

Частное учреждение образования  
«Институт современных знаний имени А. М. Широкова»

Факультет гуманитарный  
Кафедра социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента

СОГЛАСОВАНО  
Заведующий кафедрой  
Мотульский Р. С.

---

21.12.2022 г.

СОГЛАСОВАНО  
Декан факультета  
Иноземцева И. Е.

---

21.12.2022 г.

# **ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Электронный учебно-методический комплекс  
для студентов специальности 1-17 03 01 Искусство эстрады  
(по направлениям), направление специальности 1-17 03 01-06 Искусство  
эстрады (продюсерство)*

Составители

Колпина Л. Г., кандидат экономических наук, доцент;

Жуковец В. М., старший преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А. М. Широкова»

Рассмотрено и утверждено  
на заседании Совета Института  
протокол № 6 от 31.01.2023 г.

УДК 334.72(075.8)  
ББК 65.29я73

**Р е ц е н з е н т ы:**

кафедра экономики и права учреждения образования «Белорусский национальный технический университет» (протокол № 4 от 01.12.2022 г.);

*Зайцева Н. В.*, доцент кафедры экономики и права учреждения образования «Белорусский национальный технический университет», кандидат исторических наук, доцент.

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению  
кафедрой социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента  
(протокол № 4 от 30.11.2022 г.)

**П68 Колпина, Л. Г.** Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности : учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1-17 03 01 Искусство эстрады (по направлениям), направление специальности 1-17 03 01-06 Искусство эстрады (продюсерство) [Электронный ресурс] / Сост. Л. Г. Колпина, В. М. Жуковец. – Электрон. дан. (0,8 Мб). – Минск : Институт современных знаний имени А. М. Широкова, 2023. – 153 с. – 1 электрон. опт. диск (CD).

Систем. требования (миним.) : Intel Pentium (или аналогичный процессор других производителей) 1 ГГц ; 512 Мб оперативной памяти ; 500 Мб свободного дискового пространства ; привод DVD ; операционная система Microsoft Windows 2000 SP 4 / XP SP 2 / Vista (32 бит) или более поздние версии ; Adobe Reader 7.0 (или аналогичный продукт для чтения файлов формата pdf).

Номер гос. регистрации в РУП «Центр цифрового развития» 1102331778  
от 31.01.2023 г.

Учебно-методический комплекс представляет собой совокупность учебно-методических материалов, способствующих эффективному формированию компетенций в рамках изучения дисциплины «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности».

Для студентов вузов.

ISBN 978-985-547-424-2

© Институт современных знаний  
имени А. М. Широкова, 2023

## ВВЕДЕНИЕ

Учебная программа «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» разработана для учреждений высшего образования, обеспечивающих подготовку специалистов 1 степени высшего образования в соответствии с требованиями образовательного стандарта по специальности 1-17 03 01 Искусство эстрады (по направлениям). Актуальность изучения учебной дисциплины обусловлена новыми условиями управленческой деятельности в сфере культуры и искусств, связанными с ориентацией на рыночные отношения. В современных условиях предпринимательство является самостоятельной сферой деятельности в социально-культурной сфере, в том числе искусства, и важным рычагом управления социальными и экономическими процессами. Правильное применение его принципов, методов и технологий является условием повышения конкурентоспособности и увеличения прибыли, стимулирует сбыт, устанавливает определенные стандарты мышления и поведения.

Цель учебной дисциплины «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» – обеспечить комплексное овладение учебным материалом, составить твердое представление о видах предпринимательской деятельности, ее направлениях и задачах в сфере искусства, структуре, функциях, принципах и методах, нормативной базе, информационному обеспечению, используемым источникам финансирования. Необходимо также сформировать у студентов знания, умения и практические навыки по использованию нормативно-правовой базы для обеспечения предпринимательской деятельности и ее организации.

Изучение учебной дисциплины «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» должно обеспечить формирование у студентов следующих *универсальных компетенций*:

УК-2. Решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационно-коммуникационных технологий.

УК-5. Быть способным к саморазвитию и совершенствованию в профессиональной деятельности.

УК-6. Проявлять инициативу и адаптироваться к изменениям в профессиональной деятельности.

УК-8. Уметь самостоятельно использовать информационные ресурсы для генерирования новых идей.

УК-10. Анализировать социально-значимые явления, события и процессы, использовать социологическую и экономическую информацию, проявлять предпринимательскую инициативу.

УК-13. Учитывать в профессиональной деятельности нормы действующего законодательства Республики Беларусь и работать с различными источниками права.

*Базовых компетенций:*

БПК-7. Оценивать социальные и иные последствия научного и технологического развития, влияние техногенных и информационных процессов на изменения в сфере творчества, культуры, коммуникации и других областях деятельности.

БПК-12. Планировать и организовывать инновационную и художественно-творческую деятельность в сфере индустрии досуга.

Студент должен получить следующие *специализированные компетенции:*

СК-8. Уметь планировать и обеспечивать финансирование проекта.

СК-9. Уметь планировать осуществление коммерческого проекта и обеспечивать его правовую базу.

СК-10. Разрабатывать инновационные проекты в социокультурной сфере.

СК-25. Использовать компьютерную технику в организации рабочего пространства специалиста социокультурной сферы.

СК-30. Применять нормы национального и международного законодательства в области интеллектуальной собственности в процессе создания и реализации прав на объекты интеллектуальной собственности.

СК-31. Давать моральную и правовую оценку проявлениям коррупции, другим нарушениям законодательства.

В результате изучения дисциплины студенты должны **знать**:

– сущность и методы организации предпринимательской деятельности в сфере культуры;

– задачи планирования, организации и контроля предпринимательской деятельности;

– законодательство Республики Беларусь в сфере правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Студенты должны **уметь**:

– ориентироваться в вопросах определения спроса и потребности на разрабатываемые продукты и услуги в контексте долго-, средне – и краткосрочного прогноза развития рынка;

– руководствоваться законодательством Республики Беларусь в сфере правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Студенты должны **владеть**:

– морально-этичными нормами в сфере предпринимательской деятельности;

– методами планирования, организации и контроля маркетинговой деятельности в организации.

Успешное освоение курса «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» невозможно без опоры на знания, умения и навыки, полученные при изучении психологии, менеджмента и маркетинга, информатики.

В соответствии с учебным планом по дисциплине предусмотрено 138 часов занятий, из них: для очной (дневной) формы получения высшего образования – 72 часа аудиторных занятий, в том числе 38 часов лекционных, 34 часа практических занятий; для заочной формы получения высшего образования – 8 часов лекций, 8 часов практических занятий. Форма контроля знаний – экзамен.

Учебная дисциплина «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» входит в блок дисциплин, составляющих компонент учреждения высшего образования.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## 1.1. Конспект лекций

### по учебной дисциплине «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности»

#### **Тема 1. Основные законодательные и нормативные акты в предпринимательстве в сфере культуры и искусства**

1. Предпринимательство в сфере культуры и искусства; необходимость его развития.

2. Законодательные и нормативные акты, определяющие порядок создания, функционирования и прекращения деятельности организаций.

3. Краткая характеристика основных законодательных и нормативных актов, используемых в предпринимательской деятельности.

*1. Предпринимательство в сфере культуры и искусства; необходимость его развития*

Культура – это система порождения, сохранения и трансляции вне генетически наследуемого социального опыта.

Культуру следует также рассматривать как отрасль национальной экономики, связанную с формированием образовательной, культурной, нравственной и профессиональной составляющих человеческого капитала. Культура пронизывает все сферы жизни общества и оказывает определенное влияние на организацию «предпринимательства», «бизнеса» и «маркетинга».

В рыночной экономике важным условием достижения предприятием успеха и условием его развития являются предпринимательство и предпринимательский стиль деятельности.

Предпринимательство – это поиск новых сфер выгодного вложения ресурсов, осуществление новых комбинаций в производстве, движение на новые рынки, создание новых продуктов. Предпринимательство нацелено на получение прибыли сверх среднего уровня путем наиболее полного удовлетворения по-

требностей на основе достижения успеха и лидерства в той или иной сфере экономической деятельности – в создании новой продукции и технологии, в производстве или маркетинге.

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 другими и не используются для собственного потребления.

Неотъемлемой частью предпринимательства являются предвидение, обоснованный риск и стратегическое управление. С учетом сказанного можно утверждать, что предпринимательство становится активным фактором производства. А необходимость его развития подтверждается опытом экономически развитых стран и самой природой предпринимательства, его сущностными характеристиками. Актуальным является развитие предпринимательства в сферах культуры и искусства в силу ограниченности бюджетного финансирования и в результате последствий научного, технологического, информационного развития, происходящих в обществе.

Организации (предприятия) можно классифицировать по следующим критериям:

- размер;
- форма собственности;
- вид деятельности;
- вид выпускаемой продукции (вид работ);
- структура предприятия;
- источники финансирования;
- прибыль;
- организационно-правовая форма;

– форма объединения предприятий.

Третий этап развития предпринимательства начался в 70-е гг. прошлого столетия и продолжается до настоящего времени. Для него характерны следующие тенденции:

1. Рост платежеспособности спроса населения промышленно-развитых стран. Это приводит к «индивидуализации потребления», а, следовательно, к сокращению массового и росту мелкосерийного производства;

2. Современные технологии, оказывающие серьезное воздействие на размер предприятия. Для создания и начального этапа развития нового предприятия в настоящее время требуется меньше инвестиционных ресурсов, чем ранее;

3. Повышение роли малого предпринимательства в инновационной сфере. Малый бизнес превращается в успешного разработчика современных технологий и средств производства;

4. Изменение государственного подхода к малому бизнесу. Его развитие воспринимается как основа социальной и политической стабильности. Отсюда – государственная поддержка малого бизнеса;

5. Интернационализация и транснационализация малого и среднего бизнеса. Крупный капитал стал практиковать вынос вспомогательных операций или завершающих стадий за рубеж. Расширился рост сотрудничества крупного бизнеса с малыми и средними компаниями в рамках различного рода договорных отношений.

Развитие предпринимательства сопровождалось появлением и быстрым совершенствованием науки о рыночном управлении предприятием и производством – становлением научного менеджмента.

*2. Законодательные и нормативные акты, определяющие порядок создания, функционирования и прекращения деятельности организаций*

Предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическими лицами и гражданами, зарегистрированными в качестве предпринимателей, подлежит обязательному законодательному регулированию со стороны государства. Это проявляется в издании различных законодательных и нормативно-правовых

актов со стороны государственных органов в пределах их компетенции. Правовые источники можно условно подразделить по следующим направлениям:

- регулирующие, т.е. поясняющие конкретные виды и операции предпринимательской деятельности (например, Инвестиционный кодекс, Таможенный кодекс, Налоговый кодекс, нормативно-правовые акты о государственной поддержке предпринимательства, Банковский кодекс и др.);

- регулирующие и поясняющие деятельность предприятий и организаций различных организационно-правовых форм (например, законы Республики Беларусь «О предпринимательстве в РБ», «О хозяйственных обществах», «О государственно-частном партнерстве», «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь», «Кодекс о культуре в РБ», Гражданский кодекс Республики Беларусь и др.);

- вопросы конкуренции (антимонопольное законодательство, вопросы ценообразования);

- регулирующие и определяющие отношения между товаропроизводителями (продавцами) и покупателями (потребителями) – Гражданский кодекс Республики Беларусь, Закон «О хозяйственных обществах», закон «О защите прав потребителей» и др.

Деятельность предприятий существенно различается. Это связано с тем, что в отдельных видах бизнеса возникают различные конкурентные преимущества и риски; реализация первых и преодоление вторых заставляет предпринимателей видоизменять механизмы функционирования своего дела. Также есть особенности в механизмах правового регулирования и правового обеспечения предпринимательской деятельности в разных видах бизнеса.

Перечень основных нормативно-правовых актов велик. Выделим самые основные:

- Конституция Республики Беларусь (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканском референдуме 2022 г.);

- Гражданский Кодекс Республики Беларусь;

- Закон Республики Беларусь «О предпринимательстве в РБ»;

- Закон Республики Беларусь «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в РБ»;
- Кодекс о культуре в РБ»;
- Закон Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах»;
- Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах»;
- Закон Республики Беларусь «О коммерческой тайне»;
- Закон Республики Беларусь «Об инвестициях».

### *3. Краткая характеристика основных законодательных и нормативных актов, используемых в предпринимательской деятельности*

Гражданский кодекс РБ по структуре соответствует структуре ГК РФ и ГК других государств-участников СНГ. ГК состоит из 8 разделов, объединяющих 75 глав, в которых насчитывается 1153 статьи.

В разделе 1 «Общие положения» в подразделе 2 «Лица» даны понятия юридического лица, хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий, некоммерческих организаций. Раздел 2 называется «Право собственности и другие вещные права». Здесь даны пояснения государственной и частной собственности, рассмотрены право хозяйственного ведения и право оперативного управления. Раздел 3 посвящен обязательствам, их обеспечению (неустойка, залог, поручительство, гарантии, задаток). В разделе 4 рассматриваются отдельные виды обязательств, в частности, купля-продажа, аренда, договор франчайзинга. В разделе 5 говорится об интеллектуальной собственности, имущественных и неимущественных правах, исключительных правах.

В Кодексе о культуре в Республике Беларусь названы виды и основные типы организаций культуры, указаны возможные создатели (основатели) учреждений культуры, указаны условия создания, реорганизации и ликвидации государственных учреждений культуры. Подробно рассмотрены направления государственной политики в сфере культуры, в частности, создание условий для со-

трудничества в сфере культуры государственных органов с коммерческими организациями и ИП, обращается внимание на привлечение средств спонсоров и меценатов.

В статье 16 названы возможные формы сотрудничества в сфере культуры государственных органов с коммерческими организациями и ИП, в том числе в рамках государственно-частного партнерства. Формами сотрудничества, согласно Кодекса о культуре, могут быть: разработка государственных иных программ, направленных на сохранение, развитие, распространение и популяризацию культуры, участниками мероприятий которых могут быть коммерческие организации и индивидуальные предприниматели; заключение концессионных, инвестиционных и иных договоров в порядке и на условиях, установленных законодательными актами; размещение социально-творческих заказов и иные формы.

Закон об авторском праве и смежных правах регулирует отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства (авторское право), исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного или кабельного вещания (смежные права).

Законодательство РБ об авторском праве и смежных правах основывается на Конституции РБ и состоит из Гражданского Кодекса РБ, вышеназванного закона, нормативно-правовых актов Президента РБ и других законодательных актов. В статье 6 «Объекты авторского права» сказано, что авторское право распространяется на произведения, существующие в какой-либо объективной форме: письменной, устной, звуко– или видеозаписи, изображении, объемно-пространственной, электронной, в том числе цифровой. В статье 22 «Объекты смежных прав» сказано, что смежные права распространяются на исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания. К исполнениям относятся исполнения артистов – исполнителей и дирижеров, постановки режиссеров-постановщиков спектаклей. Для возникновения и осуществления смежных прав не требуется соблюдения каких-либо формальностей.

В законе «О предпринимательстве в РБ» даны понятия предпринимательства, названы объекты и субъекты предпринимательской деятельности, порядок создания и прекращения предпринимательской деятельности, права, обязанности, ответственность предпринимателей.

