАО в отраслевую комиссию на защиту проекта создания ОАО.

После защиты проекта создания ОАО и бизнес-плана отраслевая комиссия в двухнедельный срок возвращает сброшюрованный первый

том и документы второго тома проекта создания ОАО в комиссию по преобразованию, которая в недельный срок после защиты проекта создания ОАО в отраслевой комиссии представляет эти два тома в территориальный фонд государственного имущества.

Территориальный фонд госимущества создает **комиссию по приватизации**, которая подготавливает заключение о возможности создания ОАО в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности и реализации акций создаваемого ОАО с учетом поступивших предложений от комиссии по преобразованию и отраслевой комиссии. В состав комиссии по приватизации входят представители территориального органа управления госимуществом, налоговой инспекции, администрации, полномочные представители коллектива работников предприятия.

Затем территориальный орган по управлению госимуществом на коллегии рассматривает проект создания ОАО.

При положительном решении коллегии территориального фонда государственного имущества в случае, когда численность работающих на реорганизуемого предприятии не превышает 1000 чел., директор территориального фонда госимущества издает приказ о создании ОАО, утверждает Устав ОАО, подписывает передаточный акт. Если численность работающих на предприятии свыше 1000 чел. или приватизация предприятия должна осуществляться только по решению Совета Министров Республики Беларусь, а также если акционерное общество создается с привлечением инвесторов, председатель комиссии по преобразованию представляет проект создания ОАО в Фонд государственного имущества Министерства экономики Республики Беларусь, который и принимает окончательное решение о создании ОАО.

7.4.3 Формирование уставных фондов при создании ОАО в процессе приватизации государственной собственности

На основании данных переоценки стоимости основных фондов реорганизуемого в ОАО государственного унитарного предприятия комиссия по преобразованию формирует его уставный фонд. В состав стоимости госимущества включаются внеоборотные и оборотные активы по балансу предприятия по состоянию на 1 января текущего года.

При определении величины уставного фонда ОАО **из стоимости госимущества исключаются:**

- целевые финансирование и поступления (кроме средств, не подлежащих возврату и подлежащих зачислению на источники собственных средств);
- заемные средства, числящиеся в составе долгосрочных и краткосрочных обязательств;
- кредиторская задолженность;

• расчеты по дивидендам, часть чистой прибыли, признанной ответственностью работников предприятия, и др.

Определение величины уставного фонда создаваемого акционерного общества оформляется актом на основании данных баланса предприятия, акта результатов инвентаризации государственного имущества и ведомостей инвентаризации и переоценки основных фондов, а также акта определения балансовой стоимости имущества юридических лиц, в уставном фонде которых предприятие имеет долгосрочные финансовые вложения, акта определения оценочной стоимости долгосрочных финансовых вложений предприятия в уставные фонды, в акции юридических лиц.

Уставный фонд ОАО в процессе приватизации **может быть увеличен за счет:**

- нераспределенной прибыли прошлых лет и отчетного года;
- остатков фондов накопления и потребления;
- остатков средств фондов переоценки статей баланса (основных фондов, незавершенного строительства и неустановленного оборудования);
- остатков средств резервов, образованных в соответствии с уставом ОАО;
- денежных средств и имущественных вкладов инвесторов для реализации инвестиционного проекта – при условии наличия в капитале ОАО на дату принятия решения об увеличении уставного фонда акций, принадлежащих Республике Беларусь.

Дополнительный выпуск акций за счет внешнего (последнего из приведенного перечня) источника может осуществляться только после увеличения уставного фонда за счет собственных источников (четыре первых). В первом случае количество акций может не изменяться, а новая *номинальная стоимость акции* составит:

$$H = \frac{Y\phi}{K_d},$$

где $Y\phi$ – новая величина уставного фонда, руб.;
 K_d – количество дополнительно выпущенных акций.

Во втором случае *количество дополнительно выпускаемых акций* составит:

$$K_d = \frac{I}{H},$$

где I – стоимость инвестиционного проекта (в соответствии с бизнес-планом), руб.;

H – новая номинальная стоимость акции, руб. (определяется в общеустановленном порядке).

7.5 Сущность, порядок подготовки и проведения аукционов и конкурсов

Продажей объекта государственности **на аукционе** является его приобретение физическим или юридическим лицом в собственность на открытых торгах, когда от покупателя не требуется выполнение каких-либо условий (аукцион *б е з у с л о в и й*) или когда от покупателя требуется выполнение каких-либо условий (аукцион *с у с л о в и я м и*: сохранение назначения или профиля объекта приватизации, сохранение или создание рабочих мест, выполнение инвестиционных программ, сохранение исторического характера объекта приватизации, являющегося историко-культурной ценностью).

Продажей объекта государственности **по конкурсу** является также его приобретение физическим или юридическим лицом в собственность, когда от покупателя требуется выполнение определенных условий, устанавливаемых органом приватизации.

Победителем аукциона признается участник, предложивший в ходе торгов максимальную цену, а **победителем конкурса** – участник, предложение которого наилучшим образом соответствует установленному критерию. При прочих равных условиях победителем конкурса признается участник, предложивший наивысшую цену.

На аукционе или по конкурсу могут продаваться следующие **объекты:**

- государственные предприятия;
- структурные единицы объединений, структурные подразделения предприятий по разделительному балансу;
- оборудование, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, другие материальные и нематериальные активы предприятий;
- доли государства в имуществе субъектов хозяйствования, акции, которые принадлежат государству.

Если начальная цена выставленного для продажи на аукционе или по конкурсу объекта республиканской собственности превышает 10 тысяч базовых величин, осуществление сделок производится с разрешения Президента Республики Беларусь.

Информационное сообщение об объектах, предлагаемых для продажи на аукционе, продавец публикует в специальном республиканском информационном бюллетене либо в ином республиканском или местном периодическом печатном издании *не позднее чем за один месяц до проведения аукциона (конкурса)*.

К участию в конкурсе допускаются юридические и физические лица:

- своевременно подавшие заявление по установленной форме на участие в аукционе;

- внесшие в установленном порядке сумму залога в размере до 10 % от начальной цены объекта;
- представившие копии платежных поручений, подтверждающие внесение указанных выше сумм;
- справку финорганов о предоставлении декларации об объемах и источниках инвестиций.

Аукцион проводится в следующем порядке.

Перед началом аукционных торгов участники аукциона обязаны зарегистрироваться и обменять билеты участников на аукционные номера, которые обязаны вернуть после окончания аукциона. Объект снимается с аукциона при отсутствии участников аукциона или при наличии одного участника и продается одному участнику в случае вторичного выставления объекта на аукцион, если он не был продан на первых торгах.

Аукцион проводит аукционист, панимаемый продавцом, и начинается с оглашения аукционистом правил проведения аукционных торгов, шага аукциона. Шаг аукциона определяется аукционистом в пределах от 5 до 15 % от предыдущей цены, названной аукционистом. Торги по каждому объекту начинаются с объявления аукционистом сведений об объекте, в т. ч. и начальной цены. После объявления определенной цены аукционист называет номер участника аукциона, который, с его точки зрения, первым поднял аукционный номер. Затем аукционист в соответствии с шагом аукциона объявляет новую цену, и так продолжается до тех пор, пока по новой, объявленной аукционистом цене аукционный номер поднимет только один участник, который и становится победителем, т. е. покупателем выставленного объекта.

Победитель аукциона должен после окончания торгов подписать протокол о результатах аукциона, который является документом, удостоверяющим его право на заключение договора купли-продажи объекта.

Несколько по-другому проводятся **конкурсы**. Создаваемая комиссия на своем заседании вскрывает конверты с поступающими предложениями в присутствии участников. Признается победителем тот участник, который предложил наивысшую цену, или при выполнении другого критерия.

7.6 Право «золотой акции»

Право «золотой акции» — известный в мировой практике механизм, позволяющий государству при необходимости в ограниченной степени вмешиваться в деятельность организаций с долей госсобственности, если в них сложилась неблагоприятная социально-экономическая ситуация. Золотая акция может вводиться только в тех хозяйственных обществах (АО, ООО, ОДО), которые созданы на основе госу-

дарственной собственности, — в процессе разгосударствления и приватизации или последующей реорганизации разгосударственных предприятий в следующих случаях:

- невыплата в полном объеме заработной платы работникам хозяйственного общества в течение трех месяцев подряд;
- неудовлетворительная структура бухгалтерского баланса в течение шести месяцев;
- необходимость защиты прав и свобод граждан, обеспечения обороны и безопасности государства, соблюдения его экономических интересов.

«Золотая акция» может вводиться в названных хозяйственных обществах независимо от наличия доли государства в их уставных фондах на дату принятия решения о ее введении.

Решение о введении «золотой акции» принимается соответствующим органом государственного управления, подчиненным правительству, и по согласованию с ним по обществам с долей республиканской собственности или местным исполнительным комитетом по акционерным обществам с долей коммунальной собственности в порядке, определяемом соответствующими местными Советами депутатов.

Однако при этом руководитель такого государственного предприятия или организации несет персональную ответственность за обоснованность введения «золотой акции», а также за эффективность реализации этого особого права государства.

«Золотая акция» вводится на срок, устанавливаемый государственными органами и реализуется в акционерных обществах через представителей государства в их органах управления. Представители государства входят в состав правлений данных обществ помимо избираемых членов правлений, принимают участие в их работе и при необходимости корректируют в нужном направлении проводимую на предприятии экономическую политику.

Право золотой акции применялось за 7 лет на 22 предприятиях и действует на 21, в том числе на 10 предприятиях концерна «Беллеспром» [19].

Список литературы

- 1 Закон Республики Беларусь от 19 января 1993 г. № 2103-XII «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. — 1993. — № 7. — Ст. 41; 1995. — № 19. — Ст. 234; 1996. — № 23. — Ст. 417; 1999. — № 5-6. — Ст. 93.
- 2 Декрет Президента Республики Беларусь от 20 марта 1998 г. № 3 «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. — 1998. — № 9. — Ст. 206; № 18. — Ст. 466; НРПА РБ. — 2000. — № 37. — 1/1161; 2002. — № 43. — 1/3611; № 100. — 1/4003; 2003. — № 41. — 1/4501.

3 Указ Президента Республики Беларусь от 1 марта 2004 г. № 125 «Об особом праве («золотой акции») государства на участие в управлении хозяйственными обществами» // НРПА РБ. – 2004. – № 37. – 1/5374.

4 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 июня 2004 г. № 650 «Об утверждении положения о порядке совершения регистрационных действий в отношении предприятия как имущественного комплекса» // НРПА РБ. – 2004. – № 89. – 5/14333.

5 Постановление Министерства Экономики Республики Беларусь от 5 марта 2004 г. № 65 «Об утверждении инструкции по оценке рыночной стоимости предприятий» // НРПА РБ. – 2004. – № 54. – 8/10722.

6 Положение о порядке разработки проектов создания открытых акционерных обществ в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности, утв. приказом Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь от 18 июня 1998 г. № 96, в редакции постановления Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь от 11 октября 2000 г. № 17 // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 1998. – № 14; 2000. – № 31; НРПА РБ. – 1999. – № 46. – 8/403; 2000. – № 107. – 8/4259; 2002. – № 95. – 8/8445.

7 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.06.2004 г. № 717 «Об изменении стоимости именного приватизационного чека «Имущество» // Республика. – 2004. – 24 июня.

8 Вавилов Ш. М. Противоречия процессов приватизации государственных предприятий // Управление собственностью. – 2003. – № 4. – С. 54–59.

9 Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2003 (Стат. сб.) / Минстат Республики Беларусь. – Мн., 2003. – 607 с.

10 Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2003 (Стат. сб.) / Минстат Республики Беларусь. – Мн., 2003. – С. 303.

11 Горехова Л. Пора в сбербанк за акциями // Республика. – 2002. – 20 мая.

12 Кобяков А. Инвестиции – условие устойчивого роста // Белорусская думка. – 2003. – № 3. – С. 3–9.

13 Незванов А. Всегда на чеку? // Советская Белоруссия. – 2005. – 8 июня.

14 Лученок А. И. Этапы развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь: Реструктуризация и приватизация государственного сектора экономики. Применение объективных ценовых регуляторов и преодоление монополизма в экономике // Предпринимательство в Белоруссии. – 1999. – № 1. – С. 46–49.

15 Прокопенко О. Н. Государственное реформирование науки через приватизацию // Предпринимательство в Белоруссии. – 1999. – № 9. – С. 39–40.

16 Самойлов В. Большие проблемы малой приватизации: Предпринимательство // Народная газета. – 1999. – 2 листа. – С. 2.

17 В интересах народа и государства // Республика. – 2004. – 22 сент.

18 Потребин А. Сначала пчелы – потом мед // Республика. – 2004. – 5 марта.

19 Право «золотой акции» // Республика. – 2004. – 17 янв.

8 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОХРАНА ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

8.1 Понятие промышленной собственности и приоритет ее объектов

Термин «промышленная собственность» заимствован из французского законодательства XIX века. Нормы, касающиеся охраны промышленной собственности, зафиксированы Парижской конвенцией по охране промышленной собственности, состоявшейся 20 марта 1883 года. В качестве объектов, охватываемых общим понятием «промышленная собственность», в Конвенции указываются *изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования, указания и наименование места происхождения товаров, а также пресечение недобросовестной конкуренции*. В последнее время в специальной литературе к объектам промышленной собственности стали относить и *ноу-хау* (в переводе с английского означающий: знать как) – производственные и коммерческие секреты, представляющие собой ценную информацию, не защищенную охраняемым документом.

Приоритет этих объектов промышленной собственности устанавливается по дате подачи первой заявки в Национальный центр интеллектуальной собственности Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь или по дате подачи первой заявки в зарубежной стране-участнице Парижской конвенции по охране промышленной собственности (*конвенционный приоритет*), если заявка на изобретение поступила в НИИС в течение 12 месяцев, а заявка на промышленный образец или товарный знак – в течение 6 месяцев с указанной даты.

Приоритет товарного знака, помещенного на экспонатах официальных или официально признанных международных выставок, организованных на территории одного из государств – участников Парижской конвенции по охране промышленной собственности, может устанавливаться по дате начала открытого показа экспоната на выставке (*выставочный приоритет*), если заявка подана в патентный орган в течение шести месяцев с указанной даты.

Заявитель, желающий воспользоваться правом конвенционного приоритета, обязан указать это при подаче заявки на изобретение, полезную модель, промышленный образец или в течение двух месяцев с

даты поступления заявки в Национальный центр интеллектуальной собственности, приложив при этом необходимые документы, подтверждающие правомерность такого требования.

Приоритет может быть установлен по дате поступления в Национальный центр интеллектуальной собственности более ранней заявки того же заявителя, раскрывающей это изобретение, если заявка, по которой испрашивается такой приоритет, поступила не позднее двенадцати месяцев с даты поступления более ранней заявки. При этом более ранняя заявка считается отозванной. Приоритет может быть установлен на основании нескольких ранее поданных заявок с соблюдением для каждой из них указанных условий, но не может устанавливаться по дате поступления заявки, по которой уже испрашивался более ранний приоритет.

В Верховном Суде Республики Беларусь создана коллегия по патентным делам (в начале 2000 года), которая обеспечивает возможность судебной защиты прав граждан и юридических лиц в области патентования. Коллегия рассматривает споры на имущественные и личные неимущественные отношения, возникающие в связи с правовой охраной и использованием объектов промышленной собственности. Законами страны о патентах на изобретения и полезные модели, на промышленные образцы, на сорта растений, о товарных знаках и знаках обслуживания и о правовой охране технологий интегральных микросхем предусмотрена исключительная подведомственность определенной категории споров коллегии по патентным делам [10].

Право на получение патента принадлежит автору (соавторам) объекта промышленной собственности или нанимателю автора, и в этом случае объект промышленной собственности является служебным. Изобретение, полезная модель, промышленный образец могут считаться служебными, если они относятся к области деятельности нанимателя при условии, что деятельность, которая привела к их созданию, относится к служебным обязанностям работника, либо они созданы в связи с выполнением работником конкретного задания, полученного от нанимателя, либо при их создании работником были использованы опыт или средства нанимателя.

Право на получение патента на служебные изобретение, полезную модель, промышленный образец, созданные работником, принадлежит нанимателю, если иное не было предусмотрено договором между ними.

Категории промышленной собственности входят в более широкое понятие «**интеллектуальной собственности**». Интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио и телевизионным передачам (т.е. авторские права); научными открытиями, изобретениями и другими правами,

связанными с различными видами промышленной собственности, а также с защитой от недобросовестной конкуренции [8].

Далее рассмотрены объекты промышленной собственности, которые могут быть созданы предпринимателем в процессе своей деятельности и которые необходимо защитить от конкурентов, получив государственную охрану (патент) или принимая другие необходимые меры.

8.2 Изобретение

Изобретение представляет собой *техническое решение, являющееся новым, имеющее изобретательский уровень и промышленно применимое*.

Объектами изобретений могут являться: устройство, способ, вещество, штамм микроорганизма, культуры клеток растений и животных, применение известного ранее устройства, способа, вещества, штамма по новому назначению.

Не признаются изобретениями: научные теории, методы организации хозяйства и управления ими, условные обозначения, расписания, правила, методы выполнения умственных операций, алгоритмы и программы для вычислительных машин, проекты и схемы планировки сооружений, зданий, территорий, предложения, касающиеся лишь внешнего вида изделий, направленные на удовлетворение эстетических потребностей, решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Автором изобретения признается гражданин, творческим трудом которого оно создано. Если изобретение создано совместным творческим трудом нескольких граждан, то все они признаются соавторами изобретения. Порядок пользования правами на изобретение, созданное в соавторстве, определяется соглашением между соавторами.

Научным открытием признается установление неизвестных ранее объективно существующих закономерностей, свойств и явлений материального мира, вносящих коренные изменения в уровень научного познания природы и общества, но оно не относится к объектам промышленной собственности.

Автором первого белорусского открытия «Ультразвуковой капиллярный эффект» был академик Евмений Коновалов (1968 г.) [16]. В Гомеле сделаны всего два открытия. Первое – В. Я. Матюшко (ныне зав. кафедрой физики БелГУТа) совместно с учеными из Москвы А. А. Поляковым, Д. М. Гаркуновым, Г. П. Шпеньковым. Называется оно «Явление образования насыщенной водородной зоны в подповерхностном слое металла при трении (явление «водородного изнашивания металлов»)» (приоритет установлен с 1968 г., зарегистрировано в 1990 г.). Созданные на основе открытия технические решения признаны изобретениями и защищены 20 авторскими свидетельствами [15]. Второе открытие, называемое «Свойство синовиальной смазочной сре-

ды обеспечивать высокую антифракционность хрящей в суставе человека и животных» сделано в ИММС АНБ (приоритет с 1984 года, зарегистрировано в 1998 году). Его авторами являются Белый В. А., Крупчинов Б. И., Родненков В. Г., Ермаков С. Ф., Бобрышева С. Н., Белоенко Е. Д., Воронович Р. И., Плескачевский Ю. М. [9].

Заявка на выдачу патента на изобретение подается в Национальный центр интеллектуальной собственности: автором изобретения; работодателем в случае создания служебного изобретения; гражданином или юридическим лицом, которым автор или работодатель передадут на договорной основе свое право на подачу заявки или к которому оно перешло в соответствии с законодательством о наследовании. Она может быть подана через патентного поверенного, зарегистрированного в Национальном центре интеллектуальной собственности. Иностранные юридические лица, граждане и лица без гражданства, проживающие за пределами Республики Беларусь, подают заявки и ведут дела по получению патентов Республики Беларусь только через белорусских патентных поверенных.

Заявка должна относиться к одному изобретению или группе изобретений, связанных между собой настолько, что они образуют единый изобретательный замысел. Она должна содержать:

- заявление о выдаче патента с указанием автора (соавторов) изобретения и лица, на имя которого испрашивается патент, а также их местожительство или местонахождение;
- описание изобретения, раскрывающее его с полнотой, достаточной для осуществления изобретения;
- формулу изобретения, выражающую его сущность и полностью основанную на описании;
- чертежи и иные материалы, если они необходимы для понимания сущности изобретения;
- реферат.

К заявке прилагается (или направляется в течение двух месяцев после подачи заявки) документ, подтверждающий уплату пошлины в установленном размере или освобождении от уплаты либо наличие оснований для уменьшения ее размера.

Получив заявочные документы, Национальный центр интеллектуальной собственности проводит предварительную и патентную экспертизы.

В ходе **предварительной экспертизы**, которая проводится в трехмесячный срок с даты поступления заявки в Национальный центр интеллектуальной собственности, проверяется наличие документов, содержащихся в заявке, и рассматривается вопрос о том, относится ли заявленное решение к объектам, которые могут быть признаны изобретениями. По истечении восемнадцати месяцев с даты подачи заявки, прошедшей предварительную экспертизу, по результатам которой принято положительное решение, патентный орган публикует сведения о ней в своем официальном издании — официальном бюллетене.

В ходе **патентной экспертизы** проверяется патентоспособность изобретения и устанавливается приоритет изобретения, если он не был установлен при проведении предварительной экспертизы. При установлении новизны заявленного изобретения все ранее поданные неэтикетированные заявки (кроме заявок тех же авторов) и признанные патентоспособными в Республике Беларусь изобретения учитываются с даты приоритета независимо от даты публикации сведений о них.

Если Национальный центр интеллектуальной собственности принимает решение о выдаче патента на изобретение, то оно **регистрируется в Государственном реестре изобретений**, патентовладельцу (патентовладельцам) выдается патент и в течение шести месяцев с даты регистрации изобретения публикуются сведения о патенте.

Вознаграждение за использование служебного изобретения в течение срока действия патента выплачивается автору работодателем, получившим патент, или его правопреемником на основе договора. При использовании изобретения в народном хозяйстве патентообладатель (лицензиар) заключает лицензионный договор, регистрируемый в Национальном центре интеллектуальной собственности, с юридическим или физическим лицом (лицензиатом), который принимает на себя обязанности вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором об исключительной или неисключительной лицензии.

8.3 Полезная модель и рационализаторское предложение

Полезная модель представляет собой *техническое решение, относящееся к устройствам и являющееся новым и промышленно применимым*. В сущности, — это нечто среднее между изобретением и рационализаторским предложением.

Для получения **патента** на полезную модель заявитель подает в Национальный центр интеллектуальной собственности *заявку* на полезную модель, которая должна содержать:

- заявление о выдаче патента;
- описание полезной модели;
- формулу полезной модели, выражающую ее сущность и полностью основанную на описании;
- чертежи и иные материалы;
- реферат.

Одновременно с заявкой на полезную модель или в течение двух месяцев с даты поступления заявки представляется документ, подтверждающий уплату пошлины в установленном размере.

Далее в течение трех месяцев с даты поступления заявки проводится ее экспертиза, в ходе которой проверяются наличие необходимых документов, соблюдение установленных требований к ним и рас-

считается вопрос о том, относится ли заявленное предложение к объектам полезной модели.

По результатам экспертизы принимается решение, о чем в течение пяти рабочих дней уведомляется заявитель, полезная модель регистрируется в Государственном реестре полезных моделей, о чем в течение шести месяцев после регистрации проводится публикация в официальном бюллетене.

Рационализаторским предложением признается техническое решение, предусматривающее создание или изменение конструкции изделия, технологии производства, состава материала (вещества), являющееся новым, полезным для предприятия, которому оно подано, а также новое для предприятия организационное решение, дающее экономию трудовых, сырьевых, топливно-энергетических и других материальных или финансовых ресурсов. Решение признается новым для предприятия, если до подачи заявления по установленной форме данное или тождественное решение не было известно предприятию из имеющихся у него источников в степени, достаточной для его практического осуществления, кроме случаев, когда решение использовалось по инициативе автора в течение не более трех месяцев до подачи заявления.

Правовая охрана рационализаторского предложения путем выдачи патента не производится. Следует отметить, что *рационализаторское предложение не является объектом промышленной собственности, это продукт интеллектуальной деятельности.*

Для признания предложения рационализаторским автор подает письменное **з а я в л е н и е** с описанием сущности предложения, прилагая в необходимых случаях чертежи, схемы или эскизы. Представляемые материалы должны содержать данные, достаточные для практического использования предложения. Заявление на рационализаторское предложение подается тому предприятию, организации или учреждению, к деятельности которого относится предложение, независимо от того, работает ли автор на этом предприятии, в организации или учреждении или нет. В случае признания предложения рационализаторским автору выдается соответствующее **с в и д е т е л ь с т в о**.

Автор рационализаторского предложения и его соавторы, если таковые есть, в соответствии с действующим законоположением имеют право на **в о з н а г р а ж д е н и е**, которое выплачивается предприятием, внедрившим рационализаторское предложение.

8.4 Промышленный образец

Промышленным образцом признается *художественное и художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид изделия*. Промышленные образцы могут быть **о б ь е м н ы м и** (модели), **п л о с к о с т н ы м и** (рисунки) или **к о м б и н и р о в а н н ы м и**.

Промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если он является **новым и оригинальным**. А эти качества признаются в том случае, если:

- совокупность существенных признаков не известна в стране или за рубежом до даты его приоритета;
- существенные признаки и (или) их комбинации отличаются своим образом.

К существенным признакам промышленного образца относятся признаки, определяющие эстетические и (или) эргономические особенности внешнего вида изделия, его формы и конфигурации, орнамента и сочетания цветов.

А в т о р о м промышленного образца признается гражданин, в результате творческого труда которого он создан. Если же он создан совместным творческим трудом нескольких граждан, все они признаются его соавторами, и порядок пользования правами на него определяется соглашением между соавторами.

З а я в к а на выдачу патента на промышленный образец подается в Национальный центр интеллектуальной собственности: автором, работодателем, гражданином или юридическим лицом, которым автор или работодатель передали на договорной основе свое право на подачу заявки или к которым оно перешло по наследству. Заявка может быть подана через патентного поверенного, зарегистрированного в Национальном центре интеллектуальной собственности.

Заявка, принятая к рассмотрению, проверяется в ходе экспертизы на соответствие условиям патентоспособности промышленного образца. Не принимаются к рассмотрению дополнительные материалы, изменяющие совокупность существенных признаков промышленного образца.

Национальный центр интеллектуальной собственности в течение шести месяцев с даты регистрации промышленного образца в Реестре промышленных образцов публикует сведения о патенте и после этого выдает заявителю патент.

По **л и ц е н з и о н н о м у д о г о в о р у** патентообладатель (лицензиар) передает право на использование промышленного образца другому лицу (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором.

Прибыль (доход), валютная выручка, получаемые предприятием-патентообладателем, и экономия ассигнований по смете, получаемая государственной организацией от использования промышленного образца в собственном производстве, а также доход от продажи на него лицензии не подлежат налогообложению в течение одного года, а в легкой промышленности – в течение полугода с даты начала использования промышленного образца от продажи лицензии в пределах срока действия патента.

Предприятие-патентообладатель и предприятие-лицензиат выплачивают лицам (в том числе и не работающим на данном предприятии), содействующим созданию и использованию промышленных образцов, *единовременное вознаграждение независимо от других видов выплат.*

Вознаграждение за использование образца в течение срока действия патента выплачивается автору на основе договора с работодателем, получившим патент, или его правопреемником.

8.5 Товарный знак

История возникновения товарных знаков уходит в те времена, когда выпуск той или иной продукции превзошел рубеж естественного потребления, и продукция начала выступать в качестве товара. Тогда то и стало небезразлично: товаропроизводителю — какую продукцию производить; потребителю — у кого ее покупать. Товаропроизводители начали метить свою продукцию только теми клеймами, которые принадлежали одним им, что гарантировало определенное качество товаров, завоевывая тем самым рынок сбыта.

Товарный знак и знак обслуживания (далее — товарный знак) — это обозначения, способные отличать соответственно товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг (далее — товары) других юридических или физических лиц. Им могут быть оригинально оформленный рисунок, клеймо, вензель (начальные буквы имени и фамилии или имени и отчества, связанные общим рисунком), этикетка с наименованием, присвоенным данному товару, зарегистрированному в патентном ведомстве страны.

В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Товарный знак может быть зарегистрирован в любом цвете или цветовом сочетании.

Не допускается регистрация товарных знаков, состоящих только из обозначений:

- не имеющих признаков различия;
- представляющих собой государственные гербы, флаги, эмблемы; официальные названия государств, сокращенные или полные наименования международных межправительственных организаций; официальные контрольные, гарантийные и пробийные клейма, печати; награды и другие знаки отличия;
- вошедших во всеобщее употребление как обозначение товаров определенного вида;
- являющихся общепринятыми символами и терминами;
- указывающих на вид, качество, количество, свойства, назначение, ценность товаров, а также на место и время их производства или сбыта.

Владелец товарного знака имеет исключительное право использовать его и распоряжаться им, а также право запрещать использование товарного знака другими лицами. Товарный знак, как объект промышленной собственности, в хозяйственной практике зарубежных стран нередко становится предметом купли-продажи.

Право на товарный знак охраняется государством, и никто не может использовать охраняемый в стране товарный знак без разрешения его владельца. Нарушение прав на товарный знак рассматривается в административном и уголовном порядке, и при установлении факта нарушения лицо, которое это сделало, привлекается к ответственности путем применения к нему определенных санкций:

- компенсация ущерба в полном объеме (в размере прибыли, полученной нарушителем или упущенной возможности владельца);
- публикация о решении суда для восстановления репутации своего знака за счет нарушителя (возможно несколько публикаций);
- уничтожение незаконной маркировки и т. д.

Регистрацию товарных знаков производит Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь, которому предоставляется заявка по установленной форме и который проводит экспертизу заявки на регистрацию товарного знака: предварительную, проводимую в течение одного месяца с даты ее поступления, и экспертизу заявленного обозначения, проводимую после завершения предварительной.

В ходе *предварительной экспертизы* проверяется содержание заявки, наличие необходимых документов и их соответствие установленным требованиям. По результатам ее сообщается заявителю либо о принятии заявки к рассмотрению, либо об отказе в этом. При принятии заявки к рассмотрению заявитель уведомляется об установлении приоритета товарного знака, за исключением случаев, когда он испрашивает конвенционный или выставочный приоритет, но на момент принятия заявки к рассмотрению не представил необходимых документов, подтверждающих правомерность этого требования. В ходе *экспертизы заявленного обозначения* проверяется соответствие заявленного обозначения требованиям, определенным соответствующим законодательством, и определяется приоритет товарного знака, если он не был установлен при проведении предварительной экспертизы.

По результатам экспертизы принимается решение о регистрации товарного знака в Государственном реестре товарных знаков или об отказе в его регистрации. Выдача свидетельства на товарный знак производится в течение одного месяца с даты регистрации товарного знака в Реестре. Регистрация товарного знака действует в течение десяти лет с даты подачи заявки.

Кроме регистрации товарного знака на имя индивидуального субъекта хозяйствования, может быть зарегистрирован и **коллективный товарный знак**. Им является товарный знак союза, ассоциации,

концерна или иного хозяйственного объединения, предназначенный для обозначения выпускаемых или реализуемых ими товаров, обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками. Коллективный товарный знак и право на его использование не может быть передано иным субъектам хозяйствования. К заявке на коллективный товарный знак прилагается Положение о нем.

Положение о коллективном знаке содержит наименование объединения, уполномоченного зарегистрировать коллективный знак на свое имя, перечень юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих право на пользование этим знаком, цель его регистрации, перечень и единые качественные или иные общие характеристики товаров, которые будут обозначаться коллективным знаком, условия его использования, порядок контроля за его использованием, ответственность за нарушение устава коллективного знака.

8.6 Ноу-хау

В условиях, когда предприятия различных форм собственности непрерывно расширяют связи, в том числе и внешнеэкономические, все большее значение приобретают вопросы, связанные со взаимной передачей и использованием не только объектов, получивших патентную охрану, но и тех, которые не защищены патентами исключительного права — ноу-хау.

Ноу-хау на практике означает обозначение технических знаний, производственного опыта, навыков, коммерческой и другой информации, необходимых для изготовления определенного изделия, воспроизведения производственного процесса, технологии и т. п. Это могут быть элементы информации, относящиеся к режимам, способам, методам и параметрам технологических процессов, количественному и качественному составу вещества, конструктивным особенностям устройств и других элементов, особенностям конструирования, без знания которых воспроизводство новой техники и технологии по образцам, патентам, описаниям и опубликованной информации в 90 случаях из 100 невозможно. Это могут быть знания, относящиеся к конъюнктуре рынка.

8.7 Коммерческая тайна

Под коммерческой тайной предприятия понимаются не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с научно-технической деятельностью, производством, технологической информацией, управлением, финансами, внешнеэкономической и другой деятельностью предприятия, несанкционированное разглашение (передача, утечка) или использование которых может нанести ущерб его экономическим интересам.

Сведения, относящиеся к коммерческой тайне предприятия, являются его собственностью, и объем их, порядок защиты от несанкционированного использования определяется руководителем предприятия на основании предложений соответствующих служб или подразделений промышленной собственности, если оно имеется на предприятии.

К коммерческой тайне предприятия могут относиться следующие сведения:

1 Изобретения, другие объекты промышленной собственности, созданные в порядке выполнения служебного задания.

2 Рационализаторские предложения.

3 Не охраняемые действующим в стране и за рубежом законодательством о промышленной собственности сопутствующие результаты изобретательской, научно-исследовательской, опытно-конструкторской и иной творческой деятельности (ноу-хау):

- различного рода технические знания и опыт, в том числе способ и навыки, необходимые для проведения проектирования, расчетов и изготовления каких-либо изделий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, пуско-наладочных и других работ;

- разработка и использование технологических процессов;

- составы и рецепты материалов, веществ, сплавов и т. п.;

- сведения о процессах производства, обеспечивающие высокую производительность труда, надежный контроль качества продукции, снижение ее себестоимости, которые накапливаются в процессе изготовления и эксплуатации оборудования (машины, контрольно-измерительные приборы, инструмент) и содержатся в чертежах изделий, таблицах, стандартах, инструкциях;

- программы ЭВМ;

- формулы химических соединений;

- модели, чертежи, схемы, фотоснимки устройств.

4 Коммерческая информация:

- списки заказчиков;

- выбор валюты, цены, платежа;

- контрактные цены, которые отражают действительный уровень цен на товар определенного качества при соответствующих условиях поставки и платежа и влияют на объем реализуемой продукции;

- предложения по увеличению числа рынков сбыта или по разработке новых видов продукции как для эксплуатации в рамках предприятия, так и для реализации заказчиками;

- условия предоставления коммерческого кредита;

- защитные оговорки во внешнеэкономических контрактах от риска валютных потерь.

5 Организационно-управленческая информация:

- уровень предоставляемых услуг, организация техобслуживания;

- методы и способы управления производством;

• деловые связи, переговоры, предшествующие заключению договора. Содержание и объем информации, составляющей коммерческую тайну, а также порядок ее защиты определяется руководителем субъекта хозяйствования, который доводит их до работников либо лиц, имеющих доступ к таким сведениям.

Коммерческую тайну субъекта хозяйствования не могут составлять:

• учредительные документы, а также документы, дающие право на занятие предпринимательской деятельностью и отдельными видами хозяйственной деятельности;

• сведения по установленным формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности и иные данные, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей;

• документы о платежеспособности;

• сведения о численности и составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест.

Способы защиты от утечки коммерческой тайны предприятия помимо традиционных мероприятий (ограничения мест, которые могут быть посещаемы гостями и специалистами предприятия, ограничение круга лиц при работе с документами, проведение бесед с лицами, выезжающими в командировку, и т. п.), также включают:

• своевременное получение патентов на изобретения, другие объекты промышленной собственности, свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания;

• контроль за сохранением секретов производства при подготовке описания изобретений, других объектов промышленной собственности в заявочных материалах, иной технической и рекламной информации;

• контроль за работой предприятия, которому передана информация о выпускаемой продукции по соглашению типа «ноу-хау», и, в случае недостаточности для лицензиата предоставленной информации, — расширения ее по дополнительному соглашению;

• включение в договоры (соглашения) условий о сохранении конфиденциальности получаемых (передаваемых) сведений и информации;

• создание благоприятных условий для плодотворной творческой деятельности высококвалифицированных специалистов, которые могут уйти на другое предприятие.

Срок охраны коммерческой тайны предприятия ограничивается периодом времени, по истечении которого информация, составляющая коммерческую тайну, теряет свою действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу того, что она становится известна третьим лицам. Увеличение срока охраны коммерческой тайны связано с принятием предприятием надлежащих мер по сохранению ее конфиденциальности.

8.8 Сертификация продукции

Слово «**сертификат**» в переводе с латинского означает «**сделано правильно**». Когда этот термин применяется к продукции, то с его помощью могут быть установлены изготовитель данного товара (страна), название фирмы, юридический адрес и др. Этот вид сертификата называется сертификатом происхождения, и он имеет важное значение в торговле, особенно международной.

Другой сертификат носит название **сертификат качества**. В этом документе производитель указывает количественные характеристики различных свойств продукции, определяющие его качество.

Наиболее широкое распространение получил **сертификат соответствия**. Отличительная его особенность в том, что он является документальным результатом проведения специальной процедуры, называемой сертификацией соответствия.

Сертификация представляет собой действие, проводимое с целью подтверждения посредством сертификата соответствия или знака соответствия факта, что изделие или услуга соответствуют определенным стандартам или техническим условиям, и сертификация рассматривается во многих странах мира применительно к рыночным видам продукции как важное дополнение к установившимся отношениям в сфере «покупатель — продавец». Она также выступает в качестве одного из основных факторов для повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

В Республике Беларусь процессы сертификации осуществляются в соответствии с Законом Республики Беларусь от 5 января 2004 г. № 269-З «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации». Согласно ему в стране действует *Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь* — установленная совокупность субъектов оценки соответствия, нормативных правовых актов и технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации, определяющих правила и процедуры подтверждения соответствия и функционирования системы в целом.

Выделяют две формы подтверждения соответствия:

• **сертификация** — осуществляется аккредитованным органом по сертификации;

• **декларирование соответствия** — осуществляется изготовителем (продавцом).

При оценке соответствия, кроме сертификата соответствия — документа, удостоверяющего соответствие товара техническим требованиям, — предполагается использование декларации о соответствии — до-

кумента, в котором изготовитель (продавец) удостоверяет соответствие производимой и (или) реализуемой им продукции требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации, а также сертификата компетентности – документа, удостоверяющего профессиональную компетентность физического лица в выполнении определенных работ, услуг.

Подтверждение соответствия может носить обязательный или добровольный характер.

Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах:

- обязательной сертификации;
- декларирования соответствия.

В Республике Беларусь обязательная сертификация товаров народного потребления, работ и услуг введена с 1 января 1994 г.

Постановлением Госстандарта от 24 января 2003 г. № 4 утвержден перечень продукции, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации в Республике Беларусь.

Не подлежат обязательной сертификации следующая продукция, работы и услуги, включенные в данный перечень:

- продукция, бывшая в эксплуатации (потреблении), за исключением служебного и гражданского оружия, конструктивно схожих с оружием изделий, средств связи, автоматов игровых для азартных игр и столов игровых для азартных игр;
- автотранспортные средства;
- товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь в единичных экземплярах для личного пользования;
- товары, изготавливаемые единично в порядке индивидуального творчества или переоборудованные владельцами и некоторые другие.

Сертификация товаров осуществляется в Национальной системе подтверждения соответствия Республики Беларусь в порядке, установленном Комитетом по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь (Госстандарт) – национальным органом по сертификации.

Декларирование соответствия осуществляется заявителем на подтверждение соответствия только в отношении продукции одним из следующих способов:

- путем принятия декларации о соответствии на основании собственных доказательств;
- путем принятия декларации о соответствии на основании собственных доказательств и доказательств, полученных с участием аккредитованного органа по сертификации и (или) аккредитованной испытательной лаборатории (центра).

Декларация о соответствии подлежит регистрации в Госстандарте.

Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации, которая проводится по инициативе заявителя на подтверждение соответствия на основе договора.

При добровольной сертификации заявитель на подтверждение соответствия самостоятельно выбирает технические нормативные правовые акты в области технического нормирования и стандартизации, на соответствие которым осуществляется добровольная сертификация, и определяет номенклатуру показателей, контролируемых при добровольной сертификации объектов оценки соответствия. Так, Минский тракторный завод первым в мире и пока единственным в СНГ провел сертификацию в институте «Silsoe» (Великобритания) всех выпускаемых новых моделей тракторов на соответствие стандартам Евросоюза и получил сертификат ИСО 9001 в области проектирования и производства тракторов. Это значит, что созданная на предприятии система качества полностью соответствует требованиям международных стандартов [11].

Работы по проведению сертификации оплачивает предприятие-заказчик, обратившееся в соответствующий орган по сертификации.

Кроме того, в Республике Беларусь предусмотрена **обязательная государственная гигиеническая регистрация** производства и реализации химических и биологических веществ, материалов и изделий из них, продукции производственно-технического назначения, товаров для личных (бытовых) нужд, продовольственного сырья и пищевых продуктов, а также материалов и изделий, применяемых для производства, упаковки, хранения, транспортировки, продажи, иных способов отчуждения продовольственного сырья и пищевых продуктов.

Конкретный перечень продукции, подлежащей государственной гигиенической регламентации и регистрации, утверждает Министерство здравоохранения Республики Беларусь, которое уполномочило осуществлять государственную гигиеническую регламентацию и регистрацию областные (городские и районные) центры гигиены и эпидемиологии.

Порядок проведения государственной гигиенической регламентации и регистрации продукции включает:

- прием и регистрацию заявления экспертизы продукции и товаров и принятие решения по ее результатам;
- оформление договора на оплату работ, связанных с гигиенической регламентацией (экспертизой) и регистрацией продукции;
- оформление и выдачу удостоверения о государственной гигиенической регистрации продукции, внесение ее в Государственный гигиенический регистр Республики Беларусь.

Для выдачи удостоверения о государственной гигиенической регистрации *продукции, произведенной в Республике Беларусь*, производитель представляет следующие документы:

- нормативную документацию на продукцию, согласованную с Министерством здравоохранения и другими заинтересованными ведомствами Республики Беларусь;

- протоколы испытаний продукции, товаров (при их наличии);
- перечень материалов, исходных компонентов с указанием нормативной документации и предприятий, их изготавливающих, или документов, подтверждающих государственную гигиеническую регламентацию и регистрацию;

- паспорт, инструкции (руководства) по применению (эксплуатации);

- заключение территориального органа государственного санитарного надзора на размещение производства (при регистрации технологического оборудования);

- заключение территориального органа государственного санитарного надзора на постановку продукции на производство (при первичной регистрации продукции);

- другие документы, подтверждающие качество и безопасность продукции.

Для выдачи удостоверения о государственной гигиенической регистрации *продукции зарубежного производства* заявитель (производитель) представляет следующие документы:

- сертификат (удостоверение) качества, безопасности продукции от фирмы-производителя или сертификат происхождения;

- ветеринарное свидетельство, выданное органом государственного ветеринарного надзора (на животноводческую и рыбную продукцию);

- фитосанитарный паспорт (сертификат) страны-производителя (на продукцию растениеводства);

- документ, подтверждающий полный состав продукции либо перечень материалов или исходных компонентов, использованных для ее производства, заверенный фирмой-производителем;

- инструкцию (руководство, рекомендации) по использованию (эксплуатации) от фирмы-производителя;

- другие документы, подтверждающие качество и безопасность продукции, ее происхождение.

Список литературы

1 Закон Республики Беларусь от 16 декабря 2002 г. № 160-З «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы» // НРПА РБ. – 2003. – № 1. – 2/909.

2 Закон Республики Беларусь от 5 февраля 1993 г. № 2181-XII «О товарных знаках и знаках обслуживания» в редакции Закона Республики Беларусь от 27 октября 2000 г. № 447-З // НРПА РБ. – 2000. – № 106. – 2/222; 2002. – № 87. – 2/88; 2004. – № 5. – 2/1017.

3 Закон Республики Беларусь от 5 января 2004 г. № 269-З «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации» // НРПА РБ. – 2004. – № 5. – 2/1018.

4 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 сентября 1993 г. № 635 «О введении обязательной сертификации товаров народного потребления, работ и услуг» // Собрание постановлений Правительства Республики Беларусь. – 1994. – № 26-27. – 1 янв.; Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь. – 1996. – № 28. – Ст. 755; Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. – 1997. – № 31. – Ст. 1004; НРПА РБ. – 2003. – № 7. – 5/1177.

5 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2001 г. № 1571 «Об утверждении положения о Комитете по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь» // НРПА РБ. – 2001. – № 104. – 5/9305; 2002. – № 19. – 5/9913.

6 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 декабря 2001 г. № 1807 «О совершенствовании системы государственной гигиенической регламентации и регистрации химических и биологических веществ, материалов и изделий из них, продукции производственно-технического назначения, товаров для личных (бытовых) нужд, продовольственного сырья и пищевых продуктов, а также материалов и изделий, применяемых для производства, упаковки, хранения, транспортировки, продажи, иных способов отчуждения продовольственного сырья и пищевых продуктов и их использования» // НРПА РБ. – 2003. – № 1. – 5/9611; 2004. – № 35. – 5/13860.

7 Постановление Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 24 января 2003 г. № 4 «Об утверждении перечня продукции, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 2003. – № 20. – 8/9095; № 69. – 8/9639; № 100. – 8/9959; 2004. – № 27. – 8/10556.

8 Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия; СПб.: Норинг, 2002. – С. 452.

9 Научные открытия: Сборник кратких описаний. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского ун-та, 1999. – С. 14–16.

10 Авдеева Л. Дебют Патентного суда // Республика. – 2000. – 25 апр.

11 Баранов В., Акулик А. Трудяник всех континентов... Это наш «Беларусь» // Республика. – 2004. – 27 июля.

12 Картузов В., Шкурдюк Ж. Гарантируя защиту объектов промышленной собственности // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 2002. – № 38. – С. 54–61.

13 Картузов В., Шкурдюк Ж. Товарные знаки и СМИ: проблема существования // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 2002. – № 31. – С. 19–24.

14 Лагошина Н. Л. Интеллектуальная собственность в Республике Беларусь: проблемы охраны // БЭЖ. – 2002. – № 2. – С. 125–129.

15 Открытия, изобретения. – 1990. – № 30. – С. 3.

16 Патыко Д. Две любви академика Прохоренко // Республика. – 2004. – 25 сент.

17 Попова И. В. Пресечение недобросовестной конкуренции: перспективы применения в Республике Беларусь // Право Беларуси. – 2003. – № 23. – С. 61–67; № 24. – С. 65–69.

18 Шевченко О. С. Интеллектуальная собственность как объект рыночных отношений // Вестн. Бел. дзярж. экан. ун-та. – 2003. – № 5. – С. 9–12.

9 РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

9.1 Налогообложение предпринимательской деятельности

Финансовые отношения субъектов хозяйствования с государством регулируются налоговыми и неналоговыми платежами.

Налог – это установленный обязательный платеж, взимаемый с индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.

Неналоговые платежи – это обязательные платежи субъектов хозяйствования в специальные фонды.

По объекту обложения налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги устанавливаются на доход или имущество физических и юридических лиц, производящих уплату налога. К прямым налогам относятся:

- налог на прибыль (доход);
- налог на недвижимость;
- земельный налог (налог на землю) и др.

Косвенные налоги – обязательные платежи, включаемые в цену товара и увеличивающие ее размеры. К косвенным налогам относятся:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- налог с продаж.

По характеру отнесения налогов на результаты хозяйственной деятельности все налоги разделяются на три группы.

1 *Налоги, включаемые в цену*, как самостоятельную форму накопления:

- НДС;
- акцизы;
- сбор на формирование местных целевых бюджетных жилищно-инвестиционных фондов, сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, налог с пользователей автомобильных дорог и сбор на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда (целевые платежи).

2 *Налоги, относимые на себестоимость:*

- плата за землю;
- налог на используемые природные ресурсы (в пределах установленного лимита);
- единый платеж (чернобыльский налог, отчисления в фонд занятости и Белгосстрах).

3 *Налоги, относимые на финансовые результаты:*

- налог на недвижимость;
- налог на прибыль и доходы;
- экологический налог с сумм превышения средств, предусмотренных лимитом;
- местный налог – сбор на содержание и развитие инфраструктуры города (района).

В зависимости от того, в чьей компетенции находится взимание налогов и распоряжение ими, они подразделяются на государственные и местные (транспортный налог – 2 %, налог на развитие инфраструктуры города – 3 %).

Государственные налоги поступают в доход республиканского бюджета, *местные* – в доход местного бюджета. К первым относятся НДС, акциз, налог на прибыль и др., ко вторым – налог на содержание городского коммунального транспорта, налог на недвижимость, налог на землю, экологический налог и др.

В зависимости от способа использования налоги подразделяются на общие и специальные.

Общие налоги предназначены для общегосударственных потребностей (НДС, акцизы, налог на прибыль и др.); *специальные* имеют строго целевое назначение (налоги на содержание городского коммунального транспорта, жилья).

Сборы в специальные фонды представляют собой совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении республиканских или местных органов управления и имеющих целевое назначение. Они подразделяются на бюджетные и внебюджетные.

К *бюджетным* относятся:

- государственный фонд содействия занятости (ФЗ);
- дорожный фонд;
- жилищно-инвестиционный фонд.