## **Тема 2. Введение в предпринимательство. Экономическая сущность предпринимательства**

1. Содержание понятий «бизнес», «предпринимательство», «мотивы предпринимателя».

2. Основные признаки, характеризующие предпринимательскую деятельность.

*1. Содержание понятий «бизнес», «предпринимательство», «мотивы предпринимателя»*

Первостепенным условием предпринимательства является наличие правовых гарантий в отношении собственности. Право собственника владеть определенными ресурсами, осуществлять и контролировать их использование, распределять получаемые экономические выгоды должно быть незыблемым.

За словом «предпринимательство» стоит «дело», производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта). Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом, но не всегда эти понятия можно назвать синонимами.

Предпринимательство и предпринимательский стиль деятельности считаются в рыночной экономике важным условием достижения успеха и развития предприятия. Согласно Закону «О предпринимательстве в Республике Беларусь», предпринимательство (предпринимательская деятельность) – это самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия). Не является предпринимательством деятельность физических лиц по использованию собственных ценных

бумаг, банковских счетов в качестве средства платежа или сохранения денежных приобретений.

Характерными чертами предпринимательства являются инициативность, риск и ответственность. Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства и является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития экономики.

Предпринимательство способствует развитию конкуренции и маркетинга, а также увеличению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала. Предпринимательство нацелено на получение прибыли сверх среднего уровня путем наиболее полного удовлетворения потребностей на основе достижения успеха и лидерства в той или иной сфере экономической деятельности.

Понятие «предпринимательство» тесно связано с понятием «бизнес». В любом обществе существуют разнообразные потребности людей, с одной стороны, и возможность их удовлетворения с помощью товаров и услуг – с другой.

Деятельность по удовлетворению потребностей людей в товарах и услугах называется бизнесом. Предполагается, что эта деятельность приносит прибыль. Наличие прибыли говорит о том, что предприятие работает не зря, и сделанные затраты и усилия бизнесмена оправданы.

Неограниченность потребностей людей создает неиссякаемый стимул к бизнесу, делает его неисчерпаемым. Для производства товаров и услуг необходимы факторы производства. К ним относятся земля, труд, капитал и предпринимательские способности.

Предпринимательские способности – это умение бизнесмена рационально (т.е. с умом) использовать землю, капитал и труд, принимать наиболее выгодные решения, прогнозировать ситуацию, расчетливо рисковать.

Основная проблема бизнеса – это проблема выбора: что производить? как производить? для кого производить?

По своему экономическому содержанию «маркетинг» – это комплексная организация производственно-сбытовой деятельности компании, направленная на обеспечение оптимальной реализации продукции, бесперебойное движение товара от производителя к потребителю с целью увеличения прибыли; это способ управления деятельностью фирмы с ориентацией на рынок.

Мотив (установка) – предпринимательского действия – состояние предрасположенности, готовности, склонности предпринимателя действовать тем или иным образом.

Предрасположенность является внутренней позицией предпринимателя по отношению к различным объектам и ситуациям, включая других людей, касающихся его деловой сферы. Мотивы (установки) придают ситуации личностный предпринимательский смысл. Получение дохода, извлечение прибыли является основным мотивом, но не является самоцелью и не является конечным.

Можно выделить следующие группы мотивов, побуждающие людей к предпринимательской деятельности:

- экономические;
- социальные;
- психологические;
- физические;
- гуманистические.

Экономические мотивы: стремление извлечь экономическую выгоду посредством достижения успеха победы, либо успеха выживания, либо того и другого одновременно. Экономическая выгода состоит в обеспечении себя и своих близких средствами существования, достаточного, как минимум, для поддержания жизни и воспроизведения своей рабочей силы, как максимум – для укрепления личного конкурентного потенциала и обеспечения личных конкурентных преимуществ над другими предпринимателями.

В число социальных мотивов предпринимательского поведения входят:

- инициирование форм социального общения (социальных коммуникаций) как способ реализации, поддержания и усиления собственной социальной энергии;
- достижение успеха в обществе на законных основаниях, поддержание правовой адекватности;
- публичная презентация личных конкурентных преимуществ и достижений;
- формирование и укрепление положительной репутации в глазах окружения;
- приобретение социальных знаний, умений, навыков, в том числе использование чужого опыта в собственной деятельности и обучение на чужих ошибках;
- обретение социального, в том числе правового комфорта.

Психологические мотивы предпринимательской деятельности отражают потребность многих людей в эффективной самореализации, развитии личностных качеств, осознании собственной личности; самоутверждении в деловых отношениях; оптимизации межличностных контактов и формировании психологической устойчивости. Посредством предприимчивого поведения люди формируют механизмы эмоционального взаимодействия с другими людьми, развивают в себе такие качества, как настойчивость, уверенность в себе, внимание, воля, аккуратность, открытость, терпение, последовательность в действиях и др.

Гуманистические мотивы предприимчивости состоят в стремлении людей к этической, эстетической, идейной самореализации.

Данные мотивы отражают потребности людей в активном поведении, доминировании, развитии, обретении комфорта в этической, эстетической, идейной областях.

## *2. Основные признаки, характеризующие предпринимательскую деятельность*

Прежде всего, предпринимательство – не просто производство продуктов или услуг, но и выгодная торговля. Без торговли предпринимательство невозможно.

Талантом выгодно торговать обладают не все. Между тем торговля показывает способности субъекта к предпринимательской деятельности. Необходимо помнить, что богатство (прибыль) создается в сфере обращения, а не в сфере производства, где выпускается продукт.

Предпринимательство связано с постоянным движением денег в виде поступления доходов и осуществления финансирования затрат, выплат по долгам. Предпринимательство основано на умении обеспечивать устойчивое превышение поступления денежных средств над их расходом, что свидетельствует об успешности бизнеса.

Предпринимательская деятельность связана с постоянными затратами. Без этого невозможно обеспечить эффективное функционирование бизнеса.

Расходы предшествуют поступлению денег от реализации товаров и услуг. При этом конечный результат сделок не гарантирован. Предпринимателю следует помнить: тот, кто с трудом расстаётся с деньгами и отдаёт предпочтение их накоплению, никогда не будет преуспевать в бизнесе; чтобы больше заработать, нужно больше тратить. Однако при этом нужно стремиться обеспечить превышение доходов над расходами.

Предпринимательство предусматривает наличие власти. Любая предпринимательская структура, независимо от преобладания того или иного стиля управления, представляет собой иерархическую систему, в которой низшие уровни управления имеют более ограниченную степень свободы и должны неукоснительно выполнять требования более высоких уровней.

Предпринимательство – это сфера деятельности людей, которые не только стремятся к власти, но и могут ею успешно пользоваться, обеспечивая процветание себе и другим. Что касается свободы, то здесь есть выбор. Человек, который стремится самостоятельно решать свои проблемы, может стать предпринимателем. Свободным человеком в бизнесе считается тот, кто берёт на себя смелость принимать ответственные решения, кто сам волен поступать так, как считает нужным. Тому, кто комфортнее чувствует себя под началом других, кому больше

нравится подчиняться и выполнять четко определенные функциональные обязанности, не рекомендуется открывать собственный бизнес, так как у него нет характера предпринимателя.

Предпринимательство – это положение в обществе. На обычную карьеру в любой другой области человеческой деятельности можно потратить всю жизнь. Достигнув же успеха в бизнесе, сразу попадаешь в элиту общества, получаешь доступ к новым источникам информации и имеешь возможность непосредственно влиять на те или иные процессы в экономике, политике, искусстве, науке. Те, кто имеют свой бизнес, всегда находятся в лучшем положении, чем другие.

В предпринимательстве нельзя уходить от реальной действительности. Всегда нужно искать простые и эффективные способы описания и решения проблем. Необходимо вырабатывать здравый взгляд на вещи. Если вы сделали все от вас зависящее, а дело, которым занимаетесь, начало разрушаться, то нужно поставить на нем крест и попробовать что-нибудь другое. Главное – не отождествлять себя со своим бизнесом.

Предпринимательство связано с рисками. Без рисков оно невозможно. В этой связи предпринимательскую деятельность можно определить как процесс не только организации бизнеса и управления им, но и принятия предпринимателем на себя определенных рисков.

Важным условием предпринимательской деятельности является наличие свободного рынка с его конкуренцией. Именно конкуренция способствует принятию оптимальных решений по ценам, качеству, ассортименту. Она заставляет идти на дополнительный риск, участвуя в новых проектах для того, чтобы сегодняшняя прибыль не обернулась убытком в будущем. От конкуренции прежде всего выигрывают потребители, а затем и производители продукции. Однако конкуренция должна быть цивилизованной, и в решении этого вопроса немаловажная роль принадлежит государству.

### **Тема 3. Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. Краткая характеристика субъектов и видов предпринимательской деятельности**

1. Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности.
2. Субъекты предпринимательской деятельности и виды деятельности.
3. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности.

#### *1. Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности*

Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности заложены в Конституции РБ и Гражданском Кодексе РБ. Система общих конституционных принципов включает следующие:

- принцип свободы предпринимательской деятельности является основным конституционно – правовым началом построения всей системы правового регулирования предпринимательской деятельности;
- принцип равной защиты и равных условий для развития всех форм собственности;
- принцип неприкосновенности собственности как основа имущественных отношений;
- принцип государственного управления экономикой;
- принцип свободы конкуренции и ограничения монополистической деятельности.

Гражданский кодекс РБ исходит из следующих основополагающих принципов:

- верховенства права;
- социальной направленности регулирования экономической деятельности;
- приоритета общественных интересов;
- неприкосновенности собственности;
- недопустимости произвольного вмешательства в частные дела;

- беспрепятственного осуществления гражданских прав;
- обеспечения восстановления нарушенных прав их судебной защиты и др.

ГК РБ не исключает государственного вмешательства в частные дела, но оно допускается только в случаях, когда такое вмешательство осуществляется на основании правовых норм в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц (ст. 2 ГК).

## *2. Субъекты предпринимательской деятельности и виды деятельности*

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь субъектами предпринимательской деятельности являются физические и юридические лица. Физические лица могут заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законодательными актами деятельностью, создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами, совершать не противоречащие законодательству сделки и участвовать в обязательствах.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Количество физических лиц, привлекаемых индивидуальным предпринимателем на основании гражданско-правовых и (или) трудовых договоров для осуществления предпринимательской деятельности может быть ограничено законодательными актами (например, не более трех человек).

Физические лица могут осуществлять определенные виды деятельности без регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей. Расширенный перечень таких видов деятельности установлен Указом Президента РБ №337 «О регулировании деятельности физических лиц» от 19 сентября 2017 г. Примерами такой деятельности являются: репетиторство, нотариальная деятельность, адвокатская деятельность, чистка и уборка жилых помещений, парикмахерские и косметические услуги.

Юридическим лицом признается организация, прошедшая в установленном порядке государственную регистрацию в качестве юридического лица либо признанная таковым законодательным актом.

Различают следующие типы предпринимательства:

– *производственное* (определяющей функцией является производство готовой продукции, работ, услуг. Включает в себя научно-техническую и инновационную деятельность);

– *коммерческое (торговое)*. Предполагает товарно-денежные или торгово-обменные отношения. Производственный процесс при этом не организуется. Товар покупается для последующей перепродажи;

– *финансовое*. Здесь объектом деятельности являются финансовые активы (ценные бумаги, валюта и др.);

– *консультативное (консалтинг)*. Предусматривает консультирование широкого круга субъектов экономики по юридическим и экономическим вопросам. Например, подготовка документов для регистрации субъекта хозяйствования, ведение бухгалтерского учета и отчетности и т.д.

Предпринимательская деятельность многообразна. Ранее были названы критерии, по которым может осуществляться классификация предпринимательской деятельности. Поясним некоторые. Так, по форме собственности различают частную, государственную и смешанную предпринимательскую деятельность; по количеству собственников – индивидуальную и коллективную; по масштабу деятельности: малое, среднее, крупное предпринимательство; по отрасли экономики: в сфере промышленности, строительства, сельского хозяйства, медицины, культуры, образования и т.д.; по организационно-правовым формам предпринимательской деятельности: индивидуальное предпринимательство, унитарные предприятия, хозяйственные общества (общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, закрытое и открытое акционерные общества), хозяйственные товарищества, кооперативы, крестьянско-фермерские хозяйства.

В практике встречается понятие незаконной предпринимательской деятельности. Это деятельность, осуществляемая:

- без государственной регистрации в установленном порядке;
- без специального разрешения (лицензии), когда оно необходимо.

Ответственность за незаконную предпринимательскую деятельность, сопряженную с получением дохода в крупном и особо крупном размере, предусмотрена ст. 233 Уголовного кодекса Республики Беларусь.

Незаконную предпринимательскую деятельность следует отличать от лжепредпринимательства. В соответствии со ст. 234 УК РБ лжепредпринимательство представляет собой государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя или создание юридического лица без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность.

### *3. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности*

Государство обеспечивает свое регулирующее воздействие на экономику с помощью указов Президента, законов, налогов, таможенных пошлин, бюджетных расходов, регулирования цен, образования и т.д.

Все меры государственного регулирования экономики направлены на то, чтобы ориентировать макроэкономическое развитие и поведение в микроэкономике в направлении выбранной стратегии развития, обеспечивающей достижение поставленных целей и задач. Методы регулирования условно можно разделить на административно-распорядительные и экономические, а по характеру воздействия – на прямые и косвенные. Прямые методы непосредственно влияют на субъект: законодательные акты, приказы, распоряжения, централизованное инвестирование, целевое финансирование и др. Косвенные методы оказывают влияние опосредованно – с помощью политики налогообложения, кредитования и др. Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности можно детализировать на административные, правовые, экономические и смешанные.

Административные методы включают такие инструменты, как лицензирование, квотирование, контроль за ценами, контроль за доходами, контроль валютного курса, контроль учетного процента. Правовые методы включают конституцию, Гражданский кодекс, законы и нормативно-правовые акты. Экономические методы подразделяются на прямые и косвенные. Прямые методы содержат субсидии, субвенции, дотации, пособия, доплаты, а косвенные – кредитно-денежную политику, налоговую политику, амортизационную политику. Смешанные методы предусматривают государственное предпринимательство, государственное прогнозирование, государственное планирование, государственное программирование, государственный заказ и региональную политику.

Итак, в системе мер государственного регулирования экономики можно выделить тесно связанные между собой направления (формы):

- планирование, программирование и прогнозирование – важнейшие формы государственного регулирования;
- финансово-кредитное регулирование;
- антимонопольное регулирование;
- др.

Система поддержки предпринимательства – это совокупность государственных, негосударственных, общественных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития предпринимательства и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг. Целью системы поддержки предпринимательства является создание благоприятных условий для его развития путем оказания комплексной и адресной поддержки малым предприятиям в различных направлениях: информационном, обучающем, научно-техническом, технологическом, финансовом, имущественном, оказания спектра деловых услуг, налаживания деловых контактов и кооперации, а также в прочих аспектах, потребность в которых может возникнуть у предпринимателей.

Система поддержки предпринимательства предполагает:

- создание инфраструктуры;
- информационное обеспечение;
- обучение кадров;
- выставочно-ярмарочная деятельность;
- конференции, конкурсы, съезды.

Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства – основное направление государственных программ.