Внебюджетным является фонд социальной защиты населения (ФСЗН) Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Средства ФСЗН, а также средства других государственных целевых бюджетных фондов: республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки; республиканского дорожного фонда; республиканского фонда охраны природы; инновационных фондов; часть средств государственного фонда содействия занятости включается в республиканский бюджет.

Индивидуальный предприниматель уплачивает ежеквартально налог с облагаемого налогом дохода, исчисляемого как разница между полученной выручкой и всеми расходами, понесенными предпринимателем для ее получения.

Для некоторых категорий индивидуальных предпринимателей устанавливается твердая ставка налога.

Если предприниматель использует наемных работников, то он уплачивает все налоги, начисляемые на зарплату, (страховые взносы в ФСЗН) и единый платеж (отчисления в ФЗ и черныбыльский налог) в бюджет.

При использовании транспортных средств индивидуальный предприниматель уплачивает экологический налог.

В Республике Беларусь для субъектов хозяйствования предусмотрена возможность применения упрощенной системы налогообложения (УСН). Причем такая возможность предоставляется субъектам малого предпринимательства, а именно, предпринимателям и предпринимателям, отвечающим следующим условиям:

- среднемесячная численность работников – до 15 человек (включая лиц, работающих по договорам подряда или иным договорам гражданско-правового характера, а также работающих в их филиалах либо иных обособленных подразделениях);
- выручка от реализации товаров (работ, услуг) не должна превышать 5000 базовых величин в течение двух кварталов, с которого субъект хозяйствования претендует на применение УСН.

Вместе с тем вновь созданные предприятия с указанной численностью и вновь зарегистрированные предприниматели могут применять УСН со дня своего создания (регистрации).

Правовые основы применения УСН определены Законом Республики Беларусь от 31.12.1997 г. № 121-3. Этим законом выделен перечень субъектов хозяйствования, которые не вправе применять УСН (банки, страховые организации, СП и др.).

При УСН объектом налогообложения выступает валовая выручка, полученная от реализации продукции, товаров (работ, услуг) за отчетный период.

Ставка налога при УСН устанавливается в размере 10 % от валовой выручки. При этом для субъектов хозяйствования, применяющих УСН, сохраняется общий порядок уплаты налогов и сборов, определенных вышеуказанным законом (акцизы, государственные пошлины и лицензионные сборы, обязательные взносы на государственное и социальное страхование и др.).

Субъекты малого предпринимательства применяют УСН на основании специального документа – патента, выдаваемого налоговым органом по месту регистрации. Годовая стоимость патента определяется и устанавливается Советом Министров Республики Беларусь в зависимости от вида экономической деятельности.

9.2 Государственное регулирование ценообразования

В соответствии с законом Республики Беларусь «О ценообразовании» от 11 мая 1999 г. № 353-3 государственные органы, осуществляющие регулирование ценообразования, в пределах полномочий, предоставляемых им законодательством, осуществляют прямое (административное) регулирование цен (тарифов) путем установления:

- фиксированных цен (тарифов);
- предельных цен (тарифов);
- предельных нормативов рентабельности, используемых для определения суммы прибыли, подлежащей включению в регулируемую цену (тариф);
- предельных торговых надбавок (скидок) к ценам;
- декларирования цен (тарифов);
- порядка определения и применения цен (тарифов).

Выбор конкретного способа регулирования определяется самим государственным органом, осуществляющим регулирование исходя из государственных интересов и складывающейся социально-экономической ситуации в республике.

Твердые фиксированные цены и тарифы используются в основном в тех случаях, когда государство намерено управлять предложением и спросом на отдельные виды товаров. Так, фиксированные цены устанавливают:

Министерство экономики – на основные виды топливно-энергетических ресурсов:

- нефть сырую собственной добычи для государственных нужд и нефтепродукты, вырабатываемые из нее и реализуемые потребителям по перечню, определяемому Советом Министров Республики Беларусь;

- газ природный;
- газ сжиженный (для коммунально-бытовых нужд);
- электро- и теплоэнергию, отпускаемую предприятиям концерна «Белэнерго», а также на следующие товары и услуги:

- водку белую и спирт;
- стеклотару (по залоговой цене);
- лекарственные средства, производимые предприятиями республики;

- драгоценные металлы в изделиях и ломе (кроме банковских и мерных слитков, а также монет), скупленных у физических лиц;

- тарифы на провозку пассажиров, грузов и багажа железнодорожным транспортом во внутриреспубликанском сообщении;

- квартирную плату.
- Облисполкомы и Минский горисполком:
- на услуги по тепло- и водоснабжению, канализации и санитарной очистке, оказываемые предприятиями и организациями системы Минжилкомхоза;

• услуги по очистке сточных вод, оказываемые юридическими лицами, входящими в состав концерна «Белнефтехим», другим юридическим лицам;

- плату за проживание в общежитиях;
- киноvideобилеты;
- топливные брикеты и дрова для населения.

Ими же по согласованию с Минэкономики устанавливаются фиксированные тарифы:

- на перевозку пассажиров городским транспортом общего пользования (кроме такси);
- коммунальные услуги для населения (водопровод, канализацию, отопление, горячее водоснабжение, сбор, транспортировку и обезвреживание твердых бытовых отходов).

Фиксированные цены и тарифы на отдельные виды продукции и услуги устанавливаются отдельными министерствами, другими республиканскими органами управления.

Так, Министерство торговли устанавливает фиксированные цены на табачные изделия; Министерство связи — на услуги связи, оказываемые населению и юридическим лицам; Министерство транспорта и коммуникаций — на перевозку пассажиров и багажа автомобильным транспортом (кроме городского транспорта общего пользования); Государственный комитет по авиации — на перевозку грузов, пассажиров и багажа авиатранспортом.

Предельная максимальная цена (тариф) представляет собой максимально допустимый верхний уровень цены (тарифа), выше которого покупатель и продавец, договариваясь о приемлемой цене, не могут перешагнуть. Это касается социально значимых товаров:

- хлеба и хлебобулочных изделий массовых сортов;
- молока и кефира жирностью до 2,5 %;
- сметаны жирностью до 20 %;
- творога жирностью до 9 %;
- мяса говядины и свинины;
- вареных колбасных изделий первого и второго сортов и бессортовых, а также
- оказываемых населению услуг бань и душевых, парикмахерских;
- ритуальных и некоторых других услуг.

Предельная минимальная цена представляет собой тот предел цены, ниже которого продавец (покупатель) не имеет права реализовывать (закупать) определенные товары. Это касается, в первую очередь, продукции растениеводства (рожь, пшеница, овес, ячмень, гречиха, зернобобовые, лен, рапс, сахарная свекла) и животноводства (молоко, крупный рогатый скот, свиньи), реализуемой для государственных нужд. Минимальные предельные цены на эту продукцию устанавливает Минсельхозпрод по согласованию с Министерством экономики.

Министерство экономики устанавливает предельные минимальные цены на ликероводочную и другую алкогольную продукцию. На особые виды высоколиквидной продукции, поставляемые за пределы республики, предельные минимальные цены устанавливает Совет Министров и Министерство экономики (прокат черных металлов, минеральные удобрения, льноволокно, кожаное сырье и др.).

Предельный уровень рентабельности применяется при формировании отпускных цен субъектами хозяйствования, включенными в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь, а также выпускающих продукцию для строек (объектов), финансируемых за счет бюджета, внебюджетных средств, создаваемых по решению Национального собрания Республики Беларусь, кредитов.

Предельными уровнями рентабельности ограничиваются также формируемые субъектами хозяйствования или регулируемые облисполкомами и Минским горисполкомом предельные уровни цен и тарифов на отдельные виды услуг, оказываемые населению (платные медицинские услуги, бытовые услуги).

Предельные (фиксированные) надбавки (скидки) устанавливаются в сфере обращения — в оптовом и розничном торговых звеньях. В настоящее время верхний предел надбавки в оптовом звене ограничен 20 %, в розничном — 30 %. По отдельным социально значимым продовольственным товарам размер торговой надбавки ограничен 15–20 %. Ограничен также размер оптовой и розничной надбавок, взимаемых при реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники.

Декларирование цен — регистрация в органах ценообразования предельных цен (тарифов) осуществляется Министерством экономики на продукцию предприятий, включенных в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь (минеральные удобрения, доломит, цемент, шифер, сельскохозяйственная техника, товары детского ассортимента, сахар, молочные, мясные и плодоовощные консервы для детского питания), а также на жизненно необходимые лекарственные средства.

На местах облисполкомами и Минским горисполкомом осуществляется регистрация цен (тарифов) на товары (работы, услуги) предприятий, занимающих доминирующее положение на местных товарных рынках.

Единый порядок формирования и применения цен и тарифов на продукцию, товары, работы, услуги определен Положением от 22 апреля 1999 года № 43, утвержденным Министерством экономики Республики Беларусь. Регламентирован также и порядок включения затрат в состав себестоимости выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Этот порядок установлен Основными положениями по со-

ставу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 июля 2001 г. № 1081.

Указом Президента Республики Беларусь от 19.05.1999 г. № 285 «О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь» установлено регулирование изменения отпускных цен на товары (работы, услуги), производимые на территории Республики Беларусь, путем применения предельных индексов, устанавливаемых Советом Министров совместно с Национальным банком Республики Беларусь. В частности, определено, что экономически обоснованное повышение юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями республики отпускных цен на производимые товары (работы, услуги) может осуществляться при условии соблюдения ими предельных индексов изменения отпускных цен (тарифов). В случаях невозможности соблюдения субъектами хозяйствования предельных индексов при формировании отпускных цен на производимые товары они обязаны произвести регистрацию таких цен.

Предусмотрены также и меры ответственности субъектов хозяйствования за нарушения при формировании отпускных цен с учетом предельных индексов их изменения. Так,

1) превышение установленных предельных индексов изменения отпускных цен на товары при их реализации без регистрации цен в установленном порядке *влечет взыскание с субъекта хозяйствования в соответствующий бюджет дохода, полученного в результате этого превышения, и наложение штрафа в двукратном размере полученного дохода;*

2) при реализации товара с нарушением установленного порядка регистрации цен, а также при отсутствии экономических расчетов, подтверждающих уровень применяемых цен, на субъект хозяйствования налагается *штраф в размере до 30 % стоимости реализованных товаров;*

3) совершение субъектами хозяйствования вышеуказанных нарушений повторно в течение года после привлечения их к экономической ответственности является основанием для принятия *решения о ликвидации юридического лица (прекращения деятельности индивидуального предпринимателя)* регистрирующим органом в установленном законодательством порядке.

Список литературы

- 1 Общая часть Налогового кодекса Республики Беларусь от 19 декабря 2002 года // НРПА РБ. – 2003. – № 4. – 2/920; № 85. – 2/977; 2004. – № 4. – 2/1009; № 123. – 2/1058.
- 2 Закон Республики Беларусь от 18 ноября 2004 г. № 339-З «О бюджете Республики Беларусь на 2005 год» // НЭГ. – 2004. – 10 дек. – № 95; Народная газета. – 2004. – 2 дек. – № 257.
- 3 Закон Республики Беларусь от 21 декабря 1991 года «О подоходном налоге с физических лиц» в редакции Закона Республики Беларусь от 9 марта 1999 года (с последующими изменениями и дополнениями) // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 16-17. – Ст. 322; НРПА РБ. – 2000. – № 7. – 2/134; № 64. – 2/179; 2001. – № 63. – 2/786; 2002. – № 8. – 2/835; № 87. – 2/883.

4 Закон Республики Беларусь от 20 декабря 1991 года «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь» // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1992. – № 4. – Ст. 75; 1993. – № 3. – Ст. 27; 1994. – № 3. – Ст. 24; № 33. – Ст. 554; 1995. – 1992. – № 4. – Ст. 75; 1996. – № 23. – Ст. 415; № 33. – Ст. 598; Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 1. – Ст. 5; № 21. – Ст. 340; № 34-35. – Ст. 522; НРПА РБ. – 2000. – № 5. – 2/127; № 13. – 2/142; № 50. – 2/168; 2002. – № 8. – 2/835; № 23. – 2/841; 2003. – № 8. – 2/932; 2/933.

5 Закон Республики Беларусь от 22 декабря 1991 года «О налогах на доходы и прибыль» // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1992. – № 4. – Ст. 77; № 12. – 206; 1993. – № 3. – Ст. 27; 1994. – № 3. – Ст. 24; № 11. – Ст. 151; 1995. – № 6. – Ст. 57; 1996. – № 12. – Ст. 158; № 35. – Ст. 630; Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1997. – № 28. – Ст. 484; № 36. – Ст. 768; 1999. – № 1. – Ст. 5; № 21. – Ст. 340; № 34-35. – Ст. 522; НРПА РБ. – 2000. – № 13. – 2/14; 2001. – № 4. – 2/228; № 73. – 2/794; 2002. – № 8. – 2/835; № 87. – 2/883; 2003. – № 3. – 2/915; № 8. – 2/932; 2004. – № 4. – 2/1009.

6 Закон Республики Беларусь «О ценообразовании» от 10 мая 1999 г. № 255-З // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 19-20. – Ст. 336.

7 Закон Республики Беларусь от 31 декабря 1997 года № 121-З «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 5-6. – Ст. 92; НРПА РБ. – 2001. – № 4. – 228; 2002. – № 87. – 2/883; 2003. – № 8. – 2/932; 2004 г., № 123, 2/1058.

8 Декрет Президента Республики Беларусь от 30 июля 2003 г. № 18 «Об обязательном хранении от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» // НРПА РБ. – 2003. – № 86. – 6 авг. – 1/4817.

9 Указ Президента Республики Беларусь от 19.05.1999 г. № 285 «О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 1999. – № 40. – 1/371; № 89. – 1/781; 2000. – № 37. – 1/1163; № 95. – 1/1662; № 107. – 1/1765; 2001. – № 111. – 3253; 2002. – № 91. – 1/3940; 2003. – № 124. – 1/5054.

10 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 февраля 1998 г. № 189 «О некоторых вопросах применения упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства» // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. – 1998. – № 5. – Ст. 105; № 27. – Ст. 699; 1999. – № 5. – Ст. 12; НРПА РБ. – 2001. – № 49. – 5/5975; 2002. – № 82. – 5/10802; 2003. – № 112. – 5/13116.

11 Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 1999 г. № 43 «Об утверждении Положения о порядке формирования и применения цен и тарифов» // НРПА РБ. – 1999. – № 39. – 8/316; № 53. – 8/488; № 54. – 8/607; № 74. – 8/865; № 82. – 1541; 2000. – № 50. – 8/3467; № 96. – 8/4209; 2002. – № 6. – 8/7578; № 33. – 8/7846; 2003. – № 44. – 8/9374; № 136. – 8/10274; 2004. – № 70. – № 8/10866.

12 Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные Министерством экономики Республики Беларусь 26 января 1998 г. № 19-12/397, Министерством финансов Республики Беларусь 30 января 1998 г. № 3, Министерством статистики и анализа Республики Беларусь 30 января 1998 г. № 01-21/8 и Министерством труда Республики Беларусь 30 января 1998 г. № 03-02-07/300 // Бюллетень «Нормативно-правовой информации». – 1998. – № 5; НРПА РБ. – 1999. – № 39. – 8/314; 2000. – № 82. – 8/3896; 2002. – № 91. – 8/8327; 2004. – № 20. – 8/10470.

13 Методические указания «О порядке исчисления и внесения платежей в бюджет субъектами малого предпринимательства, применяющими упрощенную систему налогообложения», утвержденные приказом Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 26 февраля 1999 г. № 24 // НРПА РБ. – 1999. – № 29. – 8/171; № 70. – 8/839; 2000. – № 37. – 8/3243; 2001. – № 32. – 8/5442; 2004. – № 32. – 8/10509; № 123. – 8/11324.

14 Бухгалтерский учет: Учеб.-метод. пособие / Н. С. Стражева, А. В. Стражев. – 10-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Книжный Дом, 2004. – 232 с.

15 Ценообразование: Сборник нормативно-правовых актов / Сост. Врублевский Б. И., Худяцкая Т. В., Сенько И. В. и др. – Гомель: ЦНТУ «Развитие». 2000. – 260 с.

16 Купреева Л. И. Государственное регулирование ценообразования в Республике Беларусь // Налоговый курьер предпринимателя. – 2001. – 12 ноября. – С. 3.

10 ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТНО-КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ИХ КРЕДИТОВАНИЕ

Расчетно-кассовое обслуживание субъектов хозяйствования представляет собой совокупность банковских операций, удовлетворяющих определенные потребности клиентов и направленных на получение прибыли.

Кредитование — это форма возвратного перераспределения денежных средств, с помощью которой мобилизуются и используются банками на условиях возвратности временно свободные денежные средства предприятий, населения, а также средства государственного бюджета для обеспечения расширенного воспроизводства.

10.1 Взаимоотношения субъектов хозяйствования с банками

Денежные средства юридических лиц и индивидуальных предпринимателей подлежат обязательному размещению на счетах в банке. Исключение составляют наличные денежные средства, расходование которых разрешено в установленном порядке банком в соответствии с законодательными и нормативными актами (до 50 базовых величин в месяц).

Отношение банков с предприятиями строятся на основе договоров, в которых устанавливается форма, порядок расчетов и ответственность сторон.

Платежи производятся за счет собственных средств предприятия, а в отдельных случаях — за счет заемных средств. Платежи одного предприятия за счет другого допускаются в случаях, предусмотренных законодательством (при переводе долга, уступке требования).

Все **платежи со счетов предприятий** осуществляются в следующей очередности:

в н е о ч е р е д и:

- в счет неотложных нужд в размере до 10 процентов средств, поступивших на указанные счета за предыдущий месяц;
- погашения задолженности по выплате заработной платы в суммах, соответствующих 1,5 размера бюджета прожиточного минимума

для трудоспособного населения, скорректированного в период между утверждениями его размеров на индексе потребительских цен на каждого работника с учетом коэффициентов повышения тарифных ставок рабочих в установленном порядке, исходя из списочной численности работников, и размеру оплаты отпусков, выплаты страховых взносов на эти суммы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, выходных пособий, алиментов, пособий по государственному социальному страхованию, а также подоходного налога, исчисленного из данных сумм доходов, подлежащих налогообложению. При отсутствии или недостаточности средств в белорусских рублях на текущих (расчетных) счетах указанные платежи осуществляются за счет средств, полученных от продажи (в том числе обязательной) иностранной валюты. В этом случае продажа средств, поступивших на текущие (расчетные) счета в иностранной валюте, должна производиться до исполнения предъявленных к данным счетам платежных требований или иных платежных инструкций;

- погашения банковских кредитов, выданных на выплату задолженности по заработной плате, в пределах утвержденного бюджета прожиточного минимума на одного работающего;

в п е р в о о ч е р е д н о м п о р я д к е:

- в бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды (налоги, неналоговые платежи, ссуды, займы, обязательства, возникшие в случае осуществления Правительством Республики Беларусь платежей по погашению и обслуживанию кредитов, полученных под гарантии Правительства Республики Беларусь, и проценты по ним);

- по исполнительным документам о взыскании (выплате) заработной платы, алиментов, сумм по возмещению вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, а также в случае потери кормильца;

- за реализованные материальные ценности государственного и мобилизационного резервов;

в о в т о р у ю о ч е р е д ь:

- за полученные природный газ, электрическую и тепловую энергию;
- за коммунальные услуги;
- в счет погашения задолженности по банковским кредитам и процентов по ним, кроме кредитов на выплату задолженности по заработной плате в пределах 1,5 размера утвержденного БПМ на одного работающего;
- по бесспорному взысканию пени за невыполненные в срок обязательства по оплате потребителями (кроме граждан) полученных природного газа, электрической и тепловой энергии;

в третью очередь:

- за сельскохозяйственную продукцию, продукты ее переработки, продовольственные товары, лекарственные препараты, дрожжи кормовые и провит, книжную продукцию, связанную с образованием, наукой и культурой, за исключением продукции рекламного и эротического характера;

в четвертую очередь:

- остальные платежи, не перечисленные выше.

Платежи в пределах одной и той же очереди производятся в порядке календарного поступления расчетных документов в банк плательщика, за исключением:

- платежей по исполнительным документам судов, осуществляемых в первоочередном порядке в той очередности, к которой относится предмет иска;

- платежей четвертой очереди, по которым юридические лица, их обособленные подразделения, индивидуальные предприниматели вправе самостоятельно определять очередность оплаты расчетных документов, и др.

10.2 Сущность безналичных форм расчетов между субъектами хозяйствования

Безналичные расчеты производятся:

- платежными требованиями;
- платежными поручениями;
- платежными требованиями-поручениями;
- аккредитивами;
- чеками;
- векселями,
- банковскими пластиковыми карточками.

Списание средств со счетов предприятий без их согласия осуществляется инкассовыми распоряжениями.

Применение той или иной формы и порядка расчетов между предприятиями определяется в договоре с учетом характера взаимоотношений в целях обеспечения наибольшего сближения момента получения товара (оказания услуг) и момента совершения платежа и недопущения образования необоснованной дебиторско-кредиторской задолженности.

Для проведения расчетов *допускается использование электронного банковского сообщения*, которое представляет собой электронный образ платежного документа, утвержденного Национальным банком РБ. Оно создается, заверяется, передается и принимается с использова-

нием средств ЭВМ и телекоммуникаций. Для подтверждения подлинности электронного банковского сообщения используется электроноцифровая подпись как аналог собственной подписи.

Все **расчетные документы** независимо от их формы должны соответствовать требованиям установленных стандартов и содержать следующие обязательные **реквизиты**:

- а) наименование, номер расчетного документа, дату его составления. Число указывается цифрами, месяц – прописью, год – цифрами. На расчетных документах, заполняемых на вычислительных машинах, допускается обозначение месяца цифрами;

- б) наименование плательщика, номер его счета в банке, наименование, код и место нахождения банка, обслуживающего плательщика;

- в) наименование получателя средств, номер его счета в банке, наименование, код и место нахождения банка, обслуживающего получателя средств;

- г) наименование платежа (в чеке не указывается).

Первые экземпляры всех расчетных документов заверяются подписями должностных лиц предприятия (организации) и оттиском печати, согласно заявленным в банк образцам подписей и оттиска печати.

Расчетные документы на перечисление средств в бюджет должны содержать следующие **дополнительные реквизиты**:

- учетный номер налогоплательщика;
- код платежа в бюджет.

В расчетных документах за товары, услуги, работы указывается, за что конкретно производится платеж. производится их предварительная оплата или оплата за фактически полученные товары, оказанные услуги, выполненные работы.

Расчетные документы выписываются в один прием и последующее внесение дополнений в них не допускается.

Расчеты платежными требованиями. Платежное требование представляет собой расчетный документ, содержащий требование получателя средств к плательщику об уплате определенной суммы через банк за отгруженную продукцию.

Инкассо – это банковская операция, при которой банк по поручению своего клиента-получателя средств и на основании составленного им (получателем) расчетного документа получает причитающуюся получателю сумму денежных средств от плательщика и зачисляет ее в установленном порядке на счет получателя.

Расчеты платежными поручениями. Платежное поручение – это расчетный документ, содержащий поручение плательщика обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет получателя. Поручениями могут производиться:

- а) расчеты за полученные товары и оказанные услуги при условии ссылки в поручении на номер и дату товарно-транспортного или иного документа, подтверждающего отгрузку (отпуск) товара;

б) расчеты по нетоварным операциям (платежи в бюджет и во внебюджетные фонды, целевые переводы из бюджета и внебюджетных фондов, погашение задолженности банку по ссуде и процентам, переводы средств на выплату заработной платы и других платежей в пользу отдельных граждан, оказание и возврат временной финансовой помощи, предоставление займа и пр.);

в) предварительная оплата (в случаях, предусмотренных нормативными актами, договорами). Под предварительной оплатой понимается оплата товаров, готовых к отгрузке (отпуску), покупателями к моменту платежа и отгружаемых (вывозимых) не позднее трех рабочих дней со дня получения платежа, если другие сроки не определены договором или нормативными актами, которыми предусмотрен данный порядок расчетов;

г) авансовые платежи, под которыми понимается сумма денежных средств, перечисленная, выданная в счет платежа или расходов, по которым отчет будет дан впоследствии.

Поручение в трех экземплярах на бланках по установленной форме представляется в банк в течение 10 дней со дня их выписки. В тексте поручения плательщиком указывается:

- при расчетах за полученный товар — дата получения;
- при перечислении средств в бюджет и внебюджетные фонды — срок платежа.

В случае недостаточности средств на счету плательщика поручения оплачиваются частично в пределах остатков средств на счетах плательщиков.

Поручения на предварительную оплату, перечисление авансов, оказание временной финансовой помощи, оплату векселя принимаются банком *только при наличии на счете достаточных для платежа средств*. При этом в тексте поручения в обязательном порядке делается ссылка на номер и дату договора.