К основным видам поддержки предпринимательства относятся:

- 1) государственная (законодательные акты, стимулирующие развитие бизнеса, финансовая поддержка, льготное налогообложение);
- 2) общественная (действия различных ассоциаций и союзов, Республиканской конфедерации предпринимательства).

Основными формами осуществления поддержки являются: кредитно-финансовая; производственно-технологическая; информационная; обучение.

#### **Тема 4. Понятие юридического лица. Виды юридических лиц. Индивидуальные предприниматели**

1. Понятие юридического лица. Общие положения о юридических лицах.
2. Способы и порядок создания коммерческой организации. Разделение полномочий органов юридического лица.
3. Классификационные признаки видов юридических лиц.
4. Имущественная основа предпринимательской деятельности.

##### *1. Понятие юридического лица. Общие положения о юридических лицах*

Юридическим лицом признается организация, которая имеет: в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество; самостоятельную ответственность по своим обязательствам; может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права; исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;

прошедшая в установленном порядке государственную регистрацию в качестве юридического лица или признанная таковым законодательным актом.

**Из приведенного определения вытекают четыре основных признака юридического лица:**

1. Организационное единство;
2. Обособленное имущество;
3. Участие в гражданском обороте и суде от своего имени;

4. Организация приобретает статус юридического лица только после государственной регистрации в качестве юридического лица либо признания ее таковым законодательным актом.

Правоспособность юридического лица – это его способность иметь гражданские права и нести обязанности. Правоспособность возникает у юридического лица в момент его создания, а признается оно созданным с даты проставления штампа на его уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) и внесении записи о государственной регистрации юридического лица в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В случаях, предусмотренных законодательными актами, предпринимательская деятельность гражданина (индивидуального предпринимателя, учредителя, участника, собственника имущества или руководителя юридического лица и др.) может быть ограничена в судебном порядке на срок до 3 лет (ст. 31 ГК РФ). В течение этого срока гражданин, предпринимательская деятельность которого ограничена, не имеет права:

- осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
- своими действиями приобретать и осуществлять права, создавать для себя и исполнять обязанности собственника имущества (учредителя, участника) юридического лица;
- занимать должности в исполнительных органах юридических лиц;

– выступать в качестве управляющего предприятием и иным имуществом, которое используется для предпринимательской деятельности (ч. 2 ст. 31 ГК РБ).

*2. Способы и порядок создания коммерческой организации. Разделение полномочий органов юридического лица*

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

В науке гражданского права традиционно выделяют три способа образования организаций со статусом юридического лица:

1. Распорядительный – характеризуется тем, что организация возникает на основе распоряжения учредителя;

2. Разрешительный – предполагает, что образование организации разрешено;

3. Явочно-нормативный – требует согласия каких-либо третьих лиц, в том числе – государственных органов. Регистрирующий орган лишь проверяет соответствие нормам права учредительных документов и соблюдение порядка образования, после чего следует регистрация коммерческой организации.

По способу приобретения полномочий органы юридического лица могут быть разделены на:

– выборные (они избираются участниками);

– назначаемые (назначаются собственниками имущества юридического лица).

По способу осуществления полномочий органы юридического лица могут быть разделены на:

– единоличные (директор, председатель управления, управляющий и др.);

– коллегиальные (управление, совет, общее собрание участников и др.).

Организация (предприятие) представляет собой хозяйствующий субъект, который создается с целью выпуска продукции (услуг) определенного вида. Он самостоятельно осуществляет свою деятельность, имеет счет в банке, право юри-

дического лица, может выполнять любые виды деятельности, если они не запрещены законом. Организации (предприятия) могут ставить своей целью получение прибыли или создаваться ради других целей, когда прибыль не является основной целью функционирования. Они различаются по размерам, структуре, выполняемым функциям, видам деятельности, формам собственности, организационно-правовым формам и др.

Для достижения поставленных целей предприятие наделяется имуществом. В соответствии с законодательством РБ предприятие представляет собой имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. При этом имущественный комплекс предприятия может включать не только здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, но и земельные участки, различные права (на возвращение долгов, фирменные наименования, товарные знаки и т.д.).

Таким образом, организация (предприятие) является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей, а также обеспечения функционирования самого предприятия и его работников. Для выполнения своих функций предприятие должно иметь на «входе» необходимые ресурсы (материально-технические, трудовые, информационные), а на «выходе» – готовую продукцию (услуги).

### *3. Классификационные признаки видов юридических лиц*

Существуют разные виды юридических лиц:

1. В зависимости от формы собственности, на основе которой они образованы, юридические лица делятся на следующие:

- созданные на основе собственности отдельного гражданина (физического лица);
- тех, в основе которых лежит собственность учредителей (физических и юридических лиц) в различном их сочетании;
- созданные на основе государственной собственности;

2. В зависимости от прав учредителей (участников) юридического лица на имущество юридического лица:

2.1. Юридические лица, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право. К ним относятся:

- унитарные предприятия, в том числе – дочерние;
- финансируемые собственником учреждения;

2.2. Юридические лица, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав. К ним относятся:

- общественные и религиозные организации (объединения);
- благотворительные и иные фонды;
- объединения юридических лиц (ассоциации и союзы);

2.3. Юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательные права. К ним относятся:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные и потребительские кооперативы;

3. В зависимости от цели деятельности юридические лица делятся на:

– коммерческие, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками (хозяйственные общества и товарищества, производственные кооперативы, унитарные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства);

– некоммерческие имеют иные цели, связанные с предпринимательской деятельностью (потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды и др.);

4. В зависимости от состава участников юридические лица, учрежденные:

– государственным органом, административно-территориальными единицами и их органами;

– одним физическим лицом (супругами), крестьянским (фермерским) хозяйством (унитарное предприятие);

- несколькими физическими лицами (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, общественные и религиозные организации);

- одним юридическим лицом;

- юридическими лицами и предпринимателями в различном сочетании (хозяйственные товарищества и общества);

5. По составу учредительных документов – юридические лица, создаваемые и действующие на основании:

- учредительного договора (полные и коммандитные товарищества);

- учредительного договора и устава (ООО, ОДО);

- только устава (ЗАО, ОАО, УП, производственные и потребительские кооперативы, общественные объединения, профессиональные союзы, фонды учреждения, объединения юридических лиц, политические партии);

6. По характеру участия учредителей в деятельности юридических лиц:

- участники которых объединяют свои личные усилия для достижения предпринимательской цели (хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства;

- участники которых объединяют свои капиталы (хозяйственные общества).

#### *4. Имущественная основа предпринимательской деятельности*

Имущественная основа предпринимательской деятельности организации или индивидуального предпринимателя формируется за счет приобретения имущества в собственность или временное владение и пользование или за счет закрепления имущества за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или оперативного управления собственником этого имущества.

Основу имущества субъектов хозяйствования составляет право собственности, содержание которого закреплено в ст. 210 ГК РБ. Оно представляет собой право владения, пользования и распоряжения.

Правовой режим имущества целиком зависит от того, на каком основании субъекту хозяйствования принадлежит имущество, а также от его целевого назначения.

Право частной собственности реализуется обычно самим собственником или группой собственников.

Имущество, которое используется в целях осуществления предпринимательской деятельности, может приобретаться не только в собственность, но и во временное владение и пользование, например, по договору лизинга.

Право хозяйственного ведения представляет собой производное от права собственности вещное право, состоящее в возможности владения, пользования и распоряжения имуществом, совершении в отношении его любых действий, не противоречащих закону. Субъектами права хозяйственного ведения являются коммерческие организации, то есть государственные либо частные унитарные предприятия (ст. 113 ГК РБ), созданные ими дочерние предприятия (ст. 114 ГК РБ), а также государственные концерны.

Собственниками имущества, находящегося в хозяйственном ведении, могут быть: Республика Беларусь, административно-территориальные единицы РБ, юридические или физические лица (ст. 113 ГК РБ). В отношении распоряжения имуществом предприятия стоит отметить, что пределы распоряжения определяются в зависимости от принадлежности имущества к движимому или недвижимому. Унитарное предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать в аренду, в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемых юридических лиц, иным образом распоряжаться имуществом без согласия собственника. Согласие должно быть получено на проведение любых сделок с недвижимым имуществом. Движимым имуществом предприятие распоряжается самостоятельно, за исключением случаев, установленных законодательством или собственником (ч. 2 п. 3 ст. 276 ГК РБ).

Право оперативного управления представляет собой производное от права собственности вещное право, закрепленное за государственным или иным учреждением, финансируемым за счет средств собственника, в соответствии с законом, целями деятельности и заданием собственника. Субъектами права оперативного управления являются как коммерческие, так и некоммерческие организации, то есть казенные предприятия (ст. 115 ГК РБ) и учреждения (ст. 120 ГК РБ).

## **Тема 5. Понятие и виды сделок, их существенные характеристики**

1. Понятие сделки. Основные правила совершения сделок, установленные Гражданским кодексом Республики Беларусь.

2. Виды сделок, их действительность.

3. Понятие не действительной сделки, ее основания и разновидности.

*1. Понятие сделки. Основные правила совершения сделок, установленные Гражданским кодексом Республики Беларусь*

Сделки – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Основные признаки сделки:

– сделка – правомерное действие, совершаемое в соответствии с требованиями закона. Сделка, не соответствующая этим требованиям, недействительна;

– сделка имеет особую направленность на возникновение или прекращение прав и обязанностей;

– сделка – это волевое действие, т.е. его совершение предполагает наличие у субъекта определенного уровня сознания и воли. Это означает, что лица, совершающие сделку, должны обладать правоспособностью и дееспособностью;

– сделка – юридический факт, т.е. такой факт реальной действительности, с наличием которого закон связывает соответствующие юридические последствия;

– для того чтобы сделка породила правовые последствия, воля лица на ее совершение должна быть выражена вовне.

Способы выражения воли называются волеизъявлением и делятся на три группы:

- прямое волеизъявление, совершаемое в устной или письменной форме (например, заключение договора купли–продажи);
- косвенное волеизъявление, осуществляемое путем совершения конклюдентных действий (например, оплата проезда в городском транспорте);
- волеизъявление молчанием (в случаях, предусмотренных законодательством или соглашением сторон).

Молчание признается выражением воли совершить сделку только в случаях, предусмотренных законодательством (если арендатор продолжает пользоваться имуществом после истечения срока договора при отсутствии возражений со стороны арендодателя, договор считается возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок). Форма сделки может быть устной, если закон не устанавливает обязательность письменной формы. Письменная форма сделок имеет две разновидности: простую и квалифицированную (нотариальную).

Сделка, которая может быть совершена устно, считается совершенной и в том случае, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку. В юридической литературе эти действия получили название конклюдентных (покупка вещей через автомат, принятие наследства путем вступления во владение и т.д.).

## *2. Виды сделок, их действительность*

В зависимости от числа сторон, участвующих в сделке, различают:

- односторонние - для их совершения достаточно волеизъявления одной стороны (завещание, выдача доверенности);
- двусторонние (договор аренды, займа и др.);
- многосторонние (например, договор о совместной деятельности).

В зависимости от момента, с которого сделка считается заключенной, есть консенсуальные и реальные сделки. Консенсуальные считаются совершенными с момента достижения согласия сторон и обличения его в требуемую законом форму (например, договор поставки, контракта). Реальные сделки – наряду с

достижением соглашения сторон требуется еще и передача вещи (договоры перевозки грузов, договоры хранения, дарения).

По принципу встречного предоставления различают:

– возмездные – сделки, в которых имущественному предоставлению с одной стороны соответствует встречное имущественное предоставление другой стороны (например, купля–продажа, перевозка);

– безвозмездные – сделки, по которым одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без встречного предоставления.

В зависимости от основания сделки выделяют:

– каузальные сделки. Каузальной является сделка, основание которой известно. Это может быть покупка, выполнение работы, оказание услуги. Основание может относиться к прошлому, настоящему, будущему. Требование по каузальной сделке можно оспорить, ссылаясь на то, что основание сделки недействительно;

– абстрактные сделки. Абстрактной является сделка, действительность которой не зависит от ее основания (например, вексель сохраняет свою силу независимо от оснований его выдачи, если он оформлен надлежащим образом).

В обычных сделках наступление прав и возникновение обязанностей по общему правилу происходит в момент совершения сделки либо через определенный промежуток времени. В сделках, совершенных под условием, возникновение или прекращение прав и обязанностей зависит от наступления или ненаступления условия. Под условием в условной сделке понимается тот юридический факт, в зависимости от наступления или ненаступления которого стороны своими соглашениями поставили возникновение или прекращение прав или обязанностей по сделке.

В законодательстве установлен ряд требований, которым должна отвечать каждая сделка, совершаемая субъектами гражданского права, чтобы быть действительной. Указанные требования подразделяются на общие и специальные. Общие относятся ко всем видам гражданско-правовых сделок, специальные

устанавливаются применительно к тому или иному виду гражданско-правовых сделок.

В науке гражданского права принято выделять четыре вида общих требований действительности сделок. Это требования:

- предъявляемые к субъектному составу сделки (то есть сделки могут совершаться лицами, обладающими достаточной право и дееспособностью);
- предъявляемые к содержанию сделки (условия сделки должны соответствовать законодательству);
- требование единства воли и волеизъявления;
- предъявляемые к формам сделки. Условием действительности сделки во многих случаях является облечение ее в предписываемую законом форму.

### *3. Понятие недействительной сделки, ее основания и разновидности*

Недействительная сделка – действие (юридический факт), направленное на возникновение, изменение или прекращение гражданского правоотношения, но не порождающее правовые последствия, желаемые сторонами, а влекущее иные, негативные для сторон последствия.

В зависимости от того, какое условие действительности сделок было нарушено, выделяют недействительные сделки:

- с пороками субъектного состава;
- с пороками воли;
- с пороками содержания;
- с пороками формы.

Сделка является недействительной по основаниям, установленным Гражданским кодексом либо иными законодательными актами, в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка), либо независимо от такого признания (ничтожная сделка). В ряде статей ГК содержится прямое указание на то, что недействительная сделка является ничтожной:

- при несоблюдении нотариальной формы сделки и требования о государственной регистрации;

– не соответствующая требованиям законодательства, если законодательный акт не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения;

– сделка, совершение которой запрещено законодательством;

– мнимая и притворная сделка.

Правовые последствия признания сделок недействительными находятся в зависимости от того, была исполнена сделка или нет. В том случае, если сделка не была исполнена, она считается несостоявшейся и не порождает никаких правовых последствий. Если же сделка исполнена полностью или частично, то необходимо решать вопрос о судьбе имущества, переданного одной или обеими сторонами во исполнение сделки. Решение данного вопроса зависит:

– от основания, по которому сделка признана недействительной;

– от наличия умысла у одного или всех участников сделки;

– от того, обе стороны или только одна из них исполнила сделку.

Последствиями признания сделки недействительной может быть:

– двусторонняя реституция;

– односторонняя реституция;

– недопущение реституции.

## **Тема 6. Договорной режим производственно-коммерческой деятельности**

1. Понятие и виды договоров, их содержание.

2. Порядок заключения, изменения и расторжения договора.

3. Обязательства, их виды, место и срок, валюта исполнения.

4. Ответственность за нарушение и (или) неисполнение обязательств. Прекращение обязательств.

### *1. Понятие и виды договоров, их содержание*

Договор – это соглашение двух или более сторон, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, в том числе в области коммерческих отношений. Договор является разновидностью

сделки. К обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах.

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

Договор должен содержать следующие условия:

- предмет договора (наименование товара, его количество, качество, ассортимент, комплектность);
- порядок расчета и цену товара;
- порядок поставки товара;
- транспорт;
- требования к таре и упаковке;
- страхование;
- имущественную ответственность сторон;
- срок действия договора;
- порядок изменения и расторжения;
- иные условия, не противоречащие законодательству.

Существуют различные виды договоров. Рассмотрим основные из них. По способу совершения договоры делятся на следующие:

- консенсуальные – здесь для заключения договора достаточно соглашения сторон по всем существенным условиям (например, договора купли–продажи, подряда);
- реальные – кроме согласия сторон по всем существенным условиям необходима еще и передача предмета (например, договора займа, хранения).

В зависимости от распределения прав и обязанностей:

- односторонний – у одной стороны только права, у другой только обязанности (например, дарение);
- двусторонний – каждая сторона обладает и правами, и обязанностями (например, договора купли–продажи, аренды);

– многосторонний – все участники имеют одинаковые права и обязанности по отношению друг к другу (например, договор простого товарищества).

В соответствии с присущим договору перемещением благ договоры подразделяются на следующие:

– возмездные – когда сторона получает плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей;

– безвозмездные – одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления.

В зависимости от индексации интереса по договору различают договоры:

– в пользу стороны по договору;

– в пользу третьего лица (например, договор страхования жизни).

В зависимости от характера юридических последствий:

– окончательные (основные договоры, непосредственно порождающие права и обязанности сторон;

– предварительные – договоры, создающие лишь обязанность заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

По своей юридической значимости договоры бывают:

– главные – они имеют самостоятельное значение;

– придаточные – дополняют главные и следуют их судьбе (например, договор о залоге).

По основаниям заключения:

– свободные – они заключаются по усмотрению самих сторон;

– обязательные – их заключение обязательно для одной или обеих сторон договора (публичный договор).

Публичным признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (например, договор проката, бытовой подряд, услуги связи, розничной торговли и т.п.).

В зависимости от характера опосредуемых экономических отношений и правового результата, на который направлены договоры, их можно подразделить на следующие группы:

1. Договоры, направленные на передачу имущества в собственность (хозяйственное ведение, оперативное управление или пользование);
2. Договоры на выполнение работ;
3. Договоры на оказание услуг;
4. Договоры о совместной деятельности;
5. Договоры на передачу исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.

Содержание договора – это система условий, на которых он заключен. Договор считается заключенным, если обеими сторонами в требуемой законодательством форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными условиями признаются:

- условия о предмете договора;
- условия, названные в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договоров данного вида;
- условия, относительно которых должно быть достигнуто соглашение по требованию одной из сторон.

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

## *2. Порядок заключения, изменения и расторжения договора*

Существует общий порядок заключения договора, для которого характерны две стадии: предложение (оферта); принятие этого предложения (акцепт).

Оферта должна содержать существенные условия договора; быть адресованной одному или нескольким лицам. Публичная оферта означает содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается

воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется. Оферта связывает оферента с момента ее поступления к адресату.

Под акцептом понимается согласие лица принять адресованное ему предложение. Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора считается акцептом, если иное не предусмотрено законодательством или не указано в оферте. Акцептант связан своим согласием с момента получения акцепта оферентом.

В соответствии со ст. 424 ГК РБ по договору купли–продажи одна сторона (продавец) обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Договор может быть заключен на куплю–продажу товара, имеющегося у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законодательством, или вытекает из характера товара. Условие договора купли–продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и качество товара.

По общему правилу договор может быть изменен или расторгнут только по соглашению сторон. В случаях, предусмотренных законодательством или соглашением сторон, возможно одностороннее изменение условий договора либо его расторжение. Договор может быть изменен или расторгнут судом по требованию одной из сторон:

- при существенном нарушении договора одной из сторон;
- при изменении обстоятельств, из которых исходили стороны при заключении договора;
- в иных случаях, предусмотренных ГК, актами законодательства или договором.

### *3. Обязательства, их виды, место и срок, валюта исполнения*

Совокупность правовых норм и правовых институтов, регулирующих гражданские (в том числе коммерческие) правоотношения, возникающие из договоренности сторон, принимающих на себя определенные обязательства и приобретающие в связи с этим определенные права, составляют обязательственное право. В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Обязательства возникают из договора вследствие причинения вреда и иных оснований, предусмотренных законодательством. В обязательстве в качестве каждой из его сторон – кредитора или должника – могут участвовать одно или одновременно несколько лиц.

Если каждая из сторон по договору несет обязанность в пользу другой стороны, она считается должником другой стороны в том, что обязана сделать в ее пользу, и одновременно ее кредитором – в том, что имеет право от нее требовать.

Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Место исполнения обязательств зависит от того, что является содержанием обязательства. Если обязательством является земельный участок, недвижимость, то исполнение обязательства должно быть в месте нахождения имущества. Если обязательство – передача товара или иного имущества, предусматривающая его перевозку, то исполнение должно быть в месте сдачи имущества перевозчику для доставки его кредитору. Если это денежное обязательство, то оно должно быть исполнено по месту жительства (нахождению) кредитора в момент возникновения обязательства. В случае изменения места жительства (нахождения) – по новому месту жительства или нахождения (возникающие расходы оплачивает кредитор).

Сроки исполнения обязательств определяются условиями обязательства. Если обязательство позволяет определить день (период) исполнения, должник (исполнитель) обязан исполнить в этот срок. Если обязательство не позволяет определить срок исполнения, то должник обязан исполнить его в разумный срок, в противном случае – в 7-дневный срок после востребования. Если обязательство определяет срок моментом востребования, должник обязан исполнить его в 7-дневный срок после востребования.

Досрочное исполнение обязательств, связанных с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, допускается только в случаях, предусмотренных законом или иными правовыми актами или условиями обязательства, либо вытекает из обычаев делового оборота или существа обязательства.

Валюта денежных обязательств – рубли. Если по договору оплата предусмотрена в иностранной валюте, то подлежащая уплате в рублях сумма определяется по официальному курсу валюты или условных денежных единиц на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлена законом или соглашением сторон.

#### *4. Ответственность за нарушение и (или) неисполнение обязательств.*

##### *Прекращение обязательств*

В хозяйственных отношениях различают два вида ответственности сторон: договорная и внедоговорная. Договорная ответственность наступает при нарушении субъектом хозяйствования принятых по договору обязательств. Причины появления такой ответственности фиксируются в договорах и (или) определяются соглашением сторон. Договорная ответственность влечет применение неустойки и возмещение убытков. Внедоговорная ответственность определяется только законом.

Хозяйственно-правовая ответственность имеет такие особенности, как имущественный характер; она направлена на регулирование отношений равноправных и независимых участников хозяйственных отношений хозяйственным законодательством; имущественные санкции взыскиваются в пользу субъекта хозяйствования, права и интересы которого нарушены.

Оперативно-хозяйственные санкции – это меры оперативного воздействия с целью прекращения или предупреждения повторения нарушений обязательств. Они включают следующие меры:

- односторонний отказ от выполнения своего обязательства при условии нарушения обязательства при условии нарушения обязательства другой стороной;
- отказ от оплаты по обязательству;
- отсрочка отгрузки продукции или выполнения работ;
- прекращение банковских ссуд;
- отказ уполномоченной стороны от дальнейшего выполнения обязательств;
- отказ от хозяйственных отношений в будущем.

Ответственность в виде санкций различают по видам и способам применения:

- альтернативные (их применение или неприменение зависит от усмотрения закона) и императивные (обязательные для всех участников хозяйственных отношений);

- имущественные и неимущественные. Имущественные направлены на умаление имущества нарушителя, а неимущественные побуждают должника совершить определенные юридические действия в пользу кредитора;

- взыскиваемые в исковом порядке (при возбуждении в хозяйственном суде дел искового производства путем подачи искового заявления) и взыскиваемые в бесспорном порядке (при постановлении соответствующей организации).

Неустойки взыскиваются в исковом порядке, штрафы – в бесспорном.

Бизнес создается в различных организационно-правовых формах, в том числе в форме товариществ и хозяйственных обществ. В свою очередь, хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), акционерного общества (АО). Государственные органы и органы местного самоуправления не могут быть участниками хозяйственных обществ. Хозяйственное

общество является собственником переданного ему участниками имущества, созданного в процессе функционирования, а также приобретенного имущества. Оно отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а его участники несут риск в размере принадлежащих им долей (паев, акций). Следовательно, хозяйственное общество отвечает по своим обязательствам как самостоятельный субъект, а участники несут риск потерь в размере принадлежащих им паев. С учетом сказанного характер распределения ответственности выглядит следующим образом:

– долевая ответственность (ответственность в определенной доле, установленная законом или договором), ее несут члены ООО;

– солидарная ответственность («один за всех, все за одного»), такую ответственность несут полные товарищи в товариществах;

– субсидиарная ответственность (дополнительная ответственность третьего лица перед кредитором на случай неисполнения должником обязательств). Такую ответственность несут члены ОДО, на них также распространяется солидарная ответственность.

## **Тема 7. Конкурентоспособность предприятия и успех предпринимательской деятельности**

1. Понятие маркетинга и рынка в сфере культуры и искусства.
2. Понятие конкурентных преимуществ, их виды и основные черты.
3. Конкурентные стратегии, их содержание и целесообразность применения.

### *1. Понятие маркетинга и рынка в сфере культуры и искусства*

Маркетинг – это сложное, многоплановое явление, которое возникло в результате развития рыночного хозяйства. Маркетинг можно определить как научно-прикладную дисциплину, как вид профессиональной деятельности, как систему управления, как образ мышления, стиль поведения, комплекс конкретных функций и т.п.

Маркетинг представляет собой фундаментальную концепцию хозяйствования в рыночной экономике, которая положена в основу современного предпринимательства. Применение маркетинговых основ способствует динамичному развитию рыночных отношений, научно-технического прогресса, производства, торговли и услуг.

Предприятия, использующие маркетинг в своей практической деятельности, как правило, более конкурентоспособны. Обеспечение предпринимательского успеха зависит от глубокого всестороннего изучения рынка и рыночных возможностей производимого продукта.

Современный маркетинг предполагает широкий комплекс рыночных исследований, в частности, разработку стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ. Такие программы включают меры, касающиеся повышения качества товаров, расширения их ассортимента, изучения покупателей, конкурентов и конкуренции, обеспечения ценовой политики, формирования спроса, стимулирования сбыта, рекламы, оптимизации сети товарного движения и товарного сбыта, организации технического сервиса и расширения сервисных услуг.

Базовые элементы маркетинга: потребители, продукты, посредники, каналы сбыта, рынок, поставщики, конкуренты.

Потребители – это все люди, бизнес, общественные организации, правительство. Есть два вида потребителей: конечные и производственные. Конечный потребитель покупает товар для собственного потребления, а производственный потребитель (бизнес, некоммерческие организации, правительственные учреждения) – использует продукт с целью получения прибыли или для удовлетворения общественных потребностей.

Товар или продукт в маркетинговом понимании – это средство, с помощью которого можно удовлетворить какую-либо потребность. Он может быть материальным (телевизор, холодильник) или нематериальным (идея, лекция, консультация). Продукты отличаются по цене, срокам эксплуатации, срокам потребления и др.

Посредники – это предприниматели и их фирмы, осуществляющие связь между производителями и потребителями и выполняющие значительную часть работы в области маркетинга. К посредникам относятся: транспорт, склады, оптовые и розничные торговцы, биржи, торговые агенты, дилеры, брокеры, кредитные и страховые учреждения и т.д.

Каналы сбыта – это те пути, по которым движутся товары и услуги от производителя к потребителю, т.е. осуществляется их реализация. Рынок – это место, где встречаются спрос и предложение, покупатель и продавец, осуществляется обмен товаров на деньги и проявляется конечный результат маркетинга.

Поставщики – это предприятия, функцией которых является обеспечение необходимыми ресурсами для производства продукции. Если ресурсов достаточно, то поставщики конкурируют между собой. При дефиците ресурсов между собой конкурируют предприятия – производители.

Конкуренты – это фирмы и организации, которые производят или продают аналогичную продукцию или услуги. Наряду с базовыми элементами в систему маркетинга входят функции маркетинга, с помощью которых осуществляются связи между элементами. К ним относятся: покупка, продажа и сбыт, содействие продажам, реклама, связи с общественностью, транспортировка, хранение, ценообразование, получение и обработка маркетинговой информации, несение риска.

## *2. Понятие конкурентных преимуществ, их виды и основные черты*

Конкурентоспособность предприятия – это умение производить и реализовывать на рынке товар (услугу) наиболее успешно и полно по сравнению с предприятием–конкурентом, удовлетворяя потребности рынка и обеспечивая получение прибыли. Понятие конкурентоспособности включает следующие характеристики:

- контролируемая предприятием доля рынка;
- способность предприятия к производству, сбыту произведенной продукции и развитию;
- способность высшего звена руководства к реализации поставленной цели.

Конкурентоспособность является относительным показателем. Базой для сравнения являются показатели конкурентоспособности предприятий – конкурентов либо эталонных предприятий. Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия – взаимосвязанные понятия. В целях повышения конкурентоспособности предприятие разрабатывает меры, включающие овладение определенной долей рынка, освоение новых рынков, занятие позиции лидера, увеличение объема продаж, получение прибыли, повышение имиджа и престижа, поддержание устойчивой конкурентоспособности продукции и др. Указанные меры реализуются посредством использования факторов, влияющих на конкурентоспособность организации. По мнению М. Портера, все факторы можно подразделить на основные и развитые, общие и специализированные, естественные и созданные.

Основные факторы – это природные ресурсы, климатические условия, географическое расположение предприятия, рабочая сила.

Развитые факторы – это современная инфраструктура обмена информацией, высококвалифицированные кадры, научно-исследовательские институты, университеты, выполняющие исследования по новейшим перспективным направлениям. Это факторы высокого порядка, требующие значительных инвестиций для их создания.

Общие факторы (система автомобильных дорог, специалисты с высшим образованием и др.) используются многими отраслями и обеспечивают конкурентные преимущества ограниченного характера.

Конкурентные преимущества, основанные на совокупности основных и общих факторов, – преимущества низшего порядка (экстенсивного типа), имеющие непродолжительный и неустойчивый характер.

Специализированные факторы (узкоспециализированный персонал, специфическая инфраструктура, базы данных в определенных отраслях знаний, специализированное программное обеспечение) применяются в одной отрасли или ограниченном числе отраслей. Они связаны с использованием венчурного капи-

тала. Такие факторы образуют долговременную основу для обеспечения конкурентоспособности предприятий. Предприятия, как правило, сами формируют специализированные и развитые факторы в целях обеспечения конкурентного преимущества.

Естественные факторы (природные ресурсы, географическое положение) относятся к факторам низшего порядка.