При перечислении на текущие счета физических лиц средств на выплату заработной платы, других постоянных видов доходов (пенсий, пособий, дивидендов и т. д.) в тексте поручения должна быть сделана ссылка на номер и дату договора, заключенного предприятием с банком на кассовое обслуживание.

Расчеты платежными требованиями-поручениями. Платежное требование-поручение представляет собой расчетный документ, содержащий требование получателя средств к плательщику оплатить на основании направленных ему, минуя обслуживающий банк, расчетного, отгрузочных и других документов, предусмотренных договором, стоимость поставленного по договору товара, выполненных работ, оказанных услуг и перечислений по другим операциям. Плательщик, определив возможность оплаты полностью или частично полученного платежного требования-поручения, представляет его в обслуживающее

учреждение банка с тем, чтобы акцептованная по платежному требованию-поручению сумма была перечислена со счета плательщика на счет поставщика.

Платежные требования-поручения выписываются поставщиком на бланке установленной формы и вместе с отгрузочными и другими предусмотренными договором документами направляются в трех экземплярах непосредственно плательщику. Первый экземпляр должен быть оформлен в установленном порядке с подписями и оттиском печати получателя средств.

Расчеты аккредитивами. Аккредитив представляет собой именную ценную бумагу, удостоверяющую право лица, на имя которого она выписана, получить в учреждении банка указанную в ней сумму.

Расчеты посредством чексов. Чек — это ценная бумага, предназначенная для расчетов. Следует различать:

- расчеты чеками из чексовых книжек;
- платежи расчетными чеками.

Чекодателем по расчетам чеками из чексовых книжек может быть юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, физическое лицо.

При расчете чеками из чековой книжки чекодатель представляет в банк заявление-обязательство установленной формы для получения чековой книжки, получив которую, чекодатель предъявляет ее в уплату за товары (услуги) чекодержателю.

Чекодержатель принимает чек (чеки) из чековой книжки и представляет его (их) в банк по месту открытия своего расчетного счета. Здесь они проверяются и оплачиваются, если чекодатель и чекодержатель обслуживаются в одном банке. Если чекодатель и чекодержатель обслуживаются в разных банках, то чек отсылается на инкассо в банк чекодателя.

Чекодателем по расчетному чеку может выступать только физическое лицо, осуществляющее расчеты за товары, работы, услуги посредством расчетного чека или получающее по расчетному чеку наличные денежные средства в банке чекодателя.

Расчетный чек — это именной расчетно-денежный документ, составленный на специальном бланке, содержащий письменное поручение чекодателя банку о перечислении с его счета определенной суммы на счет получателя-чекодержателя (либо о выдаче наличных денежных средств). Он распространяется только на территории Республики Беларусь, предназначен для безналичных расчетов физических лиц с юридическими лицами, включая индивидуальных предпринимателей — резидентов Республики Беларусь, за товары (работы, услуги), а также для получения физическими лицами наличных денежных средств в системе банка чекодателя и выписывается в валюте Республики Беларусь. Получение наличных денег может быть разрешено и в других банках

при условии заключения соответствующих договоров между банком чекодателя и другими банками.

Расчетный чек может быть выдан банком за счет средств, имеющихся на текущем счете физического лица, либо после внесения в банк наличных денежных средств. На имя одного лица, по его просьбе, может быть выдано несколько расчетных чеков.

Вексельная форма расчетов. Она представляет собой расчеты между поставщиком и плательщиком за товары или услуги с отсрочкой платежа (коммерческий кредит) на основе специального документа – векселя.

Вексель – это безусловное письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, дающее право его владельцу (векселедержателю) беспорное право по наступлении срока требовать от должника уплаты обозначенной в векселе денежной суммы [10].

Сущность вексельной формы расчетов состоит в следующем. Предположим, что предприниматель *А* одолжил предпринимателю *Б* 5 млн рублей на два месяца, и по истечении оговоренного срока этот долг должен быть возвращен в размере 5,2 млн руб. (исходя их ставки 24 % годовых). Эта договоренность двух предпринимателей оформляется письменным долговым обязательством, которое называется векселем. В векселе предприниматель *Б* пишет, что он обязуется уплатить по данному векселю 5,2 млн руб. через два месяца предпринимателю *А* или тому, кого последний укажет, или предъявителю, а затем ставит свою подпись и передает вексель предпринимателю *А*. Законодательством устанавливается перечень *обязательных реквизитов*, которые должны присутствовать на бланке векселя: слово ВЕКСЕЛЬ, которое должно бросаться в глаза, сумма долга, дата и место выписки векселя, дата погашения и другое. Если по истечении одного месяца предпринимателю *А* вдруг срочно понадобились те деньги, которые он ранее одолжил предпринимателю *Б*, он может обратиться к нему за долгом. Но поскольку до окончания срока договора остается целый месяц, то предприниматель *Б* вправе отказать предпринимателю *А* в возвращении долга, которому срочно понадобились деньги для покупки у предпринимателя *В* необходимых ему материалов, комплектующих и т. п., скажем, на общую сумму 5 млн руб. Зная правила вексельного обращения, предприниматель *А* предлагает предпринимателю *В* вексель предпринимателя *Б*. Предприниматель *В*, зная порядочность предпринимателя *Б*, заключает сделку с предпринимателем *А*, принимая в качестве оплаты вексель предпринимателя *Б*, по которому он по истечении указанного в векселе срока получит 5,2 млн руб., а не 5 млн руб. – фактическую сумму сделки. Как видно, в этой сделке в выигрыше остались все три предпринимателя.

Существуют два основных вида векселей: простые и переводные.

Простой вексель (соло-вексель) представляет собой письменный документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте получателю средств. Простой вексель выписывает сам плательщик, и по существу он является долговой распиской.

Переводной вексель (тратта) – это письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя (кредитора) плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу.

Расчеты банковскими пластиковыми карточками. Банковская пластиковая карточка представляет собой персонифицированное средство совершения безналичных платежей за товары и услуги, получения наличных денег, осуществления других операций. Действующая национальная (международная) система расчетов с использованием карточек – это совокупность правил, институтов, платежных документов и программно-технических средств, используемых для выпуска в обращение и обслуживания банковских пластиковых карточек. *Банковская карточка системы* – это карточка, выпускаемая банком-членом системы. *Частная банковская карточка* – это карточка, выпускаемая в обращение банком, единолично осуществляющим операции по обслуживанию.

На 1.05.2004 г. на территории Республики Беларусь находилось в обращении 1 460 292 банковских карточек, из них используемых во внутренней системе расчетов «Белкарт» – 180 043, в международных системах расчетов (Mastercard, Visa) – 1 204 841, во внутренних частных системах расчетов – 75 408. При этом физическим лицам принадлежит 1 452 694, или почти 99,5 % карточек [11].

В соответствии со своими функциональными характеристиками карточки подразделяются:

- на *кредитные*, предназначенные для оплаты товаров за счет предоставляемого на эту цель кредита, а также для получения наличных денежных средств, если банком при выдаче кредита принято решение о возможности использования его (его части) ссудозаемщиком в налично-денежной форме;
- *дебетовые*, предназначенные для расчета за товары, получения средств в налично-денежной форме путем прямого списания с карточка владельца в банке.

Допускается совмещение функций кредитной и дебетовой карточки по усмотрению банка эмитента.

К а р т - с ч е т – это специальный счет, на котором учитываются операции с использованием карточки, и владельцем его может быть физическое или юридическое лицо, заключившее с банком договор об использовании карточки в качестве платежного средства. Держателем

карточки является физическое лицо, имеющее право на основании заявления или доверенности владельца карт-счета совершать операции с использованием карточки. При этом ответственность за совершение операции возлагается на владельца карт-счета.

В зависимости от того, кто является владельцем карт-счета, карточки подразделяются:

- на *личные*, выдаваемые физическому лицу — владельцу карт-счета;
- *корпоративные*, выдаваемые физическому лицу — держателю карточки при условии существования трудового договора между ним и юридическим лицом — владельцем карт-счета.

Физическое лицо для получения карточки представляет в банк следующие основные документы:

- паспорт или иной документ, удостоверяющий личность;
- заявление-анкету на получение карточки.

Юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю для получения карточек необходимо представить в банк:

- дубликат извещения о присвоении учетного номера налогоплательщика;
- заявление-анкету на каждого держателя карточки;
- доверенность на каждого держателя, подписанную руководителем и главным бухгалтером, скрепленную оттиском печати.

По усмотрению банка могут быть затребованы и другие документы. Корпоративные и личные карточки выдаются держателям после подписания владельцем карт-счета и банком-эмитентом договора об использовании карточек в качестве средств платежа.

При выдаче физическому лицу дебетовой карточки банк открывает ему карт-счет, на который перечисляются (вносятся):

- средства с текущего (вкладного) счета владельца карт-счета;
- наличные средства через кассу банка;
- доходы, подлежащие зачислению на счета по вкладам граждан.

При выдаче такой же карточки юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю банк открывает карт-счет на соответствующих балансовых счетах, средства на который перечисляются с текущего счета. Но и в этом случае банк устанавливает лимит снятия наличных денег в соответствии с действующим законодательством.

10.3 Списание средств со счетов плательщиков без их согласия инкассовыми распоряжениями

Инкассовое распоряжение представляет собой документ, на основании которого банк списывает со счета клиента денежные средства без его согласия на основании **исполнительных документов**, которыми являются:

- исполнительные листы, выданные судами;
- приказы хозяйственных судов;
- исполнительные надписи нотариальных органов;
- удостоверения, выданные комиссиями по трудовым спорам. на принудительное исполнение нанимателем решений комиссии по существу трудового спора.

Без согласия субъекта хозяйствования с его расчетного счета списываются денежные средства и еще в двух случаях:

- когда законодательством установлен бесспорный порядок взыскания средств;

- при взыскании (в очередности, установленной действующим законодательством и описанной выше) средств в погашение ссуды банка и процентов по ссуде, если бесспорный порядок взыскания ссуды и процентов по ссуде был предусмотрен условиями кредитного договора.

Инкассовое распоряжение составляется на бланке платежного требования, в заголовке которого вместо слов «платежное требование» указываются слова «инкассовое распоряжение». В нем делается ссылка на пункт законодательного или нормативного акта, номер и дату исполнительного документа, кредитного договора, которым взыскателю предоставлено право списания средств в бесспорном порядке. Инкассовые распоряжения в трех экземплярах представляются на инкассо непосредственно в банк, обслуживающий взыскателя, и банк не рассматривает возражений плательщика против списания средств. Но банк не примет инкассовое распоряжение, если истек **срок представления**, который действующим законодательством установлен:

- по приказам хозяйственных судов — один год;
- по исполнительным листам судов — три года;
- по исполнительным надписям нотариальных органов — три года;
- по всем другим документам — один год.

Срок давности исчисляется:

- по приказам хозяйственных судов — с даты вынесения решения или окончания срока, установленного хозяйственным судом, при отсрочке исполнения решения;

- по исполнительным надписям нотариальных органов — с даты учинения надписи;

- по исполнительным листам — с даты вступления решений суда в законную силу, если иное не предусмотрено в решении (приговоре) суда;

- по другим исполнительным документам — с даты выдачи документа;

- по исполнительным документам, предъявленным ко взысканию в пользу отдельных граждан, — с даты вступления судебного решения в силу; если же в исполнительном листе указано, что решение вынесено с немедленным исполнением, — с даты вынесения решения;

• по другим исполнительным документам в пользу отдельных граждан – с даты составления документа.

Инкассовое распоряжение, принятое к оплате банком плательщика, при наличии средств на счете плательщика оплачивается в день их приема полностью или частично. При отсутствии или недостаточности денежных средств на счете плательщика инкассовое распоряжение помещается в картотеку и при отсутствии распоряжения о прекращении взыскания либо об отзыве расчетного документа учитывается в картотеке до полного исполнения.

10.4 Ответственность за нарушение расчетных операций

Постановлением от 29 июня 2000 г. № 15.6 «Об ответственности за нарушение расчетных операций в Республике Беларусь», утвержденным Правлением Национального банка, установлены сроки осуществления расчетов и меры ответственности за несвоевременность проведения их. Так, срок осуществления расчетов с момента списания средств банком со счета плательщика до момента зачисления суммы платежа на счет получателя устанавливается продолжительностью один операционный день. Расчетные документы, принятые банком к оплате в течение операционного дня, должны быть исполнены в тот же день; поступившие вечерней почтой – не позднее следующего рабочего дня. При этом расчетные документы по межбанковским расчетам считаются исполненными в банке плательщика в момент списания средств с корреспондентского счета этого банка.

За **задержку оплаты** расчетных документов (несвоевременное зачисление средств на счет получателя) банк, по вине которого допущено несвоевременное списание (зачисление) средств, обязан уплатить в пользу одной из сторон (плательщику или получателю средств по расчетному документу) **пеню** в размере 0,15 % несвоеременно списанной (зачисленной) суммы за каждый день просрочки платежа, если законодательством или договором на расчетно-кассовое обслуживание не предусмотрен иной размер пени. За задержку исполнения расчетных документов по собственным обязательствам банка, в том числе инкассовых распоряжений на взыскание средств с банков, пеня не начисляется и не взыскивается.

Банк, по вине которого допущено неправильное списание (перечисление) средств со счета клиента, уплачивает в пользу этого клиента **штраф** в размере, предусмотренном в договоре на расчетно-кассовое обслуживание.

Владелец счета уплачивает в пользу банка **штраф** в размере 0,15 % от ошибочно зачисленной на его счет не принадлежащей ему суммы, если он не уведомил банк в течение 10 календарных дней после получения выписки из счета об ошибочно зачисленных на его счет суммах.

10.5 Кредитование субъектов хозяйствования

Кредитование – это предоставление денег и товаров в долг (пользование) на условиях срочности, возвратности и платности. Форма кредита характеризует внешнее проявление и организацию кредитных отношений.

По **форме** кредиты подразделяются на *банковский, государственный, коммерческий, потребительский, лизинговый, ипотечный, кредит в международных отношениях*. Они предоставляются главным образом для увеличения основного и оборотного капитала хозяйствующих субъектов при несовпадении поступлений и платежей в процессе кругооборота собственного капитала.

Банковский кредит является основной формой кредита, а денежные средства банка формируются за счет:

- собственных средств;
 - мобилизационных средств юридических лиц и граждан, за исключением зарезервированных в фонде обязательных резервов;
 - приобретения на рынке кредитных ресурсов.
- Размер платы за пользование кредитом устанавливается по соглашению сторон, отражаемых в кредитном договоре.

По **длительности использования** кредиты подразделяются на *краткосрочные* (до 1 года и связанные с созданием и движением текущих активов) и *долгосрочные* (свыше 1 года и связанные с созданием и движением долгосрочных активов) и представляют в безналичной форме строго в соответствии с кредитным договором на оплату акцептованных расчетных документов поставщика или документов заемщика (включая выставление аккредитива) за фактически отгруженные (полученные) материальные ценности, произведенные затраты (работы) и оказанные услуги, минуя расчетный счет получателя кредита, – непосредственно поставщику.

Кредитование осуществляется:

- единовременным предоставлением денежных средств;
- открытием кредитной линии, в том числе возобновляемой, с правом на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств с установлением лимита выдачи (предельный размер общей суммы предоставляемых денежных средств) и лимита задолженности (предельный размер задолженности по кредиту на каждый календарный день).

Кредиты банков могут выдаваться:

- 1) на предварительные платежи по всем видам расчетов за товарно-материальные ценности и услуги;
- 2) выкуп государственного имущества юридическим лицом;
- 3) индивидуальное и кооперативное жилищное строительство;
- 4) зарплату работникам;

- 5) развитие производства;
- 6) потребительские нужды;
- 7) расширение товарооборота необходимых населению республики промышленных товаров и продуктов питания;
- 8) выкуп государственного имущества индивидуальным предпринимателем.

Кредиты банков не могут выдаваться:

- 1) на покрытие бесхозяйственности и убытков;
- 2) уплату процентов за пользование банковским кредитом, оплату других банковских услуг;
- 3) покупку ценных бумаг;
- 4) уплату всех видов страховых взносов и платежей;
- 5) выплату дивидендов по акциям;
- 6) погашение заемщиком ранее полученных кредитов или уплату долгов по кредиту за другого заемщика;
- 7) оплату непроизводительных расходов (пени, штрафов, неустоек и т.д.);
- 8) проведение ломбардных операций;
- 9) налоговые платежи, включая налоги на экспорт и импорт, таможенные пошлины, налоги и сборы, почтовые расходы;
- 10) осуществление взносов в уставный фонд банков и субъектов хозяйствования;
- 11) другие платежи, противоречащие законодательству.

Основным банком, который уполномочен государством осуществлять кредитование проектов малого предпринимательства и в основном инвестиционных, является ОАО «Белорусский банк реконструкции и развития «Белинвестбанк». Но не только он один занимается кредитованием предпринимателей. Предприниматель вправе получать кредиты в любом банке. При этом банк, дающий кредит, незамедлительно уведомляет об этом банк, в котором открыт расчетный счет заемщика. Общая сумма полученных заемщиком кредитов в одном или разных банках по совокупности не должна превышать нормы в процентах к текущим активам, установленной Национальным банком.

В целях снижения риска непогашения кредита заемщика, расчетные счета которых открыты в других банках, при выдаче им кредитов банки обязаны получать от них балансы и другую необходимую информацию для решения вопроса о возможности выдачи кредита и контроля в процессе кредитования за обеспечением кредита запасами ценностей и затратами.

До заключения договора на выдачу кредита банки обязаны изучить юридическую право- и кредитоспособность будущего заемщика.

Перечень документов, представляемых для получения кредита, каждый банк определяет самостоятельно.

В большинстве случаев рассмотрение **ходатайства на получение кредита** производится вместе с предоставленными банку документами:

- 1) кредитной заявкой;
- 2) бухгалтерского баланса на последнюю или предпоследнюю месячную дату и баланса за предыдущий год;
- 3) отчета о прибылях и убытках (финансовый отчет), заверенного при необходимости независимой аудиторской организацией;
- 4) копии договоров (контрактов) в подтверждение кредитуемого мероприятия;
- 5) данных о предполагаемом поступлении и использовании валютных средств (если расчетный и валютный счета открыты в разных банках);
- 6) описи имущества, сданного в залог (договор залога);
- 7) статистической отчетности, справочных, прогнозных и других документов, информационных данных, необходимых по усмотрению банков для организации кредитных отношений.

При получении кредита в банке, в котором не обслуживается предприниматель, дополнительно представляются:

- 1) карточка с образцами подписей;
- 2) копии учредительных документов (устав, учредительный договор), удостоверенные нотариально или вышестоящей организацией, либо органом, проводившим регистрацию;
- 3) копия свидетельства о регистрации субъекта хозяйствования, удостоверенная нотариально.

При выдаче долгосрочных кредитов помимо указанных документов представляются бизнес-план, включающий расчет экономической эффективности и окупаемости кредитуемого проекта.

10.6 Общества взаимного кредитования

Одним из возможных источников кредитования являются так называемые кредитные союзы.

Кредитный союз – это объединение граждан или субъектов малого предпринимательства, добровольно объединившихся на основе общности интересов, с целью оказанию друг другу финансовой взаимопомощи путем аккумуляирования временно свободных средств членов кредитного союза и предоставления займов членам кредитного союза.

Идея взаимного кредитования берет начало еще в XIX веке. В 1914 г. в России действовало более 14 тыс. кооперативов взаимного кредитования с 8 млн пайщиков. В Беларуси в 1885 г. было создано Минское городское кредитное общество, в мае 1901 г. появилось Минское ремесленное кредитное товарищество, в котором в октябре 1910 г. состояло 2750 членов. К 1915 г. денежные обороты белорусских обществ взаимного кредита достигали более 250 млн рублей [9].

В настоящее время в Российской Федерации функционирует порядка 20 тыс. кредитных союзов, в Украине – 10 тыс. В Литве общий фонд такого союза составляет более 10 млн долл. [8].

В Республике Беларусь постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 1999 г. № 1972 утверждено **Положение об обществах взаимного кредитования** субъектов малого предпринимательства, которые являются некоммерческими организациями и создаются в форме потребительских кооперативов с количеством членов не менее 20. Минимальный размер вступительного (паевого) взноса одного участника (пайщика) общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства должен составлять сумму, эквивалентную не менее 300 евро [2].

Участники общества взаимного кредитования имеют право:

- получать финансовую помощь от общества на условиях, предусмотренных заключенными договорами займа и уставом общества;
- передавать обществу свои денежные средства в порядке и на условиях договора займа;
- участвовать в управлении обществом, быть избранными в его органы управления и др.

Выгодное отличие обществ взаимного кредитования от банков очевидно, поскольку:

- упрощена схема займа (не надо оформлять бизнес-планы, предоставлять бухгалтерскую отчетность, справки и т. п.);
- существует возможность получения денег уже на следующий день после подачи заявления, а также возможность положить свободные средства на кратковременное хранение в кредитное общество под процент, не открывая депозитного счета;
- каждый участник может контролировать работу общества взаимного кредитования.

Пока в нашей стране с 2002 г. действует первый и единственный кредитный союз – потребительский кооператив «Общество взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства «Стольный». В него входят предприниматели и малые предприятия, которые, перечислив паевые взносы, получили возможность оперативно брать микрокредиты. Это небольшие суммы, которые нередко срочно нужны для поддержания деятельности и становления предприятия. Источник займов здесь – исключительно деньги участников.

Взаимное кредитование субъектов предпринимательства не является альтернативой банковскому, так как рассчитано на выдачу небольших займов. Но, с другой стороны, оперативность выдачи займов, простота оформления документов, возможность получения средств под поручительства других участников общества взаимного кредитования делает эту схему весьма привлекательной.

Также недавно учрежден потребительский кооператив для пайщиков-граждан – «Столичный клуб взаимопомощи». В него объедини-

лись люди, чтобы, внося по 20 евро (в эквиваленте), иметь возможность брать займы. Подобные кредитные союзы существуют во всем мире, их работу координирует Всемирный Совет кредитных союзов (WOCCU). По статистике Совета членами кредитных союзов являются около 98 млн человек.

Список литературы

- 1 Указ Президента Республики Беларусь от 29 июня 2000 г. № 359 «Об утверждении Порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 2000. – № 64. – 14 июля. – 1/1403; № 116. – 1/1848; 2001. – № 44. – 1/259; № 56. – 1/2720; № 85. – 1/2967; 2002. – № 15. – 1/3447; № 82. – 1/3854; № 104. – 1/4027; 2003. – № 7. – 1/4295; № 13. – 1/4345; № 79. – 1/4767; № 86. – 1/4822; № 101. – 1/4887; № 105. – 1/4927; 2004. – № 1. – 1/5174.
- 2 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 1999 г. № 1972 «Об утверждении Положения об обществах взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства» // НРПА РБ. – 2000. – № 4. – 14 янв. – 5/2278.
- 3 Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 64 «Об утверждении нормативных правовых актов Национального банка Республики Беларусь» // НРПА РБ. – 2001. – № 42. – 8/5522; 2003. – № 11. – 8/8973; 2004. – № 89.
- 4 Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 июня 2000 г. № 15.6 «Об ответственности за нарушение расчетных операций в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 2000. – № 71. – 8/3736; 2001. – № 33. – 8/5449; № 81. – 8/6486.
- 5 Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 66 «Об утверждении Инструкции о банковском переводе» // НРПА РБ. – 2001. – № 49. – 8/5770; 2001. – № 91. – 8/7204; 2002. – № 84. – 8/8322; 2003. – № 15. – 8/9014; 2003. – № 87. – 8/9813.
- 6 Инструкция о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 декабря 2003 г. № 226 // НРПА РБ. – 2004. – № 19. – 8/10459; № 55. – 8/10742; № 107. – 8/11177.
- 7 Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 74 «Об утверждении Инструкции о порядке совершения операций с банковскими пластиковыми карточками» // Банковский вестник. – 2004. – № 17.
- 8 Бирюкова О. Свой к своему за своим // Белорусский рынок. – 2004. – № 1.
- 9 Потребин А. Кредитный союз – кооперация для каждого // Республика. – 2004. – 5 авг.
- 10 Пуликов С. И. Банковский портфель 2004 года. – Мн.: ОДО «Тонпик», 2004. – 240 с.
- 11 Сведения о количестве банковских пластиковых карточек, находящихся в обращении на территории Республики Беларусь // Банковский вестник. – 2004. – № 15. – С. 4-5.

11 КОНКУРЕНЦИЯ И АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

11.1 Сущность конкуренции и ее значение для повышения эффективности производства

Конкуренцией называется свойственная товарному производству, основанному на различных формах собственности на средства производства, борьба между товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли. В широком смысле конкуренция – это деятельность нескольких товаропроизводителей в достижении одной и той же цели.

Конкуренция – это ничто иное, как механизм побуждения к действию предпринимателей оперативно реагировать на все изменения, которые происходят в нашей экономике.

В условиях перехода к рынку конкуренция – это состязательность хозяйствующих субъектов, когда самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю.

Свободная, или чистая конкуренция возникает на рынке в том случае, когда на нем действует множество производителей и потребителей, нет особых препятствий для появления новых конкурентов, цены свободно колеблются под воздействием спроса и предложения. При этом ни один из конкурентов не обладает достаточной мощностью, чтобы оказать серьезное влияние на цены или другими способами регулировать положение на рынке.

Конкуренция создала высокоразвитую экономику США, Японии, Германии, других стран. Особенно высоко ценят ее американцы. Она является гордостью нации. Благодаря конкуренции, считают американцы, самые талантливые и энергичные добиваются успеха, а потребитель получает качественную и полезную продукцию, рассчитанную на любой вкус и кошелек.

У конкуренции есть главное достоинство: чем больше на рынке предприятий, предлагающих тот или иной товар, тем стремительнее научно-технический прогресс.

Мировой опыт показывает, что только конкуренция способна создать высокоразвитую экономику. Соперничая на рынке товаров, желая вырваться вперед, вытесняя или поглощая конкурентов, конку-

ренция обуславливает необходимость постоянного совершенствования и внедрения нововведений.

Основой для конкуренции является, прежде всего, свобода выбора, реализующаяся в форме стремления каждого субъекта хозяйствования получить для себя личный денежный доход. Ее следует рассматривать в следующих двух аспектах:

1 Наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса.

2 Свобода для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их.

Если на конкретном рынке находится большое число покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не может предъявить спрос или предложение на такое количество продукта, которого было бы достаточно, чтобы заметно повлиять на его цену, и наоборот, когда продукта оказывается необычно мало, цена на него повышается. Если единственный производитель или действующая воедино маленькая группа производителей способны каким-то образом регулировать или ограничивать общий объем предложения продукта, тогда цена может быть повышена к выгоде продавца. Регулируя предложение, производитель способен в собственных интересах манипулировать рынком. Однако сущность конкуренции заключается в том, что на рынке имеется такое большое число продавцов, при котором каждый из них, обеспечивая почти мизерную долю общего объема предложения, практически не в состоянии воздействовать на предложение, а следовательно, и на цену продукта. Каждый продавец вносит определенную лепту в общий объем предложения. Индивидуальные продавцы не способны оказать заметное воздействие на общий объем предложения, поэтому продавец, выступаящий в качестве индивидуального производителя, не в состоянии манипулировать ценой продукта. Разумеется, это будет возможно в том случае, если значительное число товаропроизводителей, то есть индивидуальных продавцов, не сократят производство. Но при наличии большого числа товаропроизводителей опасность такого сговора практически невозможна.

Наличие большого числа покупателей также обуславливает невозможность с их стороны манипулировать рынком к своей выгоде.

Таким образом, экономическое состояние препятствует субъектам хозяйствования причинять друг другу разрушительный ущерб, когда они пытаются увеличивать свою личную выгоду. Конкуренция устанавливает пределы для реализации продавцами и покупателями их личного интереса, представляя основную регулирующую силу экономической системы.

Конкуренция предполагает также, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее. Для этого не существует искусственных юридических или институцио-

нальных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей. Этот аспект конкуренции обуславливает гибкость, которая жизненно важна для того, чтобы экономика с течением времени сохраняла свою эффективность. Свобода вступления в отрасль необходима, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложению ресурсов.

Таким образом, конкуренция в экономике выполняет ряд функций. Наиболее важные из них – выявление и установление рыночной стоимости товаров, сведение конкретного труда к общественно необходимому. Она содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и, соответственно, дифференциации размеров прибыли на основе различий в производительности труда, управлении производством. В межотраслевом аспекте конкуренция формирует среднюю норму прибыли, ведет к перераспределению доходов между отраслями, регулирует пропорции производства, осуществляет экономический отбор, поощряет сильнейших.

Главное условие, способствующее развитию конкуренции, – эффективное давление на нерентабельное производство, развитие рынка, борьба с монополией. У потребителей должен быть выбор, чтобы заставить поставщика считаться с потребительским спросом.

11.2 Виды (типы) конкуренции

Для современного рынка характерна регламентированная конкуренция, которую принято называть добросовестной и эффективной.

Понятие «**эффективная конкуренция**» предложена американским экономистом Джоном Морисом. Оно предполагает конкуренцию, которая осуществляется при государственном противодействии монополистическим проявлениям. Другими словами, конкуренция признается эффективной, если ни один из конкурентов не в состоянии влиять на условия производства и реализации товаров, а действия конкурентов не включают методы монополистической политики, запрещенные законом. В противном случае конкуренция будет неэффективной.

Эффективная конкуренция должна быть также **добросовестной**. Она признается добросовестной, если не ущемляет права потребителей и не включает запрещенные законом методы. Добросовестная и эффективная конкуренция должна подкрепляться правовыми гарантиями со стороны государства. Государство, определяя и обеспечивая правила взаимодействия на рынке, добивается компромисса за счет подчинения интересов предпринимателя и государства интересам потребителя.

Различают конкуренцию чистую, монополистическую, олигополистическую и соперничество.

Рынок **чистой конкуренции** образует множество продавцов и покупателей какого-либо схожего взаимозаменяемого товара. Ни один из покупателей или продавцов в отдельности не оказывает решающего влияния на уровень текущих рыночных цен товаров. Продавец не в силах установить цену выше рыночной, поскольку известно, что покупатель может свободно приобрести любое необходимое ему количество товара по рыночной цене.

Рынок **монополистической конкуренции** составляют множество покупателей и продавцов, совершающих сделки в широком диапазоне цен. Такая возможность обусловлена способностью продавцов предложить покупателям различные товары. Изделия могут отличаться друг от друга по качеству, свойствам, внешнему оформлению, а также по ассортименту сопутствующих услуг. Покупатели видят эти различия и готовы платить за товары вплоть до самых высоких цен, фиксируемых на рынке.

Олигополистический рынок составляет небольшое число продавцов, крайне чувствительных к политике ценообразования и маркетинговой стратегии. Незначительность количества участников олигополистического рынка в большой мере обусловлена жесткими условиями проникновения на рынок. Один из существенных признаков олигополистического рынка состоит в том, что его участники не могут рассчитывать на долговременный позитивный результат повышения цен, конкуренты вынуждают снизить их.

Если в отрасли немного фирм (менее 20), конкуренция протекает в другом ключе и характеризуется как **соперничество**. Если один из соперников значительно снижает цену на свой товар, то его конкурент должен следовать его примеру, иначе он потеряет клиентов. Война цен временами проходит так жестоко, что конкурирующие фирмы нередко вынуждены продавать продукцию ниже себестоимости.

На современном этапе в зарубежном предпринимательстве в основном происходит «**неценовая**» **конкурентная борьба** (улучшение качества продукта, освоение новой продукции, улучшение обслуживания, дополнительные меры по привлечению клиентов, более эффективные операции по продвижению товаров и услуг). Внутрифирменная, или «бухгалтерская» конкуренция появилась в 20-е годы в ряде крупных американских компаний. Суть этого вида конкурентной борьбы заключается в том, что различные подразделения в рамках одного крупного образования (концерна, холдинга, консорциума и т. д.) конкурируют друг с другом в области улучшения качества продукта, а также в области производственных и маркетинговых издержек. Эта конкуренция обнаруживается путем сравнения финансовых и бухгалтерских документов различных подразделений, откуда ведет свое начало название. Она может приобретать неплатежный для своей фирмы оборот, если речь идет о выпуске подразделениями не каких-то компо-

нентов, а конечной однородной продукции (автомобилей, радио-, телеаппаратура и т.п.).

По категориям различают функциональную, видовую и предметную конкуренцию.

Функциональная конкуренция возникает из-за того, что любую потребность можно удовлетворить разнообразными способами, поэтому, например, все спортивные товары или товары интеллектуальных игр в одном магазине функционально конкурируют друг с другом.

Видовая конкуренция возникает вследствие наличия товаров, предназначенных для одной и той же цели, но имеющих различия по каким-то существенным, важным характеристикам. Например, магнитофоны с различным уровнем выходной мощности.

Предметная конкуренция проявляется в результате выпуска идентичных товаров, различающихся только качеством изготовления или даже одинаковых по качеству, но имеющих незначительные отличия.

В последнее время стали распространяться такие виды конкуренции, как быстрота появления нового продукта на рынке или быстрота изготовления заказов клиента при этой же цене. Все виды конкурентного соперничества можно разделить на те, в которых соревнуются между собой производители, и те, где главными действующими лицами выступают потребители.

Получила свое дальнейшее развитие **внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция**. Соперничество предприятий одной отрасли за получение сверхприбыли, которой можно добиться, лишь непрерывно совершенствуя, развивая производство, позволяет не просто следовать в авангарде научно-технического прогресса, а быть впереди. Именно механизм внутриотраслевой конкуренции дал возможность многим странам с рыночной экономикой занять лидерство на мировом рынке.

Не меньшее значение имеет и межотраслевая конкуренция, способствующая направлению огромных капитальных вложений с учетом не мифических производственных потребностей, определяемых отраслевыми супермонополиями, а на основе реально существующих потребностей потребителей.

Немаловажное значение имеет и **конкуренция различных территорий, местностей**, также выступающих в роли производителей товаров, имеющих различия в силу определенных географических, государственных и административных границ.

Еще один ключевой вид конкуренции – это **борьба товаропроизводителей в разных секторах рынка**. Иными словами, на самостоятельных рынках средств производства, ценных бумаг, рабочей силы, идей, валют и т. п. Такое соперничество осуществляется по ряду на-

правлений. Основное из них – объем продаж той или иной продукции, виды предлагаемых товаров, их качество, цены на реализуемые товары, условия, при которых происходит реализация.

Один из самых острых вопросов рыночного хозяйства – конкуренция за достижение более высокого качества изготавливаемого изделия. Высокое качество не только обеспечивает преимущество у потребителя, но и позволяет создать определенный задел в техническом развитии производства на будущее. Соответственно качество труда и продукты – одновременно и цель в конкурентной борьбе, и средство ее достижения. *Репутация производителя тесно связана с качеством его товаров.* Отсюда и уважение к фирменному знаку как покупателей, так и самих работников, многолетние, всячески поддерживаемые традиции по укреплению престижа фирмы за счет повышения качества изделий и услуг.

В предпринимательской практике встречаются и **недобросовестные методы конкуренции**. Например, такие как:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления товара, его потребительских свойств, качества;
- самовольное использование товарного знака, фирменного наименования и др.

11.3 Методы конкурентной борьбы

Диапазон методов, которые могут быть использованы конкурирующими сторонами, достаточно широк. К примеру, в условиях доминирующего капитализма преобладающими были экономические методы борьбы, дифференциация цен и качества товаров, экономия на издержках производства.

Теперь за рубежом равновесие на рынке достигается не только благодаря прямому вмешательству, действию системы законодательных актов, регулирующих конкуренцию, но и вследствие существования разнообразных участников производства – от гигантских концернов до мелких и мельчайших предприятий промышленности, сельского хозяйства и т. д.

Методы конкуренции можно разделить на две основные группы. **Первая группа** – это экономические формы конкуренции. Часть из них существовала и ранее, другая возникла вследствие появления качественно новых объектов производства (кооперативы, арендные предприятия, акционерные общества, ассоциации и т. д.), которые будут развиваться по мере становления рынка. **Вторая группа** –

это методы, связанные с сохранением искусственно командно-административных структур, которые, однако, постепенно теряют свое значение с переходом от внеэкономического принуждения производителей к экономическим рычагам и стимулам.

Существуют два основных метода конкуренции: ценовой и неценовой. **Ценовая конкуренция** производителей в условиях массового производства выступает главной, если вообще не единственной формой конкурентной борьбы. Наиболее характерны для ценовой конкуренции лизинг, кредиты, продление сроков гарантийного обслуживания, дифференциация качества товаров при одной и той же цене. Через ценовую конкуренцию предприниматели влияют на спрос, главным образом, посредством изменения в цене.

Неценовая конкуренция минимизирует цену как фактор потребительского спроса. Среди неценовых методов можно выделить рыночные и внерыночные формы конкурентной борьбы. Чем уникальнее предложенная продукция, тем больше у производителей свободы в установлении цен выше, чем у конкурирующих товаров.

При стратегии ценообразования, основанной на конкуренции, цены могут быть ниже рыночных, на уровне рыночных или выше их – в зависимости от спроса потребителей, предоставленного сервиса, реально предлагаемых различий между товарами и конкурентной средой. Такой тип ценообразования используется предпринимателями, которые сталкиваются с конкурентами, продающими аналогичную продукцию.

Важное условие в конкурентной борьбе – сокращение производственных и непроизводственных расходов. Чтобы выстоять в конкуренции производителей на рынке, чтобы гарантировать своему предприятию финансовый успех, надо сокращать издержки производства.

В условиях конкуренции предприниматели гораздо больше времени должны уделять таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов. Предприниматель, если он стремится к преуспеванию на рынке, должен следовать следующему правилу: делать, прежде всего, ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя эти вещи взаимосвязаны).

Увеличить же доход за счет расширения рынка сбыта можно, если есть знания и понимание современных методов изучения рынка, потребителей продуктов, конкурентов, которые вращаются на одной и той же или близкой к рыночной орбите того или иного предпринимателя.

Главное рыночное условие – это способность производителя дать потребителю товар более высокого качества или обладающего какими-то новыми свойствами, при этом за ту же цену, при тех же издержках производства. Связь цены и качества – это конкуренция, согласно которой потребители часто полагают, что высокие цены озна-

чают высокое качество, и наоборот. При установлении цен это особенно важно для ситуации, когда о качестве можно судить только по цене: потребители полагают, что качество отдельных видов продукции существенно различается, высокие цены исключают массовый рынок. Нужно, чтобы цены должным образом отражали качество.

Все это требует принципиально новых подходов к конкуренции, которые позволили бы успешно решать, казалось бы, взаимоисключающие проблемы: повышать гибкость производства, быстро менять ассортимент продукции и в соответствии с запросами потребителей оперативно внедрять новую технику и технологию в производство, гибкие производственные системы, иногда разработанные на том предприятии, где они устанавливаются, и одновременно иметь минимум запасов комплектующих узлов, деталей и готовой продукции, повышать качество при постоянном снижении издержек производства.

На сложившихся рынках главный итог конкуренции для потребителя – не столько прямые ценовые эффекты, сколько возможность более широкого выбора товаров с учетом сопутствующих услуг, льготных условий покупки.

Рассчитывать на успех в конкуренции предпринимателю нельзя, если он не знает потенциала своих соперников и характерные для них способы реагирования на изменение рыночной ситуации. Конкуренция – естественный атрибут рынка. Успехи в борьбе за рынок всегда являются результатом ущемления интересов других конкурентов. *Но без конкуренции нет рынка.* В условиях искусственного монополизма развивается искусственная конкуренция (та же теневая экономика). Нам нужно создать мир конкурентов. При этом каждый предприниматель должен обладать полной самостоятельностью в производственной и коммерческой деятельности.

11.4 Конкуренция и монопольное положение отдельных предпринимателей

Противовесом, антагонистом конкуренции в экономике является монополия, монополизм, дающий возможность кому-либо из участников рыночных отношений навязать собственную волю окружающим, как своим контрагентам, так и обществу в целом.

Предпринимательство развивается и дает свои результаты при наличии конкурентной среды, характерной для рыночной экономики. Но создать ее в короткие сроки в нашей стране, экономика которой является достаточно монополизированной, представляется чрезвычайно трудной задачей. Сложившийся в годы командно-административной системы монополизм крупных производителей выражается в группо-

вом эгоизме предприятий, диктате цен, нарушении договорных обязательств, других условий сбыта продукции и в ставшем почти нормой натуральном обмене.

По своему экономическому положению производитель-монополист будет всегда против конкуренции. Она ему не нужна, поскольку монопольное положение его товара на рынке обеспечивает ему монопольно высокие цены. Кроме того, не нужно заботиться о качестве товара, поскольку данный товар на рынке один и его не с чем сравнивать.

В Республике Беларусь предприятия-монополисты, действующие на республиканском и областных товарных рынках услуг, включаются в **Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках**. Реестр формируется в соответствии с Законом Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» департаментом антимонопольной и ценовой политики Министерства экономики Республики Беларусь, а также управлениями антимонопольной и ценовой политики областных исполнительных комитетов и Минского горисполкома.

Реестр имеет двухуровневую структуру и включает:

- на республиканском уровне – перечень хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на республиканском товарном рынке;
- на местном уровне – перечень хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на местных товарных рынках областей и г. Минска.

Хозяйствующие субъекты, относимые в соответствии с законодательством к субъектам естественных монополий, в Реестр не включаются.

Наблюдение ведется путем анализа государственной статистической отчетности по форме 1-мон квартальной периодичности. Указанная отчетность ежеквартально представляется хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на республиканском и местных рынках, соответственно в департамент или управления антимонопольной и ценовой политики облисполкомов.

Реестр является открытым. Сведения, содержащиеся в Реестре, предоставляются по запросам заинтересованных юридических и физических лиц.

Согласно Реестру в 2003 г. доминирующее положение на рынках занимали 238 предприятий, или 11,5 % от общего числа. На их долю приходилось 47,7 % общего объема производимой продукции в стране. Данные о предприятиях-монополистах в отраслевом разрезе приведены в таблице 11.1 [5].

Таблица 11.1 – Количество предприятий-монополистов в Республике Беларусь в 2003 г.

Отрасль	Число предприятий-монополистов	Удельный вес предприятий-монополистов, %	
		в общем числе предприятий	в общем объеме производства
Вся промышленность	238	11,5	47,7
В том числе:	1		
топливная	1	2,6	8,0
черная металлургия	2	13,3	86,0
цветная металлургия	1	20,0	15,3
химическая и нефтехимическая	27	36,0	89,6
машиностроение и металлообработка	109	18,8	61,8
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	14	4,5	23,6
строительных материалов	16	13,4	57,6
стеклянная и фарфорофаянсовая	5	26,3	27,5
легкая	18	6,6	31,4
пищевая	27	5,8	26,0

На основе сформированного Государственного реестра антимонопольные органы вырабатывают комплекс мер по демополизации экономики, формированию конкурентных отношений в сфере производства и обращения товаров и услуг за счет ограничения, пресечения и предупреждения монополистической деятельности хозяйствующих субъектов на товарных рынках, снижения отрицательных последствий монополизма, сохраняющегося по технологическим и экономическим причинам.

Развитие конкурирующих структур нового типа, особенно среднего и мелкого бизнеса, поддержка и стимулирование предпринимательства становится крайне важными и необходимыми шагами в борьбе с монополизмом.

Конкуренция на республиканских рынках товаров и услуг будет происходить в результате осуществления действенных мер в основном по трем важнейшим направлениям:

- демополизация;
- развитие и поддержка предпринимательства;
- либерализация внешней торговли.

Ограничение монополистической деятельности преследует, прежде всего, цель недопущения злоупотребления хозяйствующих субъектов своим доминирующим положением на рынке. Оно является признаком, по которому устанавливается необходимость контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов. Доминирующее положение определяется долей участия хозяйствующего субъекта на рынке производимого или реализуемого им товара (услуги), что дает ему возможность самостоятельно или, действуя с другими хозяйствующими

субъектами, оказывать решающее влияние на конкурентов, затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам и извлекать выгоду за счет взвинчивания цен, ущемляя тем самым интересы своих партнеров и населения.

Злоупотреблениями хозяйствующего субъекта своим доминирующим положением на рынке являются:

- создание препятствий доступу на рынок (выходу из рынка) другим хозяйствующим субъектам;
- преднамеренное сокращение производства, изъятие товаров из обращения с целью создания или поддержания дефицита на рынке, необоснованного повышения (снижения) цен;
- навязывание контрагенту условий договора продажи товаров на выгодных для него или не относящихся к предмету договора условиях (необоснованные требования передачи финансовых средств, в том числе и иностранной валюты, сырья, материалов, изделий; жилых домов, квартир, рабочей силы контрагента и др.);
- установление (поддержание) цены или надбавок (скидок) к цене для получения монопольно высокой прибыли или устранения конкурентов;
- иные действия (бездействия), приводящие к указанным результатам.

Поэтому между конкурирующими и хозяйствующими субъектами **з а п р е щ а е т с я** заключение соглашений и осуществление в любой форме согласованных действий, в которых предусматривается:

- раздел рынка по территориальному принципу, объекту продаж или закупок, ассортименту или по кругу потребителей;
- исключение и ограничение доступа на рынок других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов или покупателей;
- необоснованное повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах;
- использование операций с ценными бумагами, кредитными ресурсами, иностранной валютой, целью или результатом которых являются достижение, сохранение или усиление доминирующего положения на товарных рынках;
- иные меры, которые ограничивают или могут ограничивать конкуренцию.

Признаются в установленном порядке недействительными полностью или частично в любой форме соглашения или согласованные действия между неконкурирующими хозяйствующими субъектами, один из которых занимает доминирующее положение, а другой является его поставщиком или покупателем (потребителем), если эти соглашения или совместные действия имеют или будут иметь своим результатом существенные ограничения конкуренции.

Необходимым условием для признания доминирующего положения хозяйствующего субъекта на рынке является наличие одного или нескольких признаков:

- отсутствие у хозяйствующего субъекта конкурента на рынке соответствующего товара;
- способность хозяйствующего субъекта, не являющегося единственным производителем (продавцом) или потребителем (покупателем) соответствующего товара, навязывать неприемлемые для покупателя или продавца условия при продаже или покупке товара, заключении договора о поставках;
- способность хозяйствующего субъекта ограничивать конкуренцию других хозяйствующих субъектов на рынке материально-технических ресурсов (сырье, материалы, оборудование, энергоресурсы и прочее);
- способность хозяйствующего субъекта сокращать или ограничивать поставку товаров на рынок сбыта с целью получения односторонних выгод при продаже товаров, заключении договоров и соглашений о поставках товаров.

При определении доминирующего положения хозяйствующего субъекта могут быть учтены и другие условия, позволяющие ему ограничивать конкуренцию.

Количественная оценка положения хозяйствующего субъекта (группы хозяйствующих субъектов) на товарном рынке базируется на расчете следующего комплексного показателя [3]:

$$d_{ij} = \frac{P_{ij} - \mathcal{E}_{ij}}{V_{\text{рынка}}} \cdot 100,$$

где d_{ij} — доля хозяйствующего субъекта (i) по реализации товара (j) на товарном рынке;

P_{ij} — объем товара (j), реализованного хозяйствующим субъектом (i) на товарном рынке;

$\mathcal{E}_{ij}$ — объем товара (j) хозяйствующего субъекта (i), реализованного за пределами соответствующего товарного рынка;

$V_{\text{рынка}}$ — объем рынка.

Факт доминирования устанавливается при превышении минимальных предельных величин доли на рынке хозяйствующих субъектов: одного — 30, двух — 54, трех — 78, четырех — 95 %.

При рассмотрении двух и более крупнейших производителей, вступающих на товарном рынке, факт доминирования хозяйствующего субъекта устанавливается в случае, если доля одного из них в общем объеме реализации данного товара на рынке превышает 20 %.

В целях противодействия завышению цен (тарифов) организациями и индивидуальными предпринимателями, включенными в Государ-

ственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, Советом Министров утверждены предельные уровни рентабельности товаров (работ, услуг), производимых и реализуемых организациями-монополистами (таблица 11.2) [2].

Таблица 11.2 – Предельные уровни рентабельности товаров (работ, услуг), производимых и реализуемых организациями-монополистами на территории Республики Беларусь

Товары	Уровень рентабельности (в процентах к себестоимости)
Товары лесозаготовительных организаций, топливные брикеты	40
Товары (работы, услуги) металлургических*, машиностроительных*, деревообрабатывающих организаций, организаций химической, нефтехимической, промышленности строительных материалов*, других отраслей	25
Товары (работы, услуги) организаций легкой промышленности	35
Хлеб, хлебобулочные изделия, мука, детское питание	15
Молоко и молочные товары	15
Мясо и мясные товары	10
Пищевая соль	40
Товары издательской деятельности	30
Лекарственные средства и изделия медицинского назначения*	25

* Если в себестоимости товаров (работ, услуг) удельный вес стоимости покупных материалов, сырья, полуфабрикатов и комплектующих изделий составляет свыше 85 процентов, предельный уровень рентабельности устанавливается в размере 15 процентов.

Важную роль в ограничении монополистической деятельности должны играть органы управления на всех уровнях.