Выделяют также внутренние и внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Внешние факторы – факторы государственного воздействия экономического и административного характера. Внутренние факторы конкурентоспособности характеризуются потенциальными возможностями самой организации (предприятия). Это потенциал маркетинговых служб; научно-технический, кадровый, экологический потенциал; уровень обеспечения пуско-наладочных и монтажных работ; уровень технического, сервисного и гарантийного обслуживания; эффективность рекламы.

В условиях высокой конкуренции большое значение приобретают любые законные средства привлечения потребителей, в том числе неценовые. К неценовым факторам конкурентоспособности относятся: послепродажный сервис, реклама, сертификация продукции, товарный знак, имидж, бренд, деловая репутация.

### *3. Конкурентные стратегии, их содержание и целесообразность применения*

Конкуренция – это соперничество между субъектами рынка за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг. Конкуренцию можно рассматривать и как попытку стремящихся к прибыли предпринимателей опередить друг друга, предлагая рынку более привлекательные возможности купить или продать.

Для сохранения и поддержания своей конкурентоспособности фирма должна пользоваться наступательными стратегиями, направленными на укрепление своей рыночной позиции и привлечение как можно большего числа потребителей.

Выделяют несколько разновидностей наступательных стратегий:

1. Противостояния наиболее сильным сторонам конкурирующих фирм, направленные на то, чтобы превзойти их. Прежде чем применять на практике такие стратегии, необходимо занять долю рынка наименее сильных конкурентов, после чего можно попытаться лишить конкурентных преимуществ сильных противников. Это можно сделать следующими способами: понижением цен; проведением более мощной рекламной кампании; совершенствованием товара и гарантией сопутствующих услуг для потребителей и др. Успех применения данных стратегий зависит от величины разрыва в конкурентных преимуществах;

2. Основывающиеся на слабых сторонах конкурентов. Их можно использовать следующим образом:

– сосредоточиться на сегментах рынка, которые меньше всего контролируются конкурентами и в которых предпринимается меньше действий для поддержания своих конкурентных преимуществ;

– сосредоточить свое внимание на группах потребителей, которые обделены вниманием конкурентов или которые они в силу каких-либо причин не могут обслужить;

– провести широкомасштабное наступление на конкурентов, уделяющих мало внимания рекламе и созданию собственной торговой марки;

– внедрять новые разновидности товаров и услуг, отсутствующие в ассортименте конкурентов (это целесообразно, если есть возможность удовлетворить ранее игнорируемые потребности покупателей);

3. Наступления по многим направлениям могут включать в себя следующие действия: понижение цен; интенсификацию рекламной деятельности; внедрение новых, модифицированных и усовершенствованных образцов товаров; распространение бесплатных образцов; дисконтную программу и др.

Широкомасштабное наступление вынуждает конкурентов действовать сразу по нескольким направлениям, а значит, уменьшает их шансы на успех в конкурентной борьбе.

## **Тема 8. Ценовая политика фирмы**

1. Понятие и виды цен, их структура.

2. Методы ценообразования.

### *1. Понятие и виды цен, их структура*

Цена товара – это количество денег соответствующей валютной системы, которое может получить продавец от покупателя за весь товар или единицу товара при определенных устраивающих обе стороны условиях. Цена выступает в следующих формах:

- стоимости товаров и услуг;
- процента по кредиту;
- платы за обучение;
- дивиденда на вложенный капитал;
- гонорара за созданное произведение или оказанную услугу;
- пошлины за пользование дорогами;
- квартирной платы;
- заработной платы за выполненную работу или оказанную услугу;
- др.

Такие категории, как цена и прибыль, тесно связаны. Их необходимо прогнозировать, планировать, контролировать. Ценовая политика организации является составной частью стратегии ее развития.

Долгосрочные цели ценовой политики:

- максимизация прибыли;
- максимизация сбыта;
- удержание рынка.

Краткосрочные цели ценовой политики:

- максимизация прибыли;
- сохранение лидерства в цене;
- повышение имиджа фирмы (товара);
- стабилизация рыночной ситуации;

- стимулирование сбыта товаров, занимающих слабые конкурентные позиции;
- предотвращение угрозы конкуренции.

Процесс установления цены принято называть ценообразованием. Величина устанавливаемой предприятием-изготовителем цены зависит от различных факторов. К важнейшим из них можно отнести: тип рынка, выбранный сегмент рынка, конкурентную среду, издержки (затраты), уникальные достоинства товара, стадии жизненного цикла товара и др. Очевидно, что руководитель, продюсер, менеджер хотели бы иметь максимальную цену на свой товар, услугу. Следует при этом учитывать, что максимальная цена определяется спросом, а минимальная – издержками.

Предприятие-изготовитель реализует произведенные товары и услуги либо по ценам предприятия (включают себестоимость и прибыль), либо по отпускным ценам (включают себестоимость, прибыль и косвенные налоги, уплачиваемые из выручки). В сфере искусств организации в основном освобождены от налога на добавленную стоимость, поэтому основной ценой является цена предприятия (изготовителя). На внутренних рынках также могут использоваться цены в интернете, оптовые и розничные (закупочные) цены и др.

Кроме цен внутреннего рынка, есть разновидности цен на внешних рынках. Это справочные цены, прејскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, тендерные цены, трансфертные цены, контрактные цены и др.

## *2. Методы ценообразования*

Обычно выделяют три группы методов ценообразования:

- установления цены на основе затрат;
- установления цен, ориентированных на спрос;
- установления цены с ориентацией на конкурентов.

В каждой из этих трех групп существуют конкретные методы. Так, методы на основе затрат включают: метод надбавок, метод обеспечения целевого дохода, метод анализа безубыточности.

Методы ценообразования с учетом соотношения спроса и предложения включают: метод воспринимаемой ценности, метод гибких цен, метод аукционов, биржевые котировки.

Методы ценообразования с ориентацией на уровень конкуренции включают следующие: следование за лидером, связанное ценообразование, тендерное ценообразование.

Первая группа методов является наиболее простой в применении и широко используется.

Цену предприятия-изготовителя можно рассчитать следующими способами:

1) метод надбавок: к себестоимости единицы товара добавить прибыль, исчисленную в % к себестоимости. Себестоимость можно сформировать как сумму экономических элементов (материальные затраты, оплата труда, отчисления на социальные нужды, амортизационные отчисления, прочие затраты). Источником информации может служить калькуляция затрат на единицу товара (услугу). Рассчитать себестоимость можно также, используя группировку затрат по признаку зависимости от объема производства (реализации) – их деление на переменные и постоянные. Что касается процента прибыльности, то это организация решает самостоятельно, с учетом сложившегося уровня рентабельности продукции;

2) суть метода целевого дохода: вначале определяют суммарные издержки (переменные и постоянные), а затем, разделив их на объем выпуска, находят затраты на единицу товара, работ, услуг. К затратам добавляют сумму прибыли на единицу, которую определяют в аналогичном порядке, исходя из заранее установленной величины, определенной в качестве цели прибыли и планируемого объема выпуска (продаж).

Обычно такой метод используют в тех случаях, когда предприятие в силу определенной ситуации на рынке может воздействовать на цену. В этом случае оно может задавать прибыль (по модели – точка безубыточности).

Если продукция аудиовизуальной сферы реализуется через посредников, то они увеличивают цену изготовителя на сумму торговой надбавки в соответствии с нормами законодательства; также поступает и розничная торговля.

Используя показатель суммы покрытия ( $C_n$ ), иногда называемый маржинальной прибылью, можно выбрать вариант цены, оптимальной для киносети:

$$C_n = (P - V_{\text{пер}}) * Q,$$

где  $P$  – цена билета;

$V_{\text{пер}}$  – удельные переменные затраты, приходящиеся на один билет;

$(P - V_{\text{пер}})$  – удельная маржинальная прибыль;

$Q$  – количество зрителей.

## **Тема 9. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности**

1. Собственные и заемные, привлеченные источники финансирования.
2. Цена капитала: понятие и порядок определения.
3. Показатели рентабельности и прибыли.
4. Понятие и методика определения точки безубыточности.

### *1. Собственные и заемные, привлеченные источники финансирования*

Системы финансирования имеют специфику в различных странах. При этом немаловажное значение имеет экономический потенциал государства, исторические традиции культурного поведения населения, его платежеспособный спрос, а также степень развития институтов общественных пожертвований и спонсорской помощи со стороны предпринимательских структур и населения.

В мировой практике существуют три типа систем финансирования:

- 1) за счет сборов;
- 2) за счет сборов, частных вкладов и общественных пожертвований;
- 3) за счет бюджетных ассигнований, сборов и пожертвований.

Первые два типа финансирования распространены в США и Великобритании (англо-саксонская модель); третий тип, получивший название смешанного или многоканального типа финансирования (германская модель) широко применяется в европейских странах, в том числе в Республике Беларусь.

Основу многоканальной системы финансирования по объемам и значению составляет государственное финансирование, осуществляемое за счет бюджетов разных уровней, которое следует подразделить на прямое бюджетное и косвенное финансирование. Другими составляющими элементами многоканальной системы являются сборы от проводимых культурных мероприятий, доходы от прочих, в том числе предпринимательских, видов деятельности, общественных пожертвований, спонсорской и меценатской помощи, привлекаемые заемные средства.

*Прямое бюджетное финансирование* осуществляется из республиканского и местных бюджетов Республики Беларусь. В республике установлена низшая граница бюджетного финансирования – 1/3 базовой величины на одного человека. Прямое бюджетное финансирование сферы культуры и искусства, частью которой является аудиовизуальная сфера, осуществляется по ряду направлений:

– финансирование учреждений и организаций в полном или частичном объеме их расходов за счет ежегодно утверждаемых бюджетов согласно бюджетной классификации;

– финансирование культурных программ национального или регионального значения. Примером могут служить программы государственной поддержки производства национальных фильмов, проката и показа национальных фильмов; размещение социально-творческих заказов. Для получения бюджетных средств под социальный заказ на национальный фильм требуются некоторые сведения, определяемые конкурсными комиссиями Министерства культуры Республики Беларусь;

– финансирование текущих расходов организаций и учреждений сферы культуры. В соответствии с Указом Президента РБ № 457 от 3 сентября 2010 г. «О поддержке отдельных организаций культуры и внесении изменения в Указ Президента РБ от 28 декабря 1999 г. № 770», государственным организациям ки-

нематографии может оказываться дополнительное финансирование сверх принятых в стране нормативов обеспечения культурной деятельности. В этом случае разрабатываются индивидуальные нормативы;

– финансирование капитальных вложений. Имеется в виду дополнительное финансирование государственных организаций, учреждений культуры и искусства согласно Указу № 457.

*Косвенное финансирование* выражается в предоставлении льгот по налогам на добавленную стоимость, на прибыль, земельному (Указ Президента РБ № 457). Возможно также льготное кредитование (Указ Президента РБ № 567 от 5 декабря 2011 г. в редакции Указа от 14 января 2014 г. № 30).

К косвенному финансированию можно отнести и получение средств из фондов Президента Республики Беларусь по поддержке культуры и искусства и поддержке талантливой молодежи.

Помимо рассмотренных внешних источников финансирования, продюсер использует *внутренние* источники – доходы от предпринимательской деятельности и привлеченные средства – фандрайзинг.

Все источники финансирования можно разделить на собственные, заемные и привлеченные. Способы привлечения ресурсов и их размеры зависят от организационно-правовой формы организации и масштаба ее деятельности. Продюсер прежде всего должен рассчитывать на свои средства, поэтому первостепенное внимание уделяется формированию собственного капитала. Доля этой группы в общем объеме источников финансирования варьируется в зависимости от положений учредительских документов и результативности деятельности организации, предприятия.

Основными составляющими *собственного капитала* являются: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, централизованные источники финансирования.

## 2. Цена капитала: понятие и порядок определения

Цена капитала складывается из издержек по обслуживанию задолженности перед собственниками, инвесторами, кредиторами.

Цена капитала не отражается в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Этот показатель нужно определять. Он полезен для продюсера, так как позволяет видеть, какую сумму средств нужно вложить, чтобы сформировать объем финансовых ресурсов, который позволит покрыть постоянные и переменные издержки и иметь положительный финансовый результат. Цену капитала определяют в виде десятичной дроби или процента. Ее можно рассчитывать как по отдельным источникам, так и в целом по предприятию.

Любая коммерческая организация нуждается в источниках средств для того, чтобы финансировать свою деятельность. Привлечение того или иного источника финансирования связано с определенными затратами. Общая сумма средств, которую предприятие платит за привлечение определенного объема финансовых ресурсов, представляет собой цену капитала.

Приведем примеры:

Цену собственного капитала акционерного общества можно определить как отношение суммы дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям, к средней величине собственного капитала.

Цену капитала для государственных предприятий можно определить как отношение суммы годовой чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия к сумме собственных средств по балансу на конец года.

Цену заемного капитала в форме банковского кредита упрощенно можно определить, как отношение издержек по обслуживанию кредита к сумме заемных средств, привлеченных в оборот предприятия.

Средневзвешенная цена капитала:

$$W_{acc} = kI * dI,$$

где  $W_{acc}$  – средневзвешенная цена капитала;

$kI$  – цена 1-го источника средств;

$dI$  – удельный вес 1-го источника средств в общей их сумме (он определяется как отношение средней величины соответствующего капитала к средней валюте баланса).  $W_{acc}$  исчисляется в процентах или в виде десятичной дроби.

### *3. Показатели рентабельности и прибыли*

Рыночная среда функционирования открывает организациям большие возможности для зарабатывания денег на различных видах коммерческой деятельности и финансовых операциях.

*Доходом организации* считается экономическая выгода, полученная в денежной или натуральной форме в результате финансово-хозяйственной деятельности.

На практике они условно подразделяются на три группы: доходы по текущей (основной) деятельности; доходы от инвестиционной деятельности; доходы от финансовой деятельности. Каждый вид дохода имеет свой порядок формирования, способ учета и методику налогообложения. В связи с этим возникает необходимость управления составом доходов и оптимизацией их структуры.

Соотношение между видами доходов у каждой организации свое и зависит от множества факторов, прежде всего от финансового положения организации, уровня финансовой работы, стадии ее жизненного цикла.

Основным доходом по текущей деятельности является выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Некоторые денежные поступления не являются доходами организации. Они принадлежат третьим лицам и только пополняют средства на расчетном счете организации. В их числе можно назвать:

- паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;
- кредит;
- займы; авансы;
- предоплата;
- другие денежные поступления.

Паевые, членские взносы – это разновидность финансовых ресурсов, характерных для предприятий коллективной формы собственности. Паевые взносы имеют место при создании предприятия или в случае расширения его уставного капитала в процессе функционирования, членские взносы допускаются при

вступлении в совместное предпринимательство. В дальнейшем они могут иметь постоянный характер и уплачиваться с определенной очередностью, например, ежемесячно или 2 раза в год путем отчислений от заработной платы работников. Размер взносов, сроки и способы уплаты устанавливаются на собрании трудового коллектива. Данное решение является основанием для того, чтобы прогнозировать поступление этих средств в будущем году.

Заемные денежные средства могут быть получены предприятием в виде ссуды, займа и других современных рыночных разновидностей кредита. Эти ресурсы привлекаются во временное пользование, затем их нужно возвращать, поэтому доходом организации они не являются.

Что касается авансов, предоплаты, то они представляют собой средства, взятые наперед, которые еще нужно отработать.

*Выручка от реализации продукции (работ, услуг)* включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции (работ, услуг) по ценам, тарифам в соответствии с договором. Таким образом, выручкой считаются и суммы дебиторской задолженности, образовавшейся при продаже продукции и товаров, выполнении работ и оказании услуг по условиям коммерческого займа, предоставляемого в виде отсрочки оплаты. Выручка от реализации – основной доход организации.

Выручку от реализации в целях налогообложения рассчитывают *методом начисления* – по мере отгрузки и предъявления заказчику (получателю) расчетных документов или *методом оплаты* – по поступлению денежных средств на счета в банках, а при расчетах *наличными деньгами* – по факту поступления денежных средств в кассу предприятия.

Своевременное поступление выручки – важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота.

От поступления выручки зависит устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, рабочими и служащими предприятия.

Предприятия, экспортирующие продукцию, услуги, получают валютную выручку. Для учета валютной выручки в уполномоченном банке предприятию открывается два счета: транзитный валютный счет для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте и текущий валютный счет для учета средств, остающихся в распоряжении предприятия после обязательной продажи части экспортной выручки в иностранной валюте.

Доходом предприятия является не вся выручка, а ее часть, которая остается у предприятия за вычетом налога на добавленную стоимость и других косвенных платежей и обязательных отчислений, подлежащих перечислению в бюджет. В связи с этим выручка от реализации подлежит распределению.

Распределить выручку от реализации – это значит выделить из нее три составляющих ее элемента: 1) себестоимость; 2) прибыль; 3) косвенные налоги и отчисления. Каждая часть имеет свое направление использования.

В практике организаций используются различные показатели прибыли: валовая прибыль; прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг; общая прибыль организации; чистая прибыль; нераспределенная прибыль. *Валовая прибыль* – это разница между показателями: выручка от реализации и переменными затратами (в формате формы 2 «Отчет о прибылях и убытках» – между чистой выручкой и себестоимостью реализованной продукции). *Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг* в форме 2 определяется как разница между валовой прибылью и суммой управленческих расходов и расходов на реализацию. *Общая* по организации прибыль за отчетный период представляет собой сумму прибылей от текущей, инвестиционной и финансовой видов деятельности. Величина чистой прибыли отражается в отчете о прибылях и убытках и в разделе 3 баланса. *Чистая прибыль* – это остаток от общей прибыли после уплаты

налогов из прибыли и осуществления обязательных расходов в соответствии с законодательством, остающаяся в распоряжении организации.

*Нераспределенная прибыль* представляет сумму чистой прибыли, которая не была распределена собственниками при формировании доходов, резервов и дивидендов. Она отражается в 3 разделе баланса. Нераспределенная прибыль может накапливаться годами.

Рентабельность отражает уровень доходности предприятия, является важнейшим уровневым показателем работы предприятия в целом. Есть различные показатели рентабельности. Рентабельность продукции оценивает эффективность производства отдельных видов изделий. Рентабельность производства характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражает при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли и служит показателем эффективности работы предприятия в целом. Рентабельность оборота показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. Показатели рентабельности рассчитываются как отношение прибыли (от реализации, чистой или общей по предприятию) к себестоимости, величине активов, объему инвестиций, размеру капитала и др.

#### *4. Понятие и методика определения точки безубыточности*

График достижения безубыточности (точка безубыточности) представляет интерес и для организации, и для внешних пользователей информации. Это один из важнейших показателей, характеризующих эффективность проекта.

Расчет позволяет увидеть пороговый (критический) объем производства, т.е. ту границу производства товара в натуральном измерении, начиная с которой, организация будет получать прибыль. Допустим, пороговый объем производства изделия А – 1000 единиц, а организация планирует выпустить изделий А – 900 единиц. В таком случае как бы ни старался товаропроизводитель снизить издержки, он все равно получит убыток от производства изделия А. Прибыль по данному изделию возможно получить, начиная с 1001 единицы.

Точку безубыточности (пороговый объем производства и реализации) можно определить как отношение постоянных затрат на выпуск товара к цене за 1 единицу (без косвенных налогов) за минусом переменных затрат на 1 единицу товара. Пороговое количество товара можно также определить, разделив порог рентабельности данного товара на цену реализации. Пороговое (критическое) значение объема производства – это то количество изделий, ниже которого производить товар невыгодно.

Существует также понятие «порог рентабельности». Это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибыли от реализации. Валовой маржи (прибыли) в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

Порог рентабельности можно рассчитать следующими способами:

1. Порог рентабельности = постоянные затраты / валовая маржа в относительном выражении к выручке от реализации;
2. Порог рентабельности = критический объем реализации в натуральном выражении \* цена единицы товара.

## **Тема 10. Планирование предпринимательской деятельности**

1. Стратегическое и оперативное планирование.
2. Правила бизнес – планирования.

### *1. Стратегическое и оперативное планирование*

Для отечественных предприятий актуальными являются два направления внутрифирменного планирования: стратегическое и текущее.

Стратегическое планирование представляет собой процесс определения целей организации и их изменений, ресурсов, необходимых для достижения целей, и политики, направленной на приобретение и использование этих ресурсов. Стратегический план составляет коммерческую тайну предприятия.

Стратегический финансовый план определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства. Он является главной формой

реализации целевых установок, стратегии инвестиций и предполагаемых денежных накоплений.

Факторы, определившие необходимость осуществления стратегического планирования, связаны с развитием научно-технического прогресса: с одной стороны, решающую роль в конкуренции стала играть разработка новых технологий и продуктов, а с другой – неопределенность перспектив научно-технического развития, финансовый риск освоения новых технологий и продуктов. Результатом процесса стратегического планирования является так называемая «система планов», включающая четыре вида взаимосвязанных планов:

- основные направления развития. В этом документе фиксируются стратегия достижения генеральных целей и основные направления хозяйственной деятельности;

- перспективный план, выходящий за пределы одного года. Он обычно включает перспективы совершенствования продукции и услуг, а также перехода к производству нового поколения реализуемой продукции. Перспективный план учитывает финансовые возможности производства новых товаров и использования новых ресурсов;

- краткосрочный (производственный) план, разрабатываемый обычно на один год и охватывающий в основном текущую деятельность. Этот план отличается от перспективного лишь более узким горизонтом планирования;

- специальные планы (проекты), конкретизирующие такие цели, как создание нового оборудования, разработка новых товаров и услуг, проникновение на новые рынки, внедрение новых технологий, перестройка организационной структуры путем объединения отдельных подразделений предприятия, слияния с другими фирмами и т.д. Эти планы могут иметь различные временные сроки, но они более узкие по направленности, ориентированы на достижение ограниченного числа конкретных целей и использование небольшого круга ресурсов.

Каждый из планов системы должен включать механизм адаптации, позволяющий приспособливаться к будущим условиям, например, росту или сворачи-

ванию деятельности. «Адаптивный» характер планов, входящих в систему стратегического планирования, предполагает, что они должны быть гибкими, легко приспособляемыми к событиям неопределенного будущего, скоординированными. Например, можно планировать многоцелевое использование производственного оборудования, а планируемые поглощения и слияния ориентировать на дополнение существующих мощностей и расширение сферы деятельности предприятий.

Рассмотрев содержание стратегического корпоративного планирования, можно сделать следующие выводы:

1. Стратегическое планирование ориентировано на решение широкомасштабных задач, выделение наиболее важных событий, приводящих к изменению номенклатуры продукции и масштабов производства, а также на их прогнозирование и оценку возможных последствий. Оно предполагает перестройку внутрифирменного управления и усиление роли планирования, в том числе финансового;

2. Стратегическое планирование – комплексное понятие, включающее систему взаимосвязанных планов, в том числе финансовых. Оно предусматривает четкое определение целей и задач, решаемых на разных иерархических уровнях управления, но предусматривает сосредоточивать внимание на анализе внешней окружающей среды и вырабатывать долгосрочную концепцию и стратегию своего развития, связывая свой успех с тем, насколько оно сможет приспособиться к внешнему окружению: экономическому, научно-техническому, социальному, политическому и т.п.

Известные американские ученые У. Кинг и Д. Клиланд в книге «Стратегическое планирование и хозяйственная политика» раскрывают содержание и возможности стратегического планирования. По их мнению, корпорации должны активно формировать внешние условия хозяйствования, воздействовать на них и, тем самым, на свое будущее, приспособляясь лишь к таким изменениям среды, на которые корпорация не может оказывать существенного влияния.

Теория стратегического планирования в корпоративном планировании пришла на смену теории всеобъемлющего, рационального подхода. Этот подход предполагает разработку логически завершенных, количественно определенных планов. В процессе планирования уточняются стоящие задачи и проводится всесторонний анализ альтернатив.

В противоположность всеобъемлющему планированию стратегическое планирование не имеет логического конца и всегда касается частных, заранее выбранных целей. Стратегическое планирование часто пытается ответить на такие вопросы: какое влияние будет иметь данное событие? как мы узнаем, если это произойдет? какие это будет иметь последствия? какой будет наш следующий шаг?

Будущее рассматривается как один из факторов управления. Поскольку масштабы операций, как правило, расширяются, любое решение, принятое в данный момент, будет иметь все более серьезные как положительные, так и отрицательные последствия в перспективе. Будущее представляет собой неопределенность, поскольку нет достоверных данных о том, что произойдет, есть лишь предположения, оценки, более или менее обоснованные выводы. Тем не менее, будущее не является чем-то независимым от настоящего. Корни любых будущих событий можно найти в настоящем. Это позволяет построить систему контроля за развитием планируемых процессов по отклонениям от прогнозируемого состояния. Эта теория получила широкое применение с конца 70-х гг. XX в. Текущее планирование представлено годовым финансовым планом, различными платежными календарями, планом движения денежных средств, валютным планом и др.

## *2. Правила бизнес-планирования*

Процесс бизнес-планирования в предпринимательской фирме опирается на определенные фундаментальные установки – принципы.

Основными принципами бизнес-планирования являются: принцип многоуровневости; принцип системности; принцип единого информационного пространства для всех уровней; принцип моделирования; принцип соучастия; принцип адаптации.

Принцип многоуровневости проявляется в том, что для каждого уровня представления будущего необходимы свои планы, обеспечивающие различные степени конкретизации действий. Для отдельных служб на различные временные промежутки составляются разные планы. План может быть составлен на день, месяц, год и более длительный период.

Процесс составления бизнес-плана включает шесть основных этапов:

1. Формулировку концепции бизнеса;
2. Сбор данных для анализа осуществимости и особенностей концепции;
3. Уточнение концепции;
4. Детальное описание бизнеса;
5. Составление бизнес-плана;
6. Презентацию бизнес-плана.

Бизнес-план объединяет в себе совокупность функциональных планов:

- организацию производства товара или оказания услуги;
- материально-технического обеспечения;
- управление человеческим ресурсом;
- финансирование;
- маркетинг;
- страхования рисков.

## **Тема 11. Предпринимательский риск и коммерческая тайна**

1. Виды тайн. Определение коммерческой тайны в белорусском законодательстве.

2. Понятие предпринимательских рисков, основные способы их уменьшения.

*1. Виды тайн. Определение коммерческой тайны в белорусском законодательстве*

Правовое регулирование нераскрытой информации осуществляется на основании ст. 140 ГК РБ и правил гл. 66 ГК РБ (ст. 1010-1012). Специального закона о праве на защиту нераскрытой информации в Республике Беларусь не существует.

Статья 1010 ГК РБ к нераскрытой информации относит:

1. Техническую;
2. Организационную;
3. Коммерческую информацию, в том числе секреты производства (ноу-хау).

Конфиденциальность информации о ноу-хау обеспечивается режимом коммерческой или служебной тайны.

Как нераскрытая информация, ноу-хау могут сохраняться незапатентованные технологии, устройства, важная организационная информация, практический опыт и знания в области маркетинга, списки клиентов и т.д. Для охраны нераскрытой информации от ее незаконного использования не требуется выполнение каких-либо формальностей в отношении этой информации (ее регистрации, получения свидетельства).

К нераскрытой информации не относятся сведения, которые в соответствии с законодательством не могут составлять служебную или коммерческую тайну. Перечень этих сведений определен в п. 4 Положения о коммерческой тайне, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 ноября 1992 г. № 670. К ним, в частности, относятся:

- сведения, составляющие государственные секреты или защищаемые авторским и патентным правом;
- сведения, касающиеся негативной деятельности субъектов хозяйствования, способной нанести ущерб интересам государства;
- учредительные документы;
- документы, дающие право на осуществление предпринимательской деятельности или отдельных видов хозяйственной деятельности;
- документы о платежеспособности;
- сведения по отчетности о финансово-хозяйственной деятельности;
- сведения о работающих, их заработной плате, условиях труда, наличии свободных рабочих мест.

Лицо, незаконно получившее или распространившее нераскрытую информацию либо использующее ее, обязано возместить тому, кто правомерно обладает этой информацией, убытки, причиненные ее незаконным использованием (п. 1 ст. 1011 ГК РБ).

Работники, разгласившие служебную или коммерческую тайну вопреки трудовому договору, в том числе по контракту, и контрагенты, сделавшие это вопреки гражданско-правовому договору, также обязаны возместить причиненные убытки (ч. 2 п. 2 ст. 140 ГК РБ). Добросовестный приобретатель информации может привлекаться к возмещению убытков только за время, истекшее после того, как он узнал, что использование нераскрытой информации незаконно (п. 2 ст. 1011 ГК РБ). Добросовестным приобретателем нераскрытой информации признается лицо, которое не знало и по обстоятельствам дела не должно было знать, что приобретает нераскрытую информацию от лица, не имеющего право ее распространять.

Правомерный обладатель нераскрытой информации вправе потребовать от того, кто ее незаконно использует, немедленного прекращения ее использования. Но суд может учесть интересы добросовестного приобретателя и разрешить ему дальнейшее использование нераскрытой информации на условиях возмездной исключительной лицензии.

Тот, кто самостоятельно и правомерно получил сведения, составляющие содержание нераскрытой информации, вправе использовать эти сведения независимо от прав обладателя соответствующей информации и не отвечает перед ним за такое использование (п. 4 ст. 1011 ГК РБ).

## *2. Понятие предпринимательских рисков, основные способы их уменьшения*

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда сложно предсказать лучший вариант решения. Поэтому риск составляет неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения.

Предприниматель может частично переложить риск на других субъектов экономики, но полностью избежать риска он не может.

Под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

В первую очередь, необходимо выделить типы рисков, сгруппировав их по определенным признакам.

Исходя из источников возникновения рисков, следует различать:

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

В зависимости от сферы возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства; неустойчивости политического режима в стране, национализации и т.д.

Внутренние риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений. Это также кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем сотрудников фирмы.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение известного отрезка времени, например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например, риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой или риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

В соответствии с возможностью страхования все риски можно разделить на те, которые можно застраховать, и не подлежащие страхованию.

В деятельности предпринимателя могут быть различные риски одновременно: товарный, неплатежеспособности, коммерческий, ценовой, валютный.

Товарный риск – риск приобретения товара низкого качества; риск создания и освоения производства товаров требуемого качества, пользующихся спросом и способных победить в конкурентной борьбе. Товарный риск преодолевается сертификацией продукции и реализацией принципа взаимовыгодности нововведения.