Запрещается образование союзов, ассоциаций, концернов, других структур управления, имеющих целью или результатом монополизацию производства или реализацию товаров, а также наделение существующих союзов, ассоциаций, концернов или других структур управления полномочиями, осуществление которых имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции, исключая сферы естественной и государственной монополии, установленные законодательством Республики Беларусь.

Список литературы

1 Закон Республики Беларусь от 10 января 2000 г. № 364-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» // НРПА РБ. – 2000. – № 8. – 2/139.

2 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 февраля 2003 г. № 273 «Об уровне рентабельности товаров (работ, услуг) организаций и индивидуальных предпринимателей, включенных в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках» // НРПА РБ. – 2003. – № 28. – 5/12060; № 123. – 5/13309.

3 Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 17 октября 2002 г. № 229 «Об утверждении Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь» // НРПА РБ. – 2002. – № 122. – 8/8695.

4 Постановление Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь от 7 июля 2000 г. № 13 «Об утверждении положения о Государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь» // НРПА РБ. – 2000. – № 74. – 8/3751; 2002. – № 126. – 8/8730; 2003. – № 53. – 8/9470.

5 Краткий статистический сборник «Республика Беларусь в цифрах», 2004 (Стат. сб.) / Минстат Республики Беларусь. – Мн., 2004. – 342 с.

6 Ахрамчук А. Н. Направления совершенствования конкурентного законодательства с точки зрения практики его применения: Антимонопольная и конкурентная политика в Республике Беларусь // Предпринимательство в Белоруссии. – 1999. – № 4. – С. 10–13.

7 Бурмистрова Т., Мартыненко Г. Государственное регулирование предпринимательской деятельности // Право и экономика. – 2003. – № 7. – С. 29–40.

8 Горькова Т., Шаповалов Г. Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве // Экономика. – 1999. – № 6. – С. 66–73.

9 Кирицнер И. М. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. А. Н. Роменова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2001. – 239 с.

10 Костина Т. А. Взаимосвязь конкуренции и предпринимательства в условиях перехода к рынку // Предпринимательство в Белоруссии. – 2000. – № 11. – С. 16–19.

11 Ламеко П. Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве // Бел. банк. бюл. – 2000. – № 25 (июль). – С. 55–60.

12 Плясунков А. В. Разработка системы управления конкурентоспособностью продукции // Предпринимательство в Белоруссии. – 2000. – № 22 (январь). – С. 11–14.

13 Рыбина М. П. Организационно-экономические условия формирования конкурентоспособного малого предпринимательства: Экономика менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 4. – С. 45–61.

12 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

12.1 Сущность, формы, предпосылки и тенденции развития внешнеэкономических связей

Внешеэкономические связи представляют собой совокупность направлений, форм и методов торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также международных валютно-кредитных и финансовых отношений с зарубежными странами. Они развиваются в следующих формах:

- собственно внешняя торговля;
- международная производственная специализация и кооперирование;
- международное сотрудничество в области осуществления капитальных вложений, а также модернизация и реконструкция предприятий;
- совместная разработка научных и промышленных проектов;
- обмен учеными, специалистами, рабочей силой;
- создание совместных с другими странами и иностранных предприятий на территории Республики Беларусь с привлечением капиталов других стран в инвестиции.

Необходимость развития внешнеэкономических связей в современную эпоху обуславливается следующими основными факторами:

1 Глубокими сдвигами в размещении производительных сил и, прежде всего, машинного производства. В мире насчитывается несколько десятков центров машинной индустрии, составляющих основу для разделения труда между этими центрами. Возглавляют эти центры 7 наиболее развитых стран: США, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада и Япония. На их долю приходится более 50 % мирового валового национального продукта. Эти страны, включая и Россию, стремятся добиться преимущества в производстве высокотехнологичной и наукоемкой продукции, которые обеспечивают лидерство государства в мировой экономике. Так, доля наукоемкой продукции в создании валового общественного продукта в Германии составляет 12,2, Японии – 11,5, США – 8,5 % [19].

2 Сохранившейся с прежних времен и развивающейся ныне специализацией отдельных групп развивающихся стран на производстве

отдельных видов сельскохозяйственной продукции либо на добыче сырья и топлива, что обуславливает необходимость их обмена на нужные товары и изделия с другими странами. В Гане, например, более половины возделываемых земель занято какао-бобами, являющимися основным богатством страны. В Новой Зеландии при численности населения около 3,5 млн человек насчитывается 65 млн овец и 10 млн коров (это почти по 19 овец и 3 коровы на душу населения). Земледельцы и животноводы, составляющие 11 % рабочей силы, обеспечивают 60 % экспорта. В этой стране насчитывается около 30 тыс. животноводческих ферм и 16 тыс. молочных. Семья обычно содержит 1,5-2 тыс. овец и откармливает 100-200 бычков. На молочной ферме оптимальным поголовьем, с которым может управляться семья, считается 150 голов [22].

67 % запасов нефти находится на Ближнем и Среднем Востоке. Саудовская Аравия, например, занимает ведущее место в мире по разведанным нефтезапасам и пятое – по запасам газа, которые составляют четверть мировых резервов на период до 200 лет. Выручка от экспорта нефти составляет 90 % всех доходов экономики этой страны [17].

3 Необычно возросшей ролью в мировой экономике научных открытий, новых технических решений, технологических процессов, которые не всегда под силу отдельной стране, да и не всегда экономически целесообразно. Это показал совместный в 1975 году полет космического корабля «Союз-Апполон», на борту которого были установлены приборы других стран. Участие в создании сложного аппарата «Фобос» для осуществления одноименного проекта приняли страны восточной Европы, а также Австрия, ФРГ, Франция, Швейцария. В создании ныне летающей вокруг земного шара Международной космической станции приняли участие многие страны, и научные исследования на ней проводят ученые также разных стран.

4 Растущей потребностью в разрешении коллективными средствами ряда общемировых проблем, связанных с последствиями научно-технического прогресса в области взаимодействия человека с природой. Техногенная деятельность человека не признает границ государств. Наглядным подтверждением этого является Чернобыльская трагедия, не говоря уже о больших выбросах в атмосферу, мировой океан различных вредных веществ, пагубно влияющих на здоровье людей и среду их обитания.

5 Необходимостью решения ряда серьезных глобальных социальных проблем (преодоление экономического и технического отставания развивающихся стран, ликвидация голода, болезней, и в первую очередь СПИДа и др.).

6 Международным разделением труда в связи с природно-климатическими условиями. Например, имея в достаточном количестве древесины, наша страна закупает за рубежом древесину ценных пород

(красное дерево) для наружной отделки мебели. Не везде растут цитрусовые, бананы, которые закупают те страны, где по условиям их произрастания они не могут быть выращены.

Основными тенденциями развития внешнеэкономических связей между государствами являются:

1 *Глобализация мировой экономики*, характеризующаяся созданием всемирной экономической системы регулирования хозяйственной деятельности, основанной на международной специализации производства отдельных государств и регионов.

2 *Интернационализация*, представляющая собой систему экономических взаимоотношений, складывающуюся между субъектами хозяйствования различных государств в процессе освоения внешних рынков.

3 *Развитие международной экономической интеграции*, в рамках которой на основе государственных соглашений происходит процесс согласованного экономического взаимодействия стран во внешнеэкономической деятельности, формируются надгосударственные органы управления с целью создания механизма регулирования взаимоотношений между экономически объединявшимися государствами.

4 *Универсализация норм и правил*, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, проявляющаяся в активном участии в системе международных экономических отношений специализированных международных организаций — Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда, Мирового банка и др.

5 *Возрастание роли информационных технологий*, заимствования, кредитования и страхования.

6 *Усиление процесса государственного регулирования миграционных процессов*.

7 *Рост криминализированных форм международной торговли и усиление коррупции* среди должностных лиц различных уровней, связанных с регулированием внешнеэкономической деятельности.

Приоритетом внешней политики Беларуси в сфере международных экономических отношений является содействие развитию национальной экономики, которое в современных условиях требует широкой интеграции страны в систему мирохозяйственных связей. Республика Беларусь стремится: обеспечить благоприятные внешние условия для формирования современной, эффективной национальной экономики и становления внешнеэкономической специализации, гарантирующей максимальный результат от ее участия в международном разделении труда; добиться обеспечения экономической безопасности страны при дальнейшей интеграции в мировую экономику и вступления в ВТО; содействовать расширению белорусского экспорта и рационализации импорта в страну, поддерживать интересы белорусских субъектов хозяйствования на внешнем рынке и противо-

действовать дискриминации отечественных производителей и экспортеров; способствовать привлечению иностранных инвестиций, в первую очередь, в реальный сектор и приоритетные сферы белорусской экономики [24].

В настоящее время торговые отношения Республика Беларусь успешно развивает с 157 странами [29]. Постоянно расширяются внешнеэкономические связи нашей страны с Европейским союзом и с Европой в целом. Если 10–12 лет назад их доля в экспорте Беларуси составляла 8–10 %, то в настоящее время доля Европы в нашем экспорте составляет уже около 40 %. Этот объем внешней торговли сопоставим с долей России, с которой товарооборот за последние 6–7 лет удвоился и в 2004 г. составит примерно 15 млрд долл. [23]. Пять лет назад в торговле с Евросоюзом было отрицательное сальдо в миллиард долларов. а в 2003 г. достигнуто положительное сальдо на этот же миллиард.

В настоящее время Беларусь дает 30 % мирового выпуска большегрузных автомобилей, 6 % тракторов, значительную долю определенного типа микропроцессоров [20]. Продукцию только одного нашего Минского тракторного завода знают в 105 государствах. На его долю приходится 8 % мировых тракторных поставок [18].

Наша экономика чрезвычайно открыта. Около 60 % ВВП экспортируется. Такой показатель характерен для европейских стран с высочайшей степенью развития [20].

12.2 Внешнеторговый контракт как основа успешного осуществления внешнеэкономической деятельности

Субъекты хозяйствования Республики Беларусь могут выступать в качестве прямых участников внешнеэкономической деятельности, открывать собственные валютные счета, вести внешнеторговые операции, заключать различного рода контракты с иностранными партнерами и создавать с ними совместные предприятия.

Первичным документом при осуществлении внешнеэкономической деятельности любого субъекта хозяйствования является **контракт**, в котором оговариваются организационные, правовые, финансовые и информационные вопросы осуществления предполагаемой сделки. Основанный на выработанных практикой международных экономических отношений контракт имеет свои особенности оформления.

Особое значение придается контрактам во внешнеэкономической деятельности при реализации программ по государственной поддержке экспорта. Контракты выступают гарантией выполнения обязательств по сделке, а также обеспечивают финансовую, экономическую, юридическую безопасность бизнеса. Правильно оформленные контракты являются основополагающими документами при предоставлении различного рода льгот и финансовой помощи. Задачей государств

венных органов, регулирующих внешнеэкономические отношения, является контроль за соблюдением сторонами своих обязательств по сделкам.

По соотношению ролей сторон в совершении внешнеторговых операций различают три основных вида внешнеторговых контрактов: экспортные, импортные, товарообменные.

Экспортные контракты контролируются государством по ассортименту, количеству, ценам, срокам расчетов и исполнения. Экспортная сделка должна быть совершена в течение 180 дней с даты ее объявления (даты подписания, регистрации).

Импортные контракты контролируются государством по ассортименту, ценам и качественным показателям. Импортная сделка должна быть совершена также в течение 90 дней с даты ее объявления (даты подписания, регистрации).

Товарообменные контракты по своей юридической природе представляют собой договоры мены, которые очень схожи с договорами купли-продажи, так как представляют собой способ обмена равных стоимостей, и именно из первоначальной формы товарообмена исторически возникла купля-продажа.

Внешнеторговые контракты всех видов должны содержать данные об условиях совершаемой сделки, позволяющие четко распределить обязанности и определить права партнеров на каждом этапе ее исполнения. Практика свидетельствует, что эти данные условно можно сгруппировать в следующих разделах:

1 Общие положения (время, регистрационный номер и место заключения контракта, стороны, представительство).

2 Предмет контракта.

3 Цена и общая сумма поставки.

4 Количество.

5 Базисные условия контракта.

6 Сроки и порядок поставки.

7 Порядок, формы и условия расчетов.

8 Качество товара.

9 Упаковка и маркировка.

10 Приемка.

11 Страхование.

12 Рекламации.

13 Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

14 Право собственности.

15 Арбитражная оговорка.

16 Форс-мажорные обстоятельства.

17 Другие условия контракта (срок действия, уступка прав, язык делопроизводства, юридические адреса и банковские реквизиты сторон).

Время заключения и регистрационный номер сделки. Время заключения контракта устанавливается его датой и указывается при подписании сторонами текста контракта.

Место заключения сделки обязательно указывается в контракте. Заключение внешнеторговых сделок в большинстве своем происходит при встрече сторон на одной из их территорий. Однако сделки могут заключаться на ярмарках, выставках, аукционах, биржах. Совершаются они по установленным там правилам и более гарантированы с точки зрения проверки надежности партнеров, при этом на них не могут распространяться иные правила. *С белорусской стороны по внешнеторговой сделке по действующему законодательству Республики Беларусь может быть лишь зарегистрированный в установленном порядке субъект хозяйствования Республики Беларусь.*

Право подписи контракта со стороны белорусских субъектов хозяйствования предоставлено их руководителям, которые, в свою очередь, могут уполномочить на подписание контрактов путем издания приказа или выдачи доверенности своим представителям.

Предмет внешнеторгового контракта определяется наименованием поставляемого товара, оказываемыми услугами, выполняемыми работами. Если товаром является технически сложная продукция, то ее полные характеристики определяются в технических условиях, ссылка на которые делается в контракте, либо они оговариваются в спецификациях, которые являются частью контракта.

Цена товара и общая сумма контракта обычно выражается в определенных валютах. По сложившейся практике в торговле с развитыми странами применяются 5 основных валют, располагающихся по приоритетности в следующем порядке: 1) доллар США; 2) евро; 3) фунт стерлингов; 4) швейцарский франк; 5) японская йена.

Количество товара указывается либо прямо в тексте контракта, либо в спецификации в определенных сторонами единицах измерения. Единицей измерения товара могут быть штуки, меры веса, объема и т. п. Если в сделке участвуют партнеры стран с различными системами мер и весов, то следует это учесть и оговорить в контракте. Допустимо при определении количества указывать единицы измерения в нескольких системах одновременно.

Базисные условия контракта представляют собой совокупность обычаев при купле-продаже, которые определяют обязанности участников по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте. Иными словами, базисные условия определяют, какие расходы несут стороны по доставке товара от экспортера к импортеру.

Сроки и порядок поставки регламентированы Указом Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7 «О совершенствовании

порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» с изменениями и дополнениями, согласно которому белорусский субъект хозяйствования, готовя контракт, должен предусмотреть в нем:

- поступление денежных средств от экспорта не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки, а от экспорта по договорам комиссии — не позднее 180 календарных дней;
- выполнение работ, оказание услуг по импорту не позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа за выполненные работы, оказанные услуги;
- поступление товаров по импорту не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа за товары.

По товарообменным операциям, если экспортная часть сделки является первой по отношению к белорусскому партнеру, то импортная часть должна быть выполнена в течение 60 календарных дней с даты совершения экспортной части.

Датой отгрузки (поступления) товара считается день его таможенного оформления.

Порядок, формы и условия расчетов по заключению контрактов определены Национальным банком Республики Беларусь. Белорусские юридические лица и индивидуальные предприниматели расчеты за приобретаемые у нерезидентов Республики Беларусь товары производят в иностранной валюте. Расчеты в белорусских рублях между резидентами в оплату обязательств по экспорту товаров (работ, услуг) не допускаются, если иное не определено Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком.

Основными формами расчетов являются инкассовая и аккредитивная. Различают «документарное» и «чистое» инкассо.

Документарное инкассо в международной торговле представляет собой обязательство банка получить по поручению экспортера от импортера сумму платежа по контракту после передачи последнему коммерческих (товарных) документов (счета, транспортные накладные и др.) и перечислить сумму экспортеру.

Чистое инкассо финансовых документов (переводных и простых векселей, чеков и др.) представляют собой обязательства, когда к ним не приложены коммерческие документы.

Документарный аккредитив является наиболее выгодной формой расчета для экспортеров благодаря надежности платежа, обеспечивает быстрое поступление экспортной выручки и дает гарантии на случай валютного риска.

Качества товара согласовываются сторонами в контракте. Качество товара может быть определено ссылкой на нормативные документы либо на представленные образцы, либо прямо указано в тексте контракта.

В контракте стороны обязаны предусмотреть *специальные требования по таре, упаковке и маркировке*.

В зависимости от вида транспорта продавец обязан обеспечить такую тару и упаковку, которые должны отвечать условиям перевозки и предохранять груз от повреждений в пути. Получатель может предъявить дополнительные требования к таре и упаковке исключительно в случаях, если эти дополнительные требования оговорены в контракте. Маркировка грузов выполняется либо по соглашению с покупателем, либо согласно требованиям правил перевозки, либо с учетом свойств самого товара. Но в любом случае она должна содержать следующие реквизиты (если иное не оговорено в контракте):

- название импортера;
- номер контракта;
- номер транса;
- вес и габариты мест;
- номер места и число мест в партии или трансе;
- условные обозначения, характеризующие естественные свойства

товара.

Приемка товара по количеству и качеству в международном плане связана с привлечением к ней нейтральных компетентных органов. Если приемка производится в стране одной из сторон, то указывается конкретный орган, проводящий приемку, если приемка производится в третьей стране, то стороны обязаны согласовать вопрос о компетентном органе по приемке.

При импорте товаров в Республику Беларусь приемку по количеству и качеству следует проводить с участием экспертов Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь, чьи акты признаются в качестве доказательств того или иного факта. Качество продовольственных товаров проверяется путем проведения сертификации с выдачей сертификата соответствия.

Порядок приемки товаров по количеству и качеству стороны обязаны согласовать в контракте, при этом обязательно должно быть определено место приемки.

Страхование по общему принципу является добровольным актом, но при включении этого условия в контракт сторона-страхователь обязана застраховать груз в пользу покупателей или получателей товаров обычно на 110 % его стоимости, при этом в первую очередь осуществляется страхование от транспортных рисков (повреждение или утрата в пути).

При подготовке условий валютных контрактов следует предусматривать возникновение валютных рисков. Предприятие должно учитывать, что валютная сделка в будущем вызовет приток или отток иностранной валюты, что в конечном итоге приведет к изменениям в валютных курсах с момента подписания контракта (или осуществления платежа) до момента окончания сделки (или поступления товара).

Поэтому предприятие при заключении внешнеторгового контракта сталкивается с проблемой *хеджирования*, суть которого состоит в страховании валютных рисков различными методами. Некоторые из них являются:

- изменение валюты торговой сделки или так называемое фактурирование валютных сделок в сделки с применением отечественной валюты;

- ценовые валютные оговорки в контракте, предусматривающие пересчет суммы платежа в какой-либо валюте при изменении ее курса относительно другой валюты или нескольких валют;

- индексные оговорки, предполагающие изменение цены товара или суммы платежа в зависимости от движения согласованного индекса цен на сырье, импортные товары и другие составляющие себестоимости, используемые при производстве экспортной продукции;

- кредитование в иностранной валюте и т. д.

Рекламации всегда оформляются письменно и подтверждаются сопроводительными документами и документами приемки. Порядок урегулирования рекламаций следует формулировать в контракте подробно и четко с установлением сроков и последствий. Рекламации – достаточно распространенная форма предъявления претензий в отношении качества и количества товаров.

При включении в контракт раздела *«Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств»* следует исходить из того, что применение санкций за ненадлежащее исполнение обязательств является правом, а не обязанностью сторон. Стороны вправе в контракте установить санкции по своему усмотрению, если законодательством и межправительственными соглашениями не предусмотрены обязательные нормы.

В разделе *«Право собственности»* необходимо четко определить взаимоотношения по моменту перехода права собственности. Поскольку при этом происходит смена собственника товара, то необходимо зафиксировать момент перехода права собственности от продавца к покупателю в контракте.

В *оговорках об арбитраже* принципиально нет никаких стереотипов. В зависимости от того, субъекты каких государств участвуют в сделке, выбор арбитража следует соотносить с быстротой принятия решения по спорным вопросам, расходами по процедуре рассмотрения споров, порядком исполнения решения арбитража.

Стороны в контракте могут договориться о том, что споры, вытекающие из сделки, должны быть рассмотрены:

- в арбитраже государства одной из сторон;
- арбитраже нейтрального государства;
- альтернативном арбитраже по выбору стороны, обращающейся за защитой своих нарушенных прав;
- общим суде государства одной из сторон.

В контракте стороны обязаны согласовать перечень допустимых с их точки зрения определений *форс-мажорных обстоятельств* и порядок их подтверждения, при наступлении которых стороны несут ответственность за неисполнение своих обязательств по контракту в согласованном порядке.

В разделе *«Другие условия контракта»* указывается *срок действия контракта* (момент получения лицензии или дата первой отгрузки); *уступка прав* (письменно или устно с составлением акта сверки выполнения обязательств и расчетов или без составления); *язык делопроизводства* (на двух языках или одном – русском, немецком, английском, французском и др.); *юридические адреса и банковские реквизиты сторон* (страна регистрации, юридический адрес, по которому зарегистрирован субъект хозяйствования, почтовый адрес, номера телефонов, факса и др., банковские реквизиты); *подписи сторон* (с указанием их полного имени и фамилии, а также должности и полномочий).

Внешнеторговый контракт всегда оформляется в письменной форме путем подписания одного документа.

Контракт составляется на двух языках, однако если иностранный партнер согласен, документ может оформляться на русском или белорусском языке.

Каждая страница контракта должна быть пронумерована и завизирована подписями лиц, уполномоченных на совершение сделки и подписание текста контракта.

Допускается оформление документа с помощью факсимильной связи.

12.3 Лицензирование и квотирование экспорта и импорта товаров

Государство осуществляет контроль внешнеторговой деятельности путем ее тарифного и нетарифного регулирования.

Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности заключается в установлении импортных и (или) экспортных *таможенных пошлин*.

Нетарифное регулирование – форма государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включающая в себя квотирование и лицензирование экспорта и (или) импорта товаров, работ, услуг, установление минимальных и максимальных цен на экспортируемые и (или) импортируемые товары в интересах экономической политики Республики Беларусь.

Квотирование экспорта и импорта – это временное количественное ограничение экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, работ, услуг, устанавливаемое уполномоченными государственными органами;

Лицензирование экспорта и импорта представляет собой выдачу уполномоченными республиканскими органами государственного управления разрешений (лицензий) на ввоз (вывоз) определенных видов товаров, работ, услуг.

Количественные ограничения экспорта и импорта осуществляются в целях:

- 1) обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь;
- 2) защиты внутреннего рынка Республики Беларусь;
- 3) выполнения международных обязательств Республики Беларусь.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурсов или аукционов республиканским органом государственного управления, определяемым Правительством Республики Беларусь, которое устанавливает и порядок их проведения. Не допускаются ограничение числа участников конкурса или аукциона и их дискриминация по признакам формы собственности или места регистрации.

Министерство экономики ежегодно в установленном порядке утверждает и доводит до соответствующих республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, объемы квот на экспорт отдельных товаров и до 15 декабря года, предшествующего планируемому, представляет указанную информацию в Министерство торговли и Министерство иностранных дел для осуществления контроля за использованием установленных квот.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 8.04.2002 г. № 440 утверждены *перечни товаров*, экспорт и импорт которых осуществляется по лицензиям Министерства торговли. Кроме того, определен перечень текстильных изделий, экспорт которых осуществляется по специальным лицензиям образца Европейского Союза.

Отнесение товаров, подлежащих ввозу в Республику Беларусь (вывозу из Республики Беларусь), к товарам, указанным в данных перечнях, производится на основании наименования товара и его кода по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств.

Лицензирование экспорта и импорта не распространяются на товары, стоимость которых эквивалентна сумме, не превышающей 200 евро, ввозимые или вывозимые по разовым сделкам (предусматривающим экспорт или импорт одной партии товаров в течение одного календарного года).

Министерством торговли Республики Беларусь выдаются следующие виды лицензий: разовые, генеральные, специальные.

Разовая лицензия выдается на один контракт на срок до 12 месяцев, а для котируемых товаров – в пределах календарного года. Срок действия лицензии может быть продлен Министерством торговли Республики Беларусь до 6 месяцев.

Генеральная лицензия выдается в следующих случаях:

- по решению Совета Министров Республики Беларусь;
 - при реализации товаров в пределах установленных квот;
 - при выполнении межправительственных соглашений;
 - при экспорте лицензируемых товаров собственного производства.
- Устанавливаются следующие сроки действия генеральной лицензии:
- при реализации котируемого товара – в пределах текущего календарного года;

• в остальных случаях – в пределах 12 месяцев с момента выдачи лицензии, если иное не определено решением Совета Министров Республики Беларусь или межправительственными соглашениями.

По мотивированному обращению заявителя Министерство торговли Республики Беларусь вправе продлить срок действия генеральной лицензии до 6 месяцев.

Специальная лицензия выдается на экспорт текстильных изделий в страны Европейского Союза и Турцию.

Для оформления лицензии в Министерство торговли Республики Беларусь представляются следующие документы:

- три экземпляра заявления-лицензии, заполненных и оформленных в соответствии с порядком, определяемым Министерством торговли Республики Беларусь по согласованию с Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь (только для разовой и генеральной лицензий);
- оригинал и копия внешнеторгового договора (контракта) (только для разовой и специальной лицензий);
- документ на право представления интересов заявителя;
- копия документа о присвоении заявителю учетного номера налогоплательщика (УНН);
- документы, подтверждающие происхождение экспортируемого/импортируемого товара;
- документ, подтверждающий выделение квоты с указанием объемов (только для котируемых товаров);
- конкурентный лист цен (только для генеральных лицензий);
- обоснование цены товара (для товарообменных операций – экономическое обоснование эффективности сделки).

Министерство торговли Республики Беларусь рассматривает представленные документы и в срок до 15 рабочих дней с даты их подачи оформляет три экземпляра оригинала лицензии (кроме специальных лицензий), два из которых выдаются предпринимателю. Один из указанных экземпляров до подачи таможенной декларации представляется в таможенную, в которой будет производиться таможенное оформление. Третий экземпляр остается в архиве Министерства торговли Республики Беларусь.

При экспорте определенных товаров, перечень которых определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь (продукты переработки нефти), необходима регистрация в Министерстве торговли *внешнеторгового контракта*.

При регистрации контракта предприниматель представляет в Министерство торговли Республики Беларусь следующие документы:

- заявление в одном экземпляре по установленной форме;
- оригинал и копию контракта, согласованного с уполномоченными республиканскими органами государственного управления и иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь;
- документальное подтверждение полномочий на право представления интересов заявителя;
- документы, подтверждающие происхождение экспортируемого товара;
- копию документа о присвоении заявителю учетного номера налогоплательщика (УНН);
- обоснование цены сделки (для товарообменных операций – экономическое обоснование эффективности сделки).

Регистрация контрактов подтверждается сертификатом. Сертификат регистрации контракта подписывается в двух экземплярах, первый экземпляр выдается под роспись заявителю, второй – остается на хранении в делах Министерства торговли Республики Беларусь.

Срок действия сертификата регистрации контракта устанавливается не более 12 месяцев с даты регистрации контракта. По мотивированному обращению заявителя этот срок может быть продлен Министерством торговли Республики Беларусь до 3 месяцев.

В случае заключения контрактов путем обмена факсимильными сообщениями такие контракты либо изменения и дополнения к ним должны содержать следующие идентифицирующие признаки отправителя, передаваемые отдельной строкой факсимильным аппаратом отправителя в автоматическом режиме: идентификационные данные вызывающего абонента, дата передачи сообщения, код (страны) отправителя, номер телефона. При этом данные сведения должны содержаться на каждом листе и быть идентичными.

При таможенном оформлении товаров помимо иных документов, необходимых для таможенных целей, в пункты таможенного оформления предъявляются оригинал контракта и первый экземпляр сертификата регистрации контракта.

Министерство торговли Республики Беларусь ведет банк данных выданных лицензий и сертификатов контрактов и направляет информацию о них в Государственный таможенный комитет и Министерство экономики Республики Беларусь, а также другие республиканские органы государственного управления по их письменным запросам.

12.4. Лицензирование и осуществление перевозок пассажиров и грузов автомобильным транспортом в международном сообщении

Развитие внешнеэкономических связей обуславливает рост перевозок грузов в международном сообщении. В 2001 г. белорусскими перевозчиками было выполнено 465,5 тыс. поездок в 38 стран: 244,5 тыс. поездок (52,5 %) в 26 стран Европы, 192,7 тыс. поездок (41,4 %) в 9 стран СНГ и 28,3 тыс. поездок (6,1 %) в 3 страны Балтии. Однако 87,5 % всех поездок приходится на 6 стран: Россию (171,6 тыс. поездок, 36,8 %), Польшу (112,7 тыс. поездок, 24,2 %), Германию (64,9 тыс. поездок, 14,0 %), Литву (24,5 тыс. поездок, 5,8 %), Украину (17,1 тыс. поездок, 3,7 %) и Нидерланды (14,0 тыс. поездок, 3,0 %) [21].

В нашей стране любой субъект хозяйствования независимо от формы собственности может получить лицензию на перевозку пассажиров и грузов автомобильным транспортом в международном сообщении, а также на транспортно-экспедиционную деятельность, которые выдает Министерство транспорта и коммуникаций сроком на 5 лет при соблюдении следующих требований и условий:

а) на перевозку грузов и пассажиров:

- наличие у соискателя лицензии квалифицированных специалистов для организации лицензируемой деятельности;
- соответствие специалистов, ответственных за выполнение лицензируемой деятельности, требованиям профессиональной компетентности;
- соответствие финансового состояния соискателя лицензии на осуществление международных перевозок пассажиров и грузов автомобильным транспортом требованиям лицензиям международных договоров, действующих для Республики Беларусь;
- применение на автомобильных транспортных средствах моделей (модификаций) кассовых суммирующих аппаратов, включенных в Государственный реестр моделей (модификаций) кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем, используемых на территории Республики Беларусь;
- соответствие транспортных средств соискателя лицензии требованиям законодательства, технических нормативных правовых актов и международных договоров в области автомобильного, внутреннего водного, морского транспорта, действующих для Республики Беларусь;

б) на транспортно-экспедиционную деятельность:

- наличие у соискателя лицензии квалифицированных специалистов для организации лицензируемой деятельности;
- соответствие специалистов, ответственных за лицензируемую деятельность, требованиям профессиональной компетентности;

• обучение в порядке, установленном Минтрансом, работников организации-соискателя лицензии правилам перевозок экспортных грузов всеми видами транспорта;

• наличие подтверждения государственных органов и государственных организаций о прохождении такого обучения работниками организации-соискателя лицензии;

• назначение лицензиатом лица, ответственного за организацию лицензируемой деятельности;

• выполнение лицензиатом требований законодательства и международных договоров в области транспортно-экспедиционной деятельности, действующих для Республики Беларусь.

Для получения **лицензии на перевозки пассажиров и грузов** соискатель дополнительно к документам, указанным в п. 3.3.4 настоящего пособия, представляет:

1 Списки транспортных средств по видам (грузовые автомобили, автобусы, легковые автомобили, прицепы, полуприцепы, специализированный подвижной состав) с указанием марки каждого транспортного средства, его государственного номера, года выпуска, грузоподъемности (пассажировместимости), номера шасси, даты последнего технического осмотра.

2 Копии сертификатов о прохождении государственного технического осмотра с отметкой о техническом состоянии и свидетельств о государственной регистрации транспортных средств.

3 Документы, подтверждающие оборудование подвижного состава контрольными устройствами (кассовым суммирующим аппаратом, тахографом).

4 Копии сертификатов соответствия транспортных средств требованиям резолюций Европейской конференции министров транспорта.

5 Копии документов, подтверждающих организацию предрейсового медосмотра водителей и контроля технического состояния подвижного состава.

6 Копии дипломов о высшем или среднем специальном образовании лиц, ответственных за осуществление лицензируемой деятельности, или (при отсутствии дипломов) копии свидетельств, сертификатов, других документов, подтверждающих прохождение ими соответствующей аттестации.

7 Списки водителей, осуществляющих перевозки пассажиров или грузов автомобильным транспортом.

8 Копии свидетельств об окончании водителями курсов по выполнению международных перевозок пассажиров или грузов автомобильным транспортом.

9 Копии документов, подтверждающих назначение лиц, ответственных за выполнение лицензируемых автомобильных перевозок.

Для получения **лицензии на транспортно-экспедиционную деятельность** соискатель дополнительно к документам, указанным в п. 3.3.4 настоящего учебника, представляет:

• перечень оборудования, используемого для оформления документов;

• копию документа, подтверждающего назначение лиц, ответственных за выполнение лицензируемой деятельности;

• копии дипломов о высшем или среднем специальном образовании лиц, ответственных за осуществление лицензируемой деятельности, или (при отсутствии дипломов) копии свидетельств, сертификатов, других документов, подтверждающих прохождение ими соответствующей аттестации.

Минтранс до принятия решения о выдаче лицензии вправе провести проверку и (или) назначить экспертизу соответствия возможностей соискателя лицензионным требованиям и условиям в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь.

Основным документом, регламентирующим международные перевозки пассажиров и грузов между двумя странами, является двустороннее соглашение, подписываемое правительством двух стран. В нем предусматривается, что для осуществления международных перевозок по территории одной из стран автомобильными средствами, зарегистрированными в другой стране, требуется **разрешение**. Разрешение – документ, дающий право выполнять двусторонние транзитные перевозки по территории договаривающихся стран, а также, в отдельных случаях, в/из третьих стран, не являющихся участниками данного соглашения. При перевозке крупногабаритных, тяжеловесных и опасных грузов перевозчик должен получить специальное разрешение компетентных органов государства, по территории которого будет осуществляться перевозка.

Бланки разрешения печатаются на языке страны, на территории которой действительно данное разрешение, и на одном из рабочих языков Европейской Экономической комиссии либо на языках, установленных по соглашению между заинтересованными сторонами. Разрешение (дазвол) на въезд в Республику Беларусь печатается на белорусском, английском и немецком языках. В разрешении должна содержаться обязательная информация (отличительный знак страны; наименование органа страны, выдавшего разрешение; количество разрешенных поездок, срок действия разрешения и др.).

На обратной стороне разрешения, как правило, содержатся общие предписания, которые должен выполнить перевозчик.

В случае серьезных или повторных нарушений перевозчиком законов и правил, действующих на территории государства, выдавшего разрешение, к нему может быть применена одна из следующих мер:

• предупреждение перевозчика о необходимости исполнения действующих предписаний;

- временное запрещение на въезд в страну;
- прекращение выдачи разрешений на период запрета въезда перевозчиков других стран на их территорию.

За выдачу разрешений за грузовые и пассажирские перевозки взимается плата в размере 10 долл. США в страны СНГ, 30 долл. США в страны Западной Европы и Балтии. *Выдачу разрешений в Республике Беларусь осуществляет Министерство транспорта и коммуникаций через государственное предприятие «Интеравтотранс».*

В настоящее время Республика Беларусь заключила двусторонние соглашения с более чем 30 странами.

Кроме двусторонних разрешений есть еще и многосторонние разрешения для международных перевозок грузов по автодорогам по найму или за вознаграждение транспортными предприятиями, учрежденными в стране — участнице Европейской конференции министров транспорта (ЕКМТ), основанной в 1953 г, участницами которой являются 37 стран, в том числе и Республика Беларусь.

Многосторонний характер данных разрешений заключается в возможности их использования для выполнения перевозок между странами-участницами и транзитом через страны-участницы.

Эти разрешения могут иметь силу в течение календарного года (годовое разрешение — зеленого цвета) или в течение тридцати дней (краткосрочное разрешение — желтого цвета) со штампом «Краткосрочное разрешение». Краткосрочное разрешение недействительно на территории Австрии.

При этом устанавливается квота — число разрешений, переданных в распоряжение стран-участниц ЕКМТ, или полное общее количество распределенных разрешений.

Для Республики Беларусь установлена квота в 141 обычное разрешение. Обычные разрешения могут быть обменены на «зеленые» в соотношении 1 : 2 и на «более и безопасные» в соотношении 1 : 4.

Разрешение ЕКМТ не допускает перевозку грузов, загруженных на территории страны-участницы, для разгрузки в другом месте на территории этой же страны (каботаж). Разрешение может быть использовано только для одного транспортного средства одновременно.

Если решение просрочено, недействительно, подделано, потеряно, украдено или выдано на другого перевозчика и при этом используется, то оно немедленно изымается и передается компетентным органам страны выдачи.

Законодательством практически всех государств предусмотрено взимание оплаты за проезд по автодорогам транспортных средств, весовые, а также габаритные параметры которых превышают размеры, установленные на территории данного государства.

По существующим требованиям для граждан Республики Беларусь ряд стран при наличии в действующих паспортах соответствующих

штампов и выполнении ряда условий установили безвизовый въезд и транзит по своим территориям. Основанием для выезда в остальные государства является въездная-выездная виза, которая может быть разовой и многократной и оформляется в консульских отделах посольств, расположенных на территории Беларуси.

Для обеспечения безопасного автомобильного движения на дорогах, создания водителям условий быстрой и правильной ориентации на автомагистралях разных стран необходимо соблюдение единообразных правил движения, системы дорожных знаков и сигналов, изложенных в **Конвенции о дорожном движении**. Эта Конвенция устанавливает единые правила дорожного движения, требования к автомобилям, прицепах, водителям транспортных средств, допущенных к международному движению.

Автомобиль должен иметь регистрационный номер, обозначенный на специальной табличке и закрепленный в вертикальном положении спереди и сзади транспортного средства. Номер должен состоять из арабских цифр и букв латинского алфавита. Помимо регистрационного номера на каждом автомобиле должны находиться два отличительных знака страны регистрации. Для автотранспорта Республики Беларусь установлен отличительный знак, состоящий из букв ВУ.

Европейским соглашением, касающимся работы экипажей транспортных средств, производящих международные автомобильные перевозки (ЕСТР), к которому присоединилась 5 апреля 1993 г. и Республика Беларусь, установлены ряд требований к режиму труда водителей:

1 Минимальный возраст водителей, допускаемых к перевозкам грузов:

- для транспортных средств с допустимой полной массой, равной не менее 7 тонн, — с 18 лет; как минимум водитель должен иметь один год работы на грузовых перевозках с вождением транспортных средств общей массой свыше 3,5 тонн;

- для других транспортных средств — 21 год или 18 лет, при условии, что водитель имеет свидетельство о профессиональной подготовке, признанное одной из договаривающихся сторон, подтверждающее окончание обучения для водителей.

Водители, назначенные для перевозки пассажиров, должны быть, как минимум, 21-летнего возраста.

2 Полный период времени вождения, заключенный между двумя дневными отдыхами или между дневным отдыхом и недельным отдыхом, называемый далее «дневным периодом вождения», не может превышать 9 часов. Два раза в неделю он может быть продлен до 10 часов. Водитель должен после шести дневных периодов вождения взять ежедневный отдых. Полный период вождения в каждом двухнедельном периоде не может превышать девяноста часов.

3 После четырех с половиной часов водитель должен соблюдать перерывы, продолжающиеся сорок пять минут, в течение которых он отдыхает.

4 В течение каждого двадцатичетырехчасового периода водитель пользуется дневным периодом отдыха, продолжающимся как минимум одиннадцать часов, которые могут быть сокращены до минимум девяти часов – не чаще, чем три раза в каждой неделе, при условии, что перед концом следующей недели будет придано соответствующее время отдыха – в качестве выравнивания.

В исключительных случаях (форс-мажор, авария, несчастный случай), при условии соблюдения безопасности дорожного движения, водитель может отступить от положений, регламентирующих продолжительность управления и отдыха экипажа в той мере, в какой это требует обеспечение безопасности людей, транспортного средства или груза, а также для достижения подходящего пункта остановки.

12.5 Добровольное страхование грузов

Договор страхования груза заключается между страховой организацией (страховщиком) и субъектом хозяйствования любой формы собственности, а также физическими лицами (грузоотправителями, грузополучателями, имеющими интерес в сохранении груза) (страхователь).

Договор страхования может быть заключен по одному из следующих вариантов:

Первый – с ответственностью за все риски. При этом варианте возмещаются:

- убытки от повреждения или полной гибели (утраты) всего или части груза;
- расходы и взносы по общей аварии по доле груза;
- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза и уменьшению убытка;
- расходы по выяснению причин и установлению размера убытка, если убыток подлежит возмещению по условиям действующих Правил добровольного страхования грузов.

Второй – с ответственностью за частную аварию. По этому варианту возмещаются убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие вследствие:

- 1) огня, взрыва;
- 2) молнии, бури, вихря, вулканических извержений и других стихийных бедствий, кроме наводнения, землетрясения, цунами;
- 3) крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, а также с любым объектом, за исключением контакта с водой;

4) посадки судна на мель, выбрасывания на берег, опрокидывания, затопления, повреждения судна льдом, подмочки груза забортовой волной;

5) провала мостов и тоннелей;

6) падения транспортного средства или неуправляемого летательного аппарата или его частей на груз;

7) аварии при погрузке, укладке, выгрузке груза и заправке транспортного средства топливом;

8) пропажи груза вместе с транспортным средством без вести.

Возмещаются также:

- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза и уменьшению убытка;

- расходы по выяснению причин и установлению размера убытка, если убыток подлежит возмещению по условиям Правил страхования.

По данному варианту не возмещаются убытки, происшедшие вследствие:

- наводнения, землетрясения, цунами;
- загрязнения или порчи тары при целостности упаковки;
- отпотевания судна и подмочки груза атмосферными осадками, выбрасывания за борт и смывания волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- недоставки груза, кражи, грабежа.

Третий – без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. По этому варианту возмещаются убытки только при полной гибели всего или части груза, а также за повреждение груза, если оно вызвано крушением транспортного средства, происшедшие вследствие причин, предусмотренных пунктами 1–6, 8 для второго варианта страхования.

Возмещаются также расходы по спасанию груза и уменьшению убытка, выяснению причин и установлению размера убытка.

По данному варианту не возмещаются убытки, происшедшие вследствие:

- наводнения, землетрясения, цунами;
- обесценивания груза вследствие загрязнения или порчи тары при целостности наружной упаковки;
- отпотевания судна и подмочки груза атмосферными осадками, выбрасывания за борт и смывания волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- недоставки груза, кражи, грабежа;
- аварии при погрузке, укладке, выгрузке груза и заправке транспортного средства топливом.

Не являются страховыми случаями и не возмещаются убытки по всем трем вариантам страхования, происшедшие вследствие:

• нарушения страхователем или его представителем действующих правил перевозки, погрузки, разгрузки, перегрузки и хранения грузов, производственных дефектов груза;

• влияния воздуха и температуры или особых физико-химических свойств и естественных качеств груза, включая усушку, утруску;

• влияние внутренних дефектов, царапин, сколов и трещин;

• несоответствующей упаковки или укупорки, укладки грузов и отправления грузов в поврежденном состоянии, нарушения требований к формированию укрупненных грузовых мет, несоответствующего размещения и крепления грузов;

• огня или взрыва, происшедшего в процессе погрузки с ведома страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, но без ведома страховщика, веществ и предметов, опасных в отношении взрыва и самовозгорания, по которым не был заключен договор страхования;

• недостатки груза при целостности наружной упаковки и пломб;

• изменения количества или объема груза в результате влияния его особых естественных свойств;

• повреждения груза червями, грызунами и насекомыми;

• замедления в доставке груза и /или падения цен;

• отклонения транспортного средства от согласованного между страховщиком и страхователем маршрута, а также согласованного способа перевозки;

• немореходности судна;

• непригодности перевозочного средства либо контейнера к перевозке страхуемого груза, если страхователь и/или его представители знали или должны были знать об этом к моменту окончания погрузки;

• рисков, которые возникают независимо от состояния войны, из-за применения или наличия мин, торпед, бомб или других военных предметов;

• пиратских действий, действий террористов или других лиц, действующих по политическим мотивам;

• действия таможенных, карантинных или санитарных служб;

• изначально некачественного состояния груза;

• естественного износа (потертости на грузе в результате трения о другие грузы, борт судна, внутренние переборки, стропы), внутренних свойств груза, в частности «инвазии» (заражения паразитами).

Договор страхования заключается на основании письменного заявления страхователя, в котором должны быть точные ответы на все поставленные вопросы, имеющие существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления, если эти обстоятельства неизвестны и не должны быть известны страховщику. Если после заключения договора будет установлено, что страхователь сообщил

заведомо ложные сведения об этих обстоятельствах, страховщик вправе потребовать признания договора недействительным.

При необходимости договор страхования заключается с осмотром груза и составлением описи на основании соответствующих перевозочных документов, подтверждающих наличие и стоимость груза.

Если грузом являются домашние вещи, страхователь должен приложить к заявлению подробную опись содержимого каждого места груза с оценкой отдельного предмета или группы однородных предметов.

Договор страхования заключается как на срок разовой перевозки груза, так и на перевозку разных партий однородных грузов на сходных условиях в течение определенного периода времени (квартал, навигацию, год). В этом случае страхователю выдается *Генеральный полис*, в рамках которого страховщик по требованию страхователя обязан выдать полисы по отдельным партиям грузов.

Страховая премия по договору, заключенному на разовую перевозку груза и перевозку по Генеральному полису, заключенному на срок менее одного года, уплачивается единовременно при заключении договора страхования. Страховая премия по Генеральному полису рассчитывается исходя из предполагаемого объема грузоперевозок за период страхования (квартал, навигация, год).

Страховая премия по Генеральному полису, заключенному на 1 год, может уплачиваться единовременно или в рассрочку (ежеквартально, ежемесячно) по принципу предоплаты.

Договор страхования вступает в силу по соглашению сторон с 00 часов 00 минут любого дня в течение 30 календарных дней со дня уплаты страховой премии или первой части страховщику или его уполномоченному представителю.

Днем уплаты страховой премии считается:

• при безналичной оплате — день поступления страховой премии или первой ее части на расчетный счет страховщика или его уполномоченного представителя;

• при наличной оплате — день внесения страховой премии или первой ее части в кассу страховщика или уплаты его уполномоченному страхователю.

Действие договора страхования оканчивается в 24⁰⁰ дня, указанного в страховом полисе как дата окончания договора страхования. Оно прекращается в случаях:

• истечения срока действия;

• выполнения страховщиком обязательств по договору в полном объеме;

• неуплаты страхователем очередной части страховой премии в установленные договором сроки;

• ликвидации страхователя — юридического лица, прекращения деятельности страхователя — индивидуального предпринимателя;

- по соглашению страхователя и страховщика, оформленному в письменном виде. Стороны обязаны письменно уведомить друг друга на позднее чем за 3 дня до даты предполагаемого расторжения договора.

12.6 Декларирование товаров и таможенное регулирование

Товары и иное имущество (далее – товары), ввозимые в республику или вывозимые за границу участниками внешнеэкономических связей, подлежат **декларированию** в таможенных органах Республики Беларусь. Таможенная система Республики Беларусь включает **Государственный таможенный комитет и таможни**.

Перемещение товаров через таможенную границу Республики Беларусь производится в соответствии с **таможенными режимами**:

- 1) выпуск для свободного обращения;
- 2) реимпорт;
- 3) транзит;
- 4) таможенный склад;
- 5) магазин беспошлинной торговли;
- 6) переработка на таможенной территории;
- 7) переработка под таможенным контролем;
- 8) временный ввоз (вывоз);
- 9) свободная таможенная зона;
- 10) свободный склад;
- 11) переработка вне таможенной территории;
- 12) экспорт;
- 13) реэкспорт;
- 14) уничтожение;
- 15) отказ в пользу государства.

Сущность и содержание каждого из режимов определены **Таможенным кодексом Республики Беларусь**.

При перемещении через таможенную границу Республики Беларусь уплачиваются следующие **таможенные платежи**:

- 1) таможенная пошлина;
- 2) налог на добавленную стоимость;
- 3) акцизы;
- 6) таможенные сборы за таможенное оформление;
- 7) таможенные сборы за хранение товаров;
- 8) таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров;
- 9) плата за информирование и консультирование;
- 12) другие налоги и сборы, предусмотренные законодательством Республики Беларусь.

Товары, перемещаемые через таможенную границу Республики Беларусь, подлежат обложению **таможенной пошлиной** в соответствии с Законом Республики Беларусь «О Таможенном тарифе».

В Республике Беларусь применяются следующие виды ставок таможенных пошлин:

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 28 июня 2002 г. № 864 и № 865 утверждены конкретные размеры ставок вывозных и ввозных таможенных пошлин на товары, соответственно вывозимые и ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь.

Субъектами общей процедуры таможенного оформления товаров в предусмотренных законодательством таможенных режимах являются: декларант (заявитель), таможня, таможенный гарант, органы экспортно-импортного контроля, лицо, эксплуатирующее пункт таможенного оформления.

Декларант (заявитель) – лицо, являющееся субъектом внешнеэкономической операции, в соответствии с которой осуществляется перемещение товаров.