Риск неплатежеспособности – потенциальное понижение стоимости активов до полного обесценения собственного капитала. Преодолевается сбалансированностью самофинансирования инвестиций в производство и издержек производства (если инвестиции превышают издержки, то величина капитала возрастает, если издержки превышают инвестиции – величина капитала уменьшается).

Валютный риск – опасность валютных потерь, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеторговых операций, операций на фондовых и товарных биржах.

Для экспортеров и импортеров валют риск возникает, когда валютой цены является иностранная для них валюта. Экспортер несет убытки при понижении курса валюты цены по отношению к его национальной валюте в период между заключением контракта и осуществлением платежа по нему. Для импортера убытки возникают при противоположном движении курса – при повышении курса валюты цены по отношению к его национальной валюте.

Коммерческий риск – риск потери денежных ресурсов из-за неблагоприятного соотношения цен покупки и цен продажи товара или в результате безответственности товаропроизводителя. Коммерческие риски определяются соотношением спроса и предложения на рынке, их динамикой, а также условиями обеспечения обязательств сторон, обусловленных договором купли–продажи.

Ценовой риск – риск выбора надлежащего значения цены, с одной стороны, соответствующего удовлетворению платежеспособного спроса, а с другой – покрывающего издержки производства и обеспечивающего прибыль. Ценовой риск преодолевается реализацией принципа взаимовыгодности нововведений.

Риск есть вероятностная категория, и в этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Для оценки величины риска выделяют следующие его зоны: безрисковая область, зона допустимого риска, зона критического риска, катастрофический риск. Среди способов оценки риска выделяют статистический, экспертный, расчетно-аналитический.

К основным способам снижения риска на практике относят:

- диверсификацию;
- распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям);
- страхование;
- хеджирование.

## **Тема 12. Этапы организации предпринимательской деятельности**

1. Учредительные документы, необходимые для организации предпринимательской деятельности.

2. Последовательность и краткое содержание этапов организации предпринимательской деятельности.

*1. Учредительные документы, необходимые для организации предпринимательской деятельности*

В законодательных актах, регулирующих деятельность предприятия (организации), установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы собственности: устав и учредительный договор. Согласно ст. 48 ГК РБ, юридическое лицо действует на основании устава и (или) учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается собственником имущества (учредителями, участниками).

Устав – форма внешней репрезентации юридического лица, описывающая для сторонних пользователей информации основные сведения о нем:

- наименование юридического лица;
- место его нахождения;
- цели деятельности;
- порядок управления деятельностью юридического лица;
- иные сведения, предусмотренные ГК РБ и законодательством о юридических лицах соответствующего вида.

Устав принято считать своего рода паспортом юридического лица.

Учредительный договор – это внутренний документ организации. Он должен содержать те же сведения о юридическом лице, что и устав. Также в учредительном договоре учредители (участники) обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Кроме того, в учредительном договоре должны содержаться условия и порядок распределения

между участниками прибыли и убытков, выхода участников из состава юридического лица и иные сведения, предусмотренные законодательством о юридических лицах соответствующего вида, а также другие условия по усмотрению сторон. Иногда учредительный договор называют инвестиционным, поскольку основная его цель состоит в регламентации процесса создания, а не дальнейшей деятельности, в отличие от устава.

По перечню необходимых учредительных документов юридические лица подразделяются на следующие виды:

1. Действующие на основании учредительного договора – это полные и командитные товарищества;

2. Действующие на основании устава. Это большая группа субъектов: хозяйственные общества (ОАО, ЗАО,), унитарные предприятия, производственные кооперативы, общественные объединения и политические партии, государственно-общественные объединения, профсоюзы, потребительские общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, торгово-промышленная палата, адвокатские бюро и коллегии адвокатов, Белорусская нотариальная палата и др.;

3. Действующие на основании устава и учредительного договора – это союзы потребительских обществ, ООО и ОДО.

После разработки учредительных документов проводится общее собрание, о чем составляется соответствующий протокол № 1. Оно включает: избрание председателя и секретаря собрания; создание юридического лица; определение первоначального взноса в уставный капитал (фонд); внесение долей в уставный капитал (фонд); утверждение устава юридического лица; избрание директора организации и его заместителя. Затем предприятие регистрируется по месту своего учреждения в местном органе власти.

## *2. Последовательность и краткое содержание этапов организации предпринимательской деятельности*

Этапы создания собственного дела. В учебной литературе называют следующие этапы:

1. Выбор организационно-правовой формы предпринимательства;
2. Подготовка учредительных документов;
3. Согласование наименования юридического лица;
4. Выбор юридического адреса;
5. Формирование уставного капитала;
6. Подача документов в регистрирующий орган;
7. Изготовление печати;
8. Открытие расчетного счета;
9. Обращение в ИМНС, ФСЗН, Белгосстрах;
10. Оформление приказа на директора.

*Первый этап.* При выборе организационно-правовой формы предпринимательства во внимание могут приниматься следующие критерии:

- количество лиц, намеренных зарегистрировать юридическое лицо (унитарное предприятие может зарегистрировать один учредитель, для ООО, ОДО требуется не менее двух);
- юридический адрес (собственник имущества унитарного предприятия при определенных условиях вправе зарегистрировать бизнес по месту жительства);
- наличие в штате бухгалтера (в ООО, ОДО бухгалтер обязательно должен быть в штате, за исключением случаев, когда ведение бухгалтерского учета поручено специализированной организации или ИП);
- выход из состава учредителей (свободный выход предусмотрен в ООО, ОДО, товариществах).

*Второй этап.* Разработка и утверждение учредительных документов. *Третий этап.* Процедура согласования наименования юридического лица. Эта проце-

дура выполняется до подачи документов в исполком. Она регулируется Положением о порядке согласования наименований коммерческих и некоммерческих организаций, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.02.2009 г. № 154, и конкретизируется постановлением Министерства юстиции от 05.03.2009 г. № 20 «О согласовании наименований юридических лиц».

Дату и номер справки о согласовании, полученной в исполкоме, нужно будет указать в заявлении о государственной регистрации.

*Четвертый этап.* Выбор юридического адреса – на этапе создания собственного дела можно указать любой адрес. Подтверждающие документы в исполком не представляются.

*Пятый этап.* Формирование уставного капитала. Организациями с иностранными инвестициями признаются юридические лица, в уставном капитале которых иностранные инвестиции составляют объем, эквивалентный не менее 20 000 долларов США, и которые преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели и распределяют полученную прибыль между участниками. Для ОАО минимальный размер уставного капитала установлен в размере 400 базовых величин, для ЗАО – 100 базовых величин. Остальные юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, вправе определять любой размер уставного капитала. Данный капитал формируется за счет денежных взносов и иного имущества. В этом случае до подачи документов в регистрирующий орган необходимо провести оценку стоимости неденежного вклада. Экспертизу вправе осуществлять Фонд государственного имущества Государственного комитета по имуществу и (или) Национальный центр интеллектуальной собственности или другие уполномоченные государственные организации.

*Шестой этап.* Подача документов в регистрирующий орган. Юридические лица регистрируются по месту их нахождения. Полномочиями по государственной регистрации наделены облисполкомы и Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, Минский, Могилевский горисполкомы.

Сотрудник регистрирующего органа, приняв документы, в этот же день поставит на учредительном документе юридического лица штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, и внесет запись об этом в Единый государственный регистр юридических лиц. Не позднее следующего рабочего дня выдадут свидетельство о госрегистрации и в течение 5 рабочих дней – документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах госстатистики, Фонде социальной защиты населения, Белгосстрахе. Учетный номер плательщика (УНП) совпадает с регистрационным номером.

*Седьмой этап.* Изготовление печати. Специальные разрешения на изготовление печатей (штампов) сегодня не требуются.

*Восьмой этап.* Открытие расчетного счета. В банк представляются:

- заявление на открытие текущего (расчетного) счета;
- копия (без нотариального засвидетельствования) Устава, имеющего штамп о государственной регистрации;
- карточка с образцами подписей должностных лиц юридического лица, имеющих право подписи документов для проведения расчетов, и оттиском печати. Нотариально заверять подписи не нужно.

*Девятый этап.* Обращение в ИМНС, ФСЗН и Белгосстрах. Регистрирующий орган в течение 5 рабочих дней со дня внесения записи о государственной регистрации субъекта хозяйствования в Единый государственный регистр юридических лиц выдает документ, подтверждающий постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, ФСЗН и Белгосстрахе.

*Десятый этап.* Оформление приказа на директора. Директор вступает в должность в соответствии с Уставом, в котором определено, что сам учредитель является и директором. На основании этой нормы Устава создается приказ о вступлении в должность директора.

Предпринимательская структура считается созданной с момента ее государственной регистрации. Официального определения предпринимательской структуры нет. Среди ученых и практиков есть мнение, что под предпринимательской

структурой следует понимать любые субъекты предпринимательской деятельности и их подразделения.

Государственная регистрация юридического лица производится по месту его нахождения, а индивидуальных предпринимателей (ИП) – месту жительства.

За государственную регистрацию коммерческих и некоммерческих организаций, ИП, изменений и дополнений, вносимых в учредительные документы, выдачу дубликатов свидетельств о государственной регистрации и в других случаях, предусмотренных в нормативных актах, взимается госпошлина.

Государственная регистрация осуществляется следующими регистрирующими органами:

- Нацбанком – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций;
- Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров, объединений страховщиков;
- Министерством юстиции – торгово-промышленных палат;
- Администрациями свободных экономических зон – коммерческих и некоммерческих организаций, ИП в свободных экономических зонах;
- облисполкомами, Брестским, Витебским, Гомельским, Гродненским, Минским, Могилевским горисполкомами – всех других субъектов хозяйствования.

Для государственной регистрации коммерческих организаций в регистрирующий орган представляются:

- заявление о государственной регистрации;
- Устав (или учредительный договор) в двух экземплярах без нотариального засвидетельствования, его электронная копия;
- для учредителей, являющихся иностранными организациями, легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации;
- копия документа, удостоверяющего личность, для учредителя, являющегося иностранным физическим лицом;
- оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату госпошлины.

## **2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

### **2.1. Тематика и методические рекомендации**

**по проведению практических работ по учебной дисциплине «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности»**

#### **Практическое занятие № 1**

**Тема занятия: Введение в предпринимательство.**

**Экономическая сущность предпринимательства**

##### *1. Основные вопросы по теме*

1. Понятие и признаки предпринимательской деятельности.
2. Формы предпринимательской деятельности.
3. Понятие и виды субъектов предпринимательской деятельности (общие положения).

##### *2. Дополнительные вопросы для изучения*

*(будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)*

1. Правовая природа субъекта хозяйственной деятельности.
2. В чем разница между понятиями «хозяйственная деятельность», «предпринимательская деятельность»?

##### *3. Контрольные вопросы по теме*

1. В каком законодательном акте содержится определение предпринимательской деятельности? Дайте определение предпринимательской деятельности.
2. В каких формах может осуществляться предпринимательская деятельность?
3. Кого в качестве наемного работника может принимать на работу индивидуальный предприниматель?
4. Дайте понятие субъектов предпринимательской деятельности и определите их виды.

5. Какие признаки характерны для субъекта предпринимательской деятельности?
6. Дайте характеристику субъектам малого предпринимательства.
7. С какого возраста можно в соответствии с законодательством заниматься предпринимательской деятельностью?
8. Могут ли заниматься предпринимательской деятельностью на территории Республики Беларусь иностранные граждане и лица без гражданства?
9. Какие категории граждан не могут заниматься предпринимательством?
10. Допускается ли ограничение в занятии предпринимательской деятельности гражданина, на какой срок и в каких случаях?
11. Каковы правовые последствия ограничения предпринимательской деятельности гражданина?

#### **4. Задачи**

##### ***Задача № 1***

*Являются ли указанные виды деятельности предпринимательством? Почему?*

- 1) адвокатская деятельность;
- 2) промысел морепродуктов;
- 3) разведение кроликов;
- 4) ведение крестьянского (фермерского) хозяйства;
- 5) руководство фирмой (директор);
- 6) торговое посредничество;
- 7) пошив одежды;
- 8) частная нотариальная практика;
- 9) написание книг;
- 10) продажа газет и журналов в электричке;
- 11) владение акциями Закрытого акционерного общества «Сеть гостиниц и ресторанов»;
- 12) производство керамической посуды и другие народные промыслы;

13) продажа на Крестьянском рынке выращенной клубники на собственном дачном участке;

14) деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг.

### ***Задача № 2***

П. работает директором ООО и является также одним из учредителей с долей собственности 30%. Стал директором и учредителем чуть больше года назад. Фирма уже тогда была в убытках, но учредители заверили, что помогут финансово обществу, но убытки только нарастают. Активы отрицательные. Штат пришлось сократить до минимума.

П. понимает, что придется ликвидировать ООО и объявлять общество банкротом. Учредители никакого участия в деятельности общества не принимают. Собрания не проводятся, отчетность не требуют. П. понимает, что в отношении директора наступает субсидарная ответственность перед кредиторами. В данный момент имущества не имеет. Только однокомнатная квартира. Квартира куплена в период работы директором в данном ООО.

*Могут ли ее отобрать за долги?*

*Нужно ли П. дожидаться просто окончания контракта и уволиться?*

*Что будет в этом случае?*

### ***Задача № 3***

Клиент собирается открыть ИП для создание сайтов (дизайн, верстка, программирование) для физических и юридических лиц в Беларуси и за ее пределами. Предполагаемые доходы в месяц от 0 до нескольких тысяч условных единиц.

*Клиента интересуют следующие вопросы:*

*1. Предприниматель может применять общую, упрощенную систему налогообложения, может уплачивать единый налог либо платит взносы в*

*ФСЗН. Как отличаются данные системы налогообложения, где можно про это более подробно прочитать и какую систему вы бы посоветовали?*

*2. В каком случае необходима печать?*

*3. При регистрации ИП нужно выбрать вид деятельности. В связи с этим возникает вопрос о том, какая/какие сфера деятельности подходит.*

*4. Отличаются ли каким-либо образом необходимые документы при регистрации для работы с иностранными и нашими клиентами?*

*5. Что необходимо (кассовый аппарат, документы) при работе за наличные? И стоит ли вообще связываться с наличными средствами?*

*6. Требуется ли лицензия?*

## **5. Тест**

### **1. Термин «предпринимательство» означает:**

- a) самостоятельную, инициативную деятельность граждан, направленную на получение прибыли или личного дохода и осуществляемую от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность;
- b) самостоятельную, инициативную деятельность предприятий, направленную на получение прибыли и осуществляемую от имени и под имущественную ответственность юридического лица;
- c) самостоятельную, инициативную деятельность граждан, направленную на получение прибыли (дохода) и осуществляемую от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия);
- d) самостоятельную, инициативную деятельность граждан или юридических лиц, направленную на получение прибыли (дохода) и осуществляемую под гарантии государства.

### **2. Понятие «бизнес» означает:**

- a) деятельность по удовлетворению потребностей людей в товарах и услугах;
- b) деятельность по удовлетворению потребностей людей в товарах и услугах, приносящую прибыль;

- с) синоним понятия «предпринимательство»;
- д) умение рационально использовать факторы производства (землю, капитал, труд), прогнозировать ситуацию и расчетливо рисковать;

### **3. Субъектом предпринимательства в Республике Беларусь могут быть:**

- а) граждане страны и иностранные граждане, лица без гражданства;
- б) хозяйствующие субъекты – резиденты и нерезиденты;
- с) должностные лица и специалисты, работающие в органах государственной власти и управления;
- д) лица, работающие в прокуратурах и судах.

### **4. Социально-экономические характеристики предпринимательства включают:**

- а) новаторство, творческий поиск;
- б) предпринимательские и финансовые риски;
- с) возможность осуществления предпринимательской деятельности субъектом, управляющим имуществом на праве хозяйственного ведения;
- д) зависимость развития предпринимательства от эффективности менеджмента.

### **5. Предпринимательская деятельность в сфере культуры имеет отраслевую специфику:**

- а) в некоммерческих организациях предпринимательская деятельность должна соответствовать уставным целям и задачам;
- б) широкое распространение имеют малые формы предпринимательства;
- с) в организациях культуры более высокие нормы прибыли;
- д) основным направлением предпринимательства в культуре является формирование культурного потенциала личности.

### **6. Возможные пути перехода к рыночным отношениям в организациях культуры и искусства:**

- а) развитие платных услуг;
- б) сочетание бюджетного финансирования с элементами самофинансирования;
- с) получение финансовой помощи от государства;
- д) получение государственных заказов от Министерства культуры.

**7. Основными условиями предпринимательства являются:**

- a) наличие правовых гарантий в отношении собственности;
- b) обеспечение успеха в ведении бизнеса каждому предпринимателю;
- c) наличие свободного рынка с конкуренцией;
- d) принятие предпринимателем рисков.

**8. Основная предпосылка развития предпринимательства:**

- a) экономическая свобода;
- b) свободная конкуренция;
- c) экономическая демократия;
- d) заинтересованность государства.

**9. С использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, новых средств и факторов для достижения поставленных целей связана одна из следующих функций предпринимательства:**

- a) общеэкономическая;
- b) ресурсная;
- c) инновационная;
- d) организационная.

**10. В принятии предпринимателем решения о создании собственного дела проявляется функция:**

- a) инновационная;
- b) личностная;
- c) ресурсная;
- d) социальная.

## **Практическое занятие № 2**

### **Тема занятия: Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. Краткая характеристика субъектов и видов предпринимательской деятельности**

#### ***1. Основные вопросы по теме***

1. Предмет и метод хозяйственно-правового регулирования.
2. Принципы хозяйственного права.
3. Источники правового регулирования хозяйственных отношений.
4. Классификация организаций по критериям.
5. Виды и формы предпринимательской деятельности в сфере культуры Республики Беларусь.
6. Общая характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.

#### ***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)***

1. Источники правового регулирования предпринимательской деятельности.
2. Что включает в себя система общих конституционных принципов, содержащихся в Конституции Республики Беларусь?
  - 2.1. Сущность, роль и значение принципа «свободы предпринимательской деятельности», который является конституционно-правовым началом для построения всей системы правового регулирования предпринимательской деятельности [ст. 13 Конституции Республики Беларусь].
  - 2.2. Сущность, роль и значение принципа «равной защиты и равных условий для развития всех форм собственности» [ст. 13 Конституции Республики Беларусь]. В чем состоит юридический характер и экономический подход к данной проблеме?
  - 2.3. Принцип «неприкосновенности собственности как основы имущественных отношений» [ст. 44 Конституции Республики Беларусь]. Почему собственность – ядро экономической формации?

2.4. Почему собственнику (как частному, так и государственному) необходимы стабильность в осуществлении правомочий по владению, пользованию и распоряжению принадлежащим ему имуществом?

2.5. К чему приводят несоблюдение принципа неприкосновенности?

2.6. Возможно ли принудительное отчуждение собственности и в каких случаях [ст. 44 Конституции Республики Беларусь]?

2.7. Принцип государственного управления экономикой [ст. 46 Конституции Республики Беларусь]. Формы и методы управления экономикой.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь – о тех случаях, когда не исключается возможность государственного вмешательства в частные дела.

3.1. Характерные черты и признаки следующих основополагающих принципов, содержащихся в Гражданском кодексе Республики Беларусь:

- верховенства прав и социальной направленности регулирования экономической деятельности;
- неприкосновенности собственности и приоритета общественных интересов – недопустимости произвольного вмешательства в частные дела и беспрепятственного осуществления гражданских прав;
- обеспечения восстановления нарушенных прав их судебной защиты.

### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Субъекты предпринимательской деятельности и виды деятельности.

1.1. Гражданский кодекс Республики Беларусь о видах субъектов предпринимательской деятельности.

1.2. Указ Президента Республики Беларусь № 337 «О регулировании деятельности физических лиц» от 19.09.2017 г. о видах деятельности физических лиц.

1.3. Типы предпринимательской деятельности юридических лиц.

1.4. Критерии классификации предпринимательства:

- по форме собственности;
- по количеству собственников;
- по масштабу деятельности;

- по отраслевому признаку;
- по организационно-правовым формам.

1.5. Раскрыть понятие «незаконная предпринимательская деятельность» и меры ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность в соответствии со ст. 233 Уголовного кодекса Республики Беларусь.

2. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности.

2.1. Назовите методы госрегулирования экономики.

2.2. Формы (направления) государственного регулирования экономики.

2.3. Сущность, цели и предназначения системы поддержки предпринимательства.

#### **4. Ситуации**

##### ***Ситуация № 1***

На практических занятиях в учебной группе института по вопросу организации государственного регулирования инвестиционной деятельности все чаще в выступлениях студентов отмечалось, что государство для выполнения своих функций использует не только организационные методы.

А какие из методов вы еще могли бы назвать?

##### ***Ситуация № 2***

С позиции финансового управления инвестиционными проектами наиболее актуальным является их структурирование по отдельным стадиям жизненного (проектного) цикла, а также функциональной направленности его разделов. Это высказывание у некоторых менеджеров вызвало недоумение.

А вы можете назвать стадии жизненного цикла?

##### ***Ситуация № 3***

На совещании у коммерческого директора был поднят вопрос об инвестициях и их необходимости. Отмечалось, что инвестиции (капитальные вложения) – это совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширение воспроизводства, основных фондов подотраслей культуры и искусства. Но один из присутствовавших менеджеров,

согласившись со сказанным, счел возможным уточнить. Поскольку «инвестиции» – относительно новый для белорусской экономики термин, то и инвестиции имеют более широкое понятие. И здесь же добавил, что в этой ситуации огромное значение имеют финансовые инвестиции. Для многих эта мысль осталась непонятной. Что имел в виду менеджер, сделавший акцент на финансовых инвестициях?

## **5. Задачи**

### **Задача № 1**

В статье А. С. Бушмакина «Трудовой договор с учредителем – директором ЧУП: заключать или нет?» доказана целесообразность заключения трудового договора с учредителем – директором ЧУП.

*Но как быть в том случае, когда директор является на начальном этапе единственным работником предприятия, выполняющим функции одновременно руководителя и бухгалтера, и, соответственно, ему не на кого оформить доверенность на подписание трудового договора с самим собой? (Для подготовки ответа необходимо использовать статьи из ИПС «Консультант-плюс»).*

## **6. Тест**

**1. Предприниматель выступает в роли коммерсанта, торговца при осуществлении:**

- a) производственной предпринимательской деятельности;
- b) коммерческой деятельности;
- c) финансовой деятельности;
- d) посреднической предпринимательской деятельности.

**2. По степени важности виды предпринимательства можно ранжировать следующим образом:**

- a) посредническое, производственное, финансовое, коммерческое;
- b) финансовое, производственное, посредническое, коммерческое;
- c) производственное, коммерческое, финансовое, посредническое;

d) коммерческое, посредническое, производственное, финансовое.

**3. Последовательность функций предпринимателя при занятии производственной предпринимательской деятельностью:**

- a) производство продукции, товаров, работ, услуг – обмен произведенного на деньги – распределение полученного финансового итога, прибыли или убытка;
- b) распределение – производство – обмен;
- c) обмен – распределение – производство;
- d) производство – распределение – обмен.

**4. Финансовое (финансово-кредитное) предпринимательство имеет особенности:**

- a) является одним из видов коммерческого предпринимательства;
- b) не облагается налогами;
- c) объектом сделок является специфический товар – деньги, валюта, ценные бумаги;
- d) требуются услуги посредников при получении транспортных, аудиторских, юридических услуг.

**5. Организационно-правовыми формами осуществления предпринимательства являются:**

- a) индивидуальное, коллективное, корпоративное;
- b) малое, среднее, крупное;
- c) государственное, частное;
- d) иностранное, национальное.

**6. Некоммерческая организация имеет право:**

- a) быть учредителем новых структур;
- b) получать дивиденды (доходы, проценты) по финансовой деятельности;
- c) получать выручку от реализации продукции, товаров, работ, услуг;
- d) распределять доходы (прибыль) между участниками.

**7. В форме некоммерческой организации могут быть созданы:**

- a) некоммерческое партнерство;
- b) учреждение;

- c) общественное объединение (фонд);
- d) все ответы верны.

**8. Управленческая компания в холдинге может выполнять функции:**

- a) управленческие;
- b) производственные;
- c) инвестиционные;
- d) посреднические.

**9. Под предпринимательским риском понимается риск:**

- a) связанный с производством продукции, товаров, работ, услуг или осуществлением научно-технических проектов;
- b) связанный с реализацией продукции, товаров, работ, услуг;
- c) связанный с товарно-денежными и финансовыми операциями;
- d) связанный со стабильностью в обществе.

**10. Оптимизация рисков может включать:**

- a) хеджирование;
- b) создание интегрированных структур;
- c) диверсификацию деятельности;
- d) создание резервов.

### **Практическое занятие № 3**

**Тема занятия: Понятие юридического лица. Виды юридических лиц. Индивидуальные предприниматели.**

#### ***1. Основные вопросы по теме***

1. Сформулируйте понятие «юридического лица». Назовите признаки юридического лица.
2. Коммерческая организация как субъект предпринимательской деятельности: понятие и признаки.
3. Способы и порядок создания коммерческих организаций.
4. Реорганизация субъектов предпринимательской деятельности.

5. Ликвидация коммерческих организаций.
6. Хозяйственные товарищества.
7. Хозяйственные общества.
8. Производственный кооператив.
9. Крестьянское (фермерское) хозяйство.
10. Унитарное предприятие.
11. Республика Беларусь и административно-территориальные единицы как субъекты предпринимательской деятельности.

***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)***

1. Правовое положение обособленных структурных подразделений коммерческих организаций.
2. Дочерние и зависимые общества.
3. Субъекты малого предпринимательства. Основания и значение выделения субъектов малого предпринимательства.

***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Дайте понятие юридического лица.
2. Какими обязательными признаками обладает юридическое лицо?
3. На какие виды подразделяются юридические лица?
4. Дайте понятие коммерческой организации.
5. По каким критериям могут быть классифицированы коммерческие организации?
6. На какие виды можно классифицировать коммерческие организации?
7. На какие основные этапы можно подразделить процесс создания коммерческой организации?
8. Какие государственные органы уполномочены осуществлять государственную регистрацию коммерческих организаций?

9. Какой срок для государственной регистрации субъектов хозяйствования предусмотрен законодательством Республики Беларусь?
10. Какие документы необходимо представить для государственной регистрации коммерческой организации?
11. С какого момента коммерческая организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность?
12. Какие документы выдаются регистрирующими органами после принятия решения о государственной регистрации юридического лица?
13. В чем заключается сущность реорганизации субъектов предпринимательской деятельности?
14. Кто вправе принять решение о ликвидации коммерческой организации?
15. Назовите основания для ликвидации коммерческой организации по решению хозяйственного суда.
16. Назовите основания для ликвидации коммерческой организации по решению регистрирующего органа.
17. Какой вид коммерческих организаций не может быть ликвидирован по решению регистрирующего органа?
18. Дайте понятие хозяйственного общества.
19. Какие виды хозяйственных обществ предусмотрены действующим законодательством Республики Беларусь?
20. Что является учредительными документами акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью?
21. Каков минимальный размер уставных фондов закрытого и открытого акционерного общества?
22. Дайте понятие унитарного предприятия.
23. Какие виды унитарных предприятий могут создаваться в Республике Беларусь?
24. Кто может быть собственником имущества унитарного предприятия?

25. Чему равен минимальный размер уставного фонда унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения?
26. Что является учредительным документом унитарного предприятия и каково его содержание?
27. Кто принимает решение о создании казенного предприятия?
28. Кто несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия?

#### **4. Задачи**

##### **Задача № 1**

Частное унитарное предприятие согласно Декрету №1 от 16.01.2009 г. зарегистрировало юридический адрес по месту жительства собственника (он же – директор).

*Вытекает ли из данной ситуации обязанность у ЧУП заключать договор аренды, возмездного либо безвозмездного пользования помещением?*

*Налагает ли данная ситуация на ЧУП обязанность по исчислению и уплаты налога на недвижимость в следующем календарном году?*

##### **Задача № 2**

Гражданин обратился в администрацию района с заявлением о регистрации в качестве ИП. В тот же день он получил соответствующее свидетельство, однако спустя месяц решил организовать ЧУП, а не заниматься бизнесом в качестве ИП (будучи ИП, гражданин не осуществлял предпринимательской деятельности).

*Можно ли гражданину быть учредителем и директором ЧУП, находясь в стадии ликвидации ИП?*

##### **Задача № 3**

У Вашего клиента возникла необходимость преобразовать принадлежащий ему ЧУП в общество (ООО, ОДО или что-то другое). Никаких лицензий для его

вида деятельности не требуется. Но у клиента есть согласования с санэпидстанцией, МЧС, милицией.

*Придется ли ему получать вновь эти согласования в случае преобразования?*

*Нужно ли будет заново заключать договор аренды или будет достаточно уведомить арендодателя об изменении юридического статуса?*

*Придется ли открывать новый счет в банке или он останется прежним?*

#### **Задача № 4**

Иванов, Гришин и Павлов договорились о ведении совместной предпринимательской деятельности в сфере торговли. Они обратились в юридическую фирму с вопросом, с чего им следует начать, чтобы на законном основании можно было приступить к такой деятельности в форме коммерческой организации.

*Разъясните, в каких организационно-правовых формах могут создаваться коммерческие организации?*

*Каков порядок создания таких организаций? Обоснуйте ответ со ссылкой на нормативные правовые акты.*

#### **Задача № 5**

Сидоров, Гарбузов, Еременко и Тишкин решили создать общество с ограниченной ответственностью (далее – ООО). Они обратились в юридическую фирму с просьбой подробно объяснить порядок создания ООО и изготовить юридические документы, необходимые для государственной регистрации общества с ограниченной ответственностью «Проспект».

*Какие действия и в какой последовательности необходимо совершить, чтобы создать ООО «Проспект»? Обоснуйте ответ, ссылаясь на конкретные нормативные акты различной юридической силы.*

*На основании каких учредительных документов действует ООО, какие необходимые сведения они содержат, кем они подписываются, какие требования*

*предъявляются законодательством к их форме? В каком направлении идет изменение законодательства, регулирующего данные вопросы? Решите эту задачу при условии, что названные отношения возникнут: а) в