Общая процедура таможенного оформления товаров в предусмотренных законодательством таможенных режимах подразделяется на три этапа и включает следующие операции:

1-й этап – операции, предшествующие заявлению товаров в соответствующем таможенном режиме:

- получение декларантом (заявителем) предусмотренных разрешений (лицензий) на ввоз, вывоз или транзит товаров;
- получение декларантом (заявителем) в предусмотренных законодательством случаях финансовых гарантий погашения таможенной задолженности или исполнения иных обязанностей, предусмотренных законодательством Республики Беларусь;
- доставка товаров в установленный законодательством республики или согласованный с таможней пункт таможенного оформления либо иное место производства таможенного оформления;

- размещение товаров на территории пункта таможенного оформления и объявление о таком размещении должностным лицам таможни с обязательным представлением им к обозрению запрещенных и ограниченных к перемещению товаров;

- регистрация размещенных на территории пункта таможенного оформления товаров и относящихся к ним документов.

2-й этап – операции, связанные с декларированием (заявлением) товаров в соответствующем таможенном режиме:

- представление в таможню таможенной декларации или иного заменяющего ее документа с указанием соответствующего таможенного режима;

• представление разрешений (лицензий) органов экспортно-импортного контроля и иных документов, являющихся условием установления заявленного таможенного режима, и их регистрация.

3 - й этап – операции, связанные с выдачей разрешения на использование товаров в заявленном таможенном режиме:

- принятие таможенной декларации и прилагаемых к ней документов к рассмотрению;
- проверка сведений, заявленных в таможенной декларации;
- выдача разрешения на использование товаров в заявленном таможенном режиме или отказ в выдаче разрешения и его регистрация;
- выдача разрешения на перемещение товаров за пределы территории пункта таможенного оформления и их регистрация.

При ввозе товаров и транспортных средств на таможенную территорию Республики Беларусь перевозчик уведомляет таможенный орган Республики Беларусь о пересечении таможенной границы Республики Беларусь.

Перевозчик – лицо, фактически перемещающее товары либо являющееся ответственным за использование транспортного средства.

После подачи уведомления перевозчик обязан доставить товары и документы на них по установленным маршрутам в определенное таможенным органом Республики Беларусь место и находиться в этом месте после прибытия.

В месте доставки товары и транспортные средства представляются, а документы на них вручаются таможенному органу Республики Беларусь. Представление выражается в уведомлении о прибытии товаров и транспортных средств не позднее 30 минут после их прибытия.

До помещения товаров и транспортных средств под определенный таможенный режим может применяться краткая декларация.

Товары и транспортные средства с момента представления таможенному органу Республики Беларусь и до их выпуска либо предоставления лицу в распоряжение в соответствии с избранным таможенным режимом находятся на временном хранении под таможенным контролем. Временное хранение осуществляется в специально выделенных и обустроенных помещениях или иных местах (складах временного хранения). Сроки временного хранения устанавливаются таможенным органом Республики Беларусь исходя из времени, необходимого на подачу таможенной декларации, характера товара и используемого транспортного средства. Установленные сроки могут продлеваться таможенным органом Республики Беларусь.

Общий срок нахождения товаров и транспортных средств на складе временного хранения, как правило, не может превышать двух месяцев.

Предусмотрены ряд мер по обеспечению уплаты таможенных платежей при перевозке ввезенных товаров автомобильным транспортом под таможенным контролем от пунктов ввоза до складов вре-

менного хранения (СВХ) или от СВХ до пунктов вывоза. Процедура перевозки, в том числе транзитом через территорию Республики Беларусь, ввезенных товаров под таможенным контролем устанавливается при условии обеспечения уплаты таможенных платежей. Мерами по обеспечению уплаты таможенных платежей являются:

- внесение на текущий (расчетный) счет таможни причитающихся сумм;
- гарантии третьих лиц, в том числе банковские гарантии таможенных гарантов;
- залог товаров и транспортных средств;
- перевозка товаров в соответствии с конвенцией МДП. Операция МДП означает перевозку груза от таможни места отправления до таможни места назначения с соблюдением определенных процедур, установленных в соответствии с Таможенной конвенцией о международных перевозках грузов, принятой ООН 14.11.1975 г.;

• временный ввоз товаров в соответствии с конвенцией АТА. Международная система Карнет АТА позволяет упрощенно и ускоренно оформлять товары для временного ввоза в страну для проведения выставок и ярмарок, а также при перемещении через границу товарных образцов, профессионального оборудования и некоторых других категорий товаров. С 15 августа 2004 г. Беларусь стала 60-ой страной, на территории которой начала действовать эта система. Документ, называемый Карнет АТА, выдает Белорусская торгово-промышленная палата [25].

В качестве подтверждения выполнения мер по обеспечению уплаты таможенных платежей приводится предварительная таможенная декларация. На основании принятых и зарегистрированных предварительных таможенных деклараций таможней назначения выдаются сертификаты обеспечения уплаты таможенных платежей. Информация о выданных сертификатах передается таможней назначения в таможню отправления средствами электронной почты.

При представлении перевозчиком от своего имени документов, подтверждающих обеспечение уплаты таможенных платежей, в таможню отправления предварительная таможенная декларация не составляется, сведения о таких документах указываются в документе контроля доставки формы ДКД-1(2).

Декларирование производится путем заявления по установленной форме (письменной, устной, путем электронной передачи данных или иной) точных сведений о товарах и транспортных средствах, об их таможенном режиме и других сведений, необходимых для таможенных целей.

Таможенная декларация подается в сроки, устанавливаемые Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь. Эти сроки не могут превышать 15 дней с даты представления товаров. Предъяв-

ление товаров для таможенного контроля осуществляется, как правило, таможенному органу, в зоне деятельности которого находится декларант. В случае невозможности этого, место проведения таможенного оформления товаров определяется по согласованию с указанным таможенным органом. Декларант должен определить из числа своих работников конкретных должностных лиц, имеющих право на осуществление декларирования от его имени и официально наделить их приказом по предприятию соответствующими полномочиями. Приказ предоставляется в таможенный орган.

Декларантом может быть лицо, перемещающее товары и транспортные средства, либо таможенный агент. Таможенный агент вправе от собственного имени совершать любые операции по таможенному оформлению и выполнять другие посреднические функции в области таможенного дела за счет и по поручению представляемого лица. Таможенным агентом (посредником), а также таможенным перевозчиком может быть юридическое лицо – резидент Республики Беларусь, – получившее лицензию Государственного таможенного комитета Республики Беларусь. Взаимоотношения таможенного агента и таможенного перевозчика с представляемым лицом строятся на основе договора.

Декларантом может быть только отечественное лицо.

При декларировании товаров и транспортных средств **д е к л а р а н т о б я з а н**:

- произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с предусмотренным порядком;
- по требованию таможенного органа Республики Беларусь предъявить к осмотру декларируемые товары и транспортные средства;
- представить таможенному органу Республики Беларусь документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных целей;
- уплатить таможенные платежи либо обеспечить их уплату;
- оказывать таможенным органам Республики Беларусь содействие в таможенном оформлении, в том числе путем совершения требуемых грузовых и иных операций.

Подача таможенной декларации должна сопровождаться представлением таможенному органу Республики Беларусь документов, необходимых для таможенных целей. Перечень документов и дополнительных сведений определяется Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь.

Если декларант в силу особых причин не может подать полную таможенную декларацию, таможенный орган Республики Беларусь в порядке, определяемом Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь, вправе разрешить подачу временной или неполной таможенной декларации при условии, что временная или неполная таможенная декларация содержит основные сведения, необходимые для таможенных целей, и что недостающие сведения будут представлены в установленные сроки.

Осуществление контроля за поступлением в Республику Беларусь денежных средств либо товаров, выполнением работ, оказанием услуг при проведении внешнеторговых операций производится в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7. В соответствии с данным Указом по каждому внешнеторговому договору, предусматривающему экспорт (импорт) товаров, общая стоимость которых превышает в эквиваленте 1500 евро, экспортер (импортер) обязан до начала исполнения договора (отгрузки или поступления товаров, проведения или поступления платежей) зарегистрировать **паспорт сделки** в соответствующем таможенном органе в установленном порядке. Регистрация паспорта сделки по внешнеторговым договорам, общая стоимость товаров по которым не превышает в эквиваленте 1500 евро, не требуется.

Два экземпляра паспорта сделки остаются в таможенных органах для осуществления валютного контроля внешнеторговых операций.

При осуществлении внешнеторговых операций, по которым предусматривается проведение платежей со счета или на счет резидента Республики Беларусь в белорусском банке, паспорт сделки до представления в таможенные органы должен быть завизирован в соответствующем банке в установленном порядке. Таможенные органы проверяют правильность заполнения паспорта сделки, соответствие завизированного в банке паспорта сделки и внешнеторгового договора предъявляемым требованиям.

Также предусмотрено, что при осуществлении каждой экспортной (импортной) отгрузки (поставки) товаров, общая стоимость которых по каждой отгрузке (поставке) превышает в эквиваленте 200 евро, когда в соответствии с законодательством не требуется таможенное оформление товаров, экспортер (импортер) обязан в установленные сроки представить в таможенные органы **статистическую декларацию** (периодическую статистическую декларацию) для целей статистического учета экспорта (импорта) товаров.

Таким образом, участвуя в осуществлении контроля за внешнеторговыми операциями,

та м о ж н и:

- регистрируют в установленном порядке представляемые паспорт сделок и статистические декларации;
- производят таможенное оформление товаров при условии наличия зарегистрированного паспорта сделки;
- контролируют наличие в таможенной декларации ссылки на регистрационный номер и дату выдачи в предусмотренных законодательством случаях паспорта сделки и др.;

б а н к и:

- визируют паспорт сделки в соответствии с порядком, определенным Национальным банком;

- производят расчетное обслуживание юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по внешнеторговому договору только после представления ими зарегистрированного в установленном порядке паспорта сделки и др.

Координирует действия органов, уполномоченных в соответствии с законодательством осуществлять контроль внешнеторговых операций, Комитет государственного контроля Республики Беларусь.

12.7 Валютное регулирование

В Республике Беларусь валютное регулирование выполняет особую роль. Экономика нашей страны является достаточно открытой, поэтому валютные операции, посредством которых осуществляется внешнеэкономическая деятельность, выполняют большинство субъектов хозяйствования республики.

Валютное регулирование – деятельность государственных органов (органов валютного регулирования) по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

К **валютным ценностям** относят:

- иностранную валюту;
- платежные документы в иностранной валюте;
- ценные бумаги в иностранной валюте;
- белорусские рубли при совершении сделок между резидентами и нерезидентами, между нерезидентами на территории Республики Беларусь, осуществлении международных банковских переводов;
- ценные бумаги в белорусских рублях при совершении сделок между резидентами и нерезидентами Республики Беларусь.

Понятие валютных операций является одним из ключевых в вопросах валютного регулирования. В наиболее общем виде **валютные операции** – это операции с иностранной валютой и иными валютными ценностями.

Валютными операциями являются:

- сделки, предусматривающие использование иностранной валюты, ценных бумаг в иностранной валюте, платежных документов в иностранной валюте;
- сделки между резидентами и нерезидентами, предусматривающие использование белорусских рублей, ценных бумаг в белорусских рублях;
- сделки между нерезидентами, предусматривающие использование белорусских рублей, совершаемые на территории Республики Беларусь;
- ввоз и пересылка в Республику Беларусь, а также вывоз и пересылка из Республики Беларусь валютных ценностей;

- международные банковские переводы;

- операции с иностранной валютой и операции нерезидентов с белорусскими рублями по счетам и вкладам (депозитам) в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами, подразделяются на текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала.

Среди текущих операций можно выделить:

- осуществление расчетов по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров (работ, услуг), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, если срок между датой поступления денежных средств (платежа) и датой отгрузки (поступления) товара (выполнения работ, оказания услуг), передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности не превышает 180 дней, включая осуществление таких расчетов с использованием ценных бумаг, выполняющих функции расчетных документов, если срок платежа по ценной бумаге обеспечивает поступление (уплату) денежных средств в срок, не превышающий 180 дней с (до) даты отгрузки (поступления) товара (выполнения работ, оказания услуг), передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности;

- предоставление и получение кредитов и (или) займов на срок, не превышающий 180 дней;

- перевод и получение процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам (депозитам), инвестициям, заемным и кредитным операциям;

- операции исторического характера.

К валютным операциям, связанным с движением капитала, относят:

- приобретение акций при их распределении среди учредителей, а также доли в уставном фонде или пая в имуществе нерезидентов;

- приобретение ценных бумаг, выпущенных резидентами или нерезидентами;

- переводы для осуществления расчетов по обязательствам, предусматривающим передачу недвижимого имущества либо прав на него;

- расчеты по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, если срок между датой поступления денежных средств и датой отгрузки товара, передачи охраняемой информации, прав на результаты интеллектуальной деятельности превышает 180 дней;

- предоставление и получение кредитов и (или) займов на срок, превышающий 180 дней, и др.

Проведение в установленном порядке текущих валютных операций в нашей стране не ограничивается.

А вот проведение валютных операций, связанных с движением капитала, осуществляется на основании разрешений (лицензий) Национального банка Республики Беларусь. При этом Законом «О валютном регулировании и валютном контроле» определен перечень данных валютных операций, проводимых без разрешения. Также правилами проведения валютных операций, утвержденными постановлением Правления Нацбанка от 30.04.2004 № 17 определены перечни валютных операций, связанных с движением капитала, которые осуществляются в регистрационном и уведомительном порядке.

Правила проведения операций, связанных с движением капитала, для физических лиц и нерезидентов упрощены. Так, для физических лиц требуется разрешение на проведение таких операций лишь в нескольких случаях, не требуется разрешения на все операции для тех, кто непрерывно проживает за границей более 1 года (при условии, что операция не связана с предпринимательской деятельностью), а для нерезидентов разрешение вообще не требуется.

Расчеты по валютным операциям осуществляются в Республике Беларусь в безналичном порядке, за исключением предусмотренных законодательством случаев.

В Республике Беларусь запрещается использование иностранной валюты, ценных бумаг в иностранной валюте и (или) платежных документов в иностранной валюте при проведении валютных операций между резидентами, за исключением следующих случаев, установленных Законом «О валютном регулировании и валютном контроле» и иными актами валютного законодательства:

- при расчетах с транспортными и экспедиторскими организациями за перевозку за пределы страны, при транзите через территорию Республики Беларусь;
- при проведении валютных операций с банками;
- при расчетах с участием резидента свободной экономической зоны Республики Беларусь;
- при расчетах по ценным бумагам, номинальная стоимость которых выражена в иностранной валюте;
- при расчетах, осуществляемых на основе разрешений (лицензий) Национального банка и др.

В отношениях между физическими лицами нашей страны, не являющимися индивидуальными предпринимателями, разрешается использование иностранной валюты в случаях:

- дарения (в том числе в виде пожертвований);
- предоставления займов, возврата займов и процентов за пользование ими;
- передачи на хранение и их возврата.

При проведении расчетов между субъектом валютных операций и физическим лицом на основании соответствующего разрешения Национального банка использование иностранной валюты разрешается в следующих случаях:

- розничной торговли в магазинах беспошлинной торговли;
- розничной торговли и оказания услуг на автомобильных дорогах с нумерацией «М» и на пограничных переходах;
- реализации страховых и туристических услуг;
- получения оплаты по договорам перевозки физических лиц и их багажа авиационным, железнодорожным транспортом за пределы и из-за пределов Республики Беларусь;
- оказания услуг физическим лицам-нерезидентам по обучению, стажировке и повышению квалификации

Валютно-обменные операции на территории Республики Беларусь осуществляются через банки и небанковские кредитно-финансовые организации, получившие соответствующие лицензии Национального банка.

Купля-продажа и конверсия иностранной валюты могут осуществляться на валютных биржах и на внебиржевом валютном рынке.

В целях обеспечения потребностей субъектов хозяйствования в иностранной валюте, поддержания стабильного единого курса валюты Республики Беларусь в отношении иностранной валюты 2 июня 1997 г. принят Указ № 311 Президента Республики Беларусь «О совершенствовании порядка обязательной продажи иностранной валюты».

Им установлено, что белорусские юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны продавать на торговой сессии открытого акционерного общества «Белорусская валютно-фондовая биржа» 30 процентов средств в свободно конвертируемой валюте и российских рублях в течение 5 рабочих дней с даты поступления их на счета в белорусских или иностранных банках. Также Указом определен перечень случаев, когда иностранная валюта не подлежит обязательной продаже.

На юридических лиц и предпринимателей, виновных в несвоевременной обязательной продаже иностранной валюты, налагается штраф в размере 1 процента от непроданной валюты за каждый день просрочки, но не свыше суммы непроданных валютных средств, а виновных в необоснованном занижении суммы валютных средств, подлежащих обязательной продаже, — в размере, на который они необоснованно занижены.

В Республике Беларусь органами валютного регулирования и контроля являются Совет Министров и Национальный банк, а органами валютного контроля — Комитет государственного контроля и государственный таможенный комитет. Систему органов валютного регулирования и контроля определяет Президент Республики Беларусь.

Список литературы

- 1 Таможенный Кодекс Республики Беларусь от 6 января 1998 г. № 133-З // Звезда. – 1998. – 15 студ.; Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1998. – № 10–12. – Ст. 104.
- 2 Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле» // НРПА РБ. – 2003. – № 85. – 2/978.
- 3 Закон Республики Беларусь от 29 декабря 1998 г. № 223-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 2001. – № 4. – 2/747.
- 4 Закон Республики Беларусь от 3 февраля 1993 г. № 2151-XII «О таможенном тарифе» в редакции Закона от 5 декабря 1997 г. № 98-З // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1998. – № 3. – Ст. 15; НРПА РБ. – 2000. – № 11. – 2/141; 2003. – № 79. – 2/967.
- 5 Декрет Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2003 г. № 14 «Об установлении тарифных преференций» // НРПА РБ. – 2003. – № 47. – 1/4534.
- 6 Указ Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7 «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» // НРПА РБ. – 2000. – № 5. – 1/915; 2001. – № 58. – 1/2737; № 118. – 1/3313; 2003. – № 67. – 1/4677.
- 7 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 октября 2003 г. № 1388 «Об утверждении Положения «О лицензировании перевозок пассажиров и грузов (исключая технологические внутрихозяйственные перевозки пассажиров и грузов, выполняемые юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями для собственных нужд) автомобильным, внутренним водным, морским транспортом и положения о лицензировании транспортно-экспедиционной деятельности» // НРПА РБ. – 2003. – № 121. – 5/13286; 2004. – № 1. – 5/13566.
- 8 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 июня 2002 г. № 865 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» // НРПА РБ. – 2002. – № 77. – 5/10713; № 130. – 5/11476; 2003. – № 129. – 5/1337; 2004. – № 3. – 5/13636; № 52. – 5/13977; № 52. – 5/13981.
- 9 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 июня 2002 г. № 864 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин» // НРПА РБ. – 2002. – № 78. – 5/10729; № 101. – 5/11068; № 137. – 5/11562; 2003. – № 14. – 5/11879; № 45. – 5/12295; № 51. – 5/12386; № 77. – 5/12755; № 121. – 5/13271; 2004. – № 5. – 5/13646; № 58. – 5/14072.
- 10 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 апреля 2002 г. № 440 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров» // НРПА РБ. – 2002. – № 44. – 5/10257; № 79. – 5/10740; 2003. – № 2. – 5/11716; № 40. – 5/12238; № 46. – 5/12315; № 119. – 5/13225; № 135. – 5/13450; 2004. – № 1. – 5/13551; № 23. – 5/13778; № 109. – 5/14524; № 120. – 5/14581; № 154. – 5/14891.
- 11 Постановление Министерства торговли Республики Беларусь и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 18 мая 2002 г. № 25/29 «Об утверждении Положения о порядке выдачи лицензий на экспорт и импорт товаров в Республике Беларусь и Положения о порядке регистрации внешнеторговых контрактов на экспорт товаров в Республике Беларусь» // НРПА РБ. – 2002. – № 63. – 8/8136.
- 12 Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 26 октября 2000 г. № 69 «О мерах по обеспечению уплаты таможенных платежей» // НРПА РБ. – 2000. – № 115. – 8/4377; 2001. – № 106. – 8/7447; 2002. – № 83. – 8/8264; 2004. – № 44. – 8/10669.
- 13 Приказ Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 2 апреля 1996 г. № 103-ОД «Об утверждении «Положения о порядке таможенного оформления товаров по общей процедуре» // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 1997. – № 3.
- 14 Карбанович И. И. Международные автомобильные перевозки. – 4-е изд., доп. и перераб. – Мн., 1999. – 240 с.

- 15 Филькевич И. А. Внешнеэкономическая политика государства: Учебное пособие для студентов вузов. – Гомель: УО «БГУУ ПК», 2002. – 384 с.
- 16 Адамова Е. В. Формы расчетов в международных договорах купли-продажи. Документарный аккредитив // Вопросы управления предприятием. – 2003. – № 4. – С. 42–47.
- 17 Андреев А. Американская «охота» на саудовских ведьм // Республика. – 2003. – 17 сент.
- 18 Баранов В., Акулик А. Трудности всех континентов... Это наш «Беларусь» // Республика. – 2004. – 27 июля.
- 19 Большая семерка // 7 дней. – 1992. – № 25–26. – С. 5.
- 20 Лукашенко А. Г. Мы выбираем Беларусь // Советская Белоруссия. – 2004. – 23 июля.
- 21 Кучевский Н. Тенденция развития рынка транспортных услуг // Белорусский журнал МП и МО. – 2003. – № 2. – С. 75–84.
- 22 Овчинников С. За проливом Кука // Правда. – 1990. – С. 5.
- 23 Основы внешней политики // Республика. – 2004. – 23 июля.
- 24 Челядинский А. Внешнеэкономические интересы и интересы Республики Беларусь // Белорусский журнал МП и МО. – 2003. – № 4. – С. 27–33.
- 25 Грузова Е. Карнет АТА уже в Беларуси // Республика. – 2004. – 12 авг.
- 26 Указ Президента Республики Беларусь от 12 января 1998 г. № 21 «О присоединении Республики Беларусь к Таможенной конвенции о карнете АТА для временного ввоза товаров, подписанной в г. Брюсселе 6 декабря 1961 г., а также Конвенции о временном ввозе, подписанной в г. Стамбуле 26 июня 1990 г., с принятием к ней ряда Приложений» // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. – 1998. – № 2.
- 27 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 марта 1998 г. № 324 «О присоединении Республики Беларусь к Таможенной конвенции о карнете АТА для временного ввоза товаров от 6 декабря 1961 г. и Конвенции о временном ввозе от 26 июня 1990 г.» // НРПА РБ. – 1998. – 5/6625.
- 28 Положение о порядке применения Таможенной конвенции о карнете АТА для временного ввоза товаров и Конвенции о временном ввозе, утв. приказом Государственного таможенного комитета от 15 июля 1998 г. № 256-ОД // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 1999. – № 4.
- 29 Николайчук В. Сергей Сидорский пригласил инвесторов // Республика. – 2004. – 22 сент.

Учебное издание

ВРУБЛЕВСКИЙ Бронислав Иванович
ВРУБЛЕВСКИЙ Владислав Брониславович
СЕНЬКО Игорь Викторович

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Учебник

Редактор *Б. И. Врублевский*
Компьютерный набор и верстка *В. Б. Врублевский, И. В. Сенько*

Подписано в печать 06.05.2006 г. Формат 60х84 1/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,09. Уч.-изд. л. 14,31.
Тираж 1000 экз. Заказ 2249

ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 246012, г. Гомель, ул. Исаченко, 38
Лицензии: 02330/0133085 от 30.04.2004 г. и 02240/0022010 от 31.03.2004 г.

Отпечатано в типографии ООО «Спейс-График»
с диапозитивов заказчика. Качество печати соответствует качеству
предоставленных диапозитивов.
Зак. 2249

Лицензия № 02330/0148730 от 30.04.04.
г. Гомель, ул. Артиллерийская, 6.
Тел./факс (0232) 777-068, 713-001

ISBN 985-6528-19-4



ОАО «Гомельхлебопродукт» является одним из крупнейших предприятий в Республике Беларусь по производству пшеничной и ржаной муки, крупы манной и единственное в Республике Беларусь по производству гречневой крупы.

**В настоящее время
ОАО «Гомельхлебопродукт»**

перерабатывает

зерно гречихи в крупу гречневую быстрого приготовления с базисным выходом 70%;

производит

все виды круп, муку различных помолов, отруби, лузгу гречневую дробленую;

фасует

готовую продукцию в полиэтиленовую и полипропиленовую красочную упаковку;

ремонтирует

мягкую тару;

сохранит

давальческое зерно и продукцию из него.

Приглашаем к установлению долговременных деловых отношений с поставщиками зерна и покупателями готовой продукции.

246003, г. Гомель, ул. Подгорная, 4
тел.: (0232) 77-40-86, тел./факс: (0232) 55-83-78
эл. почта: muka@mail.gomel.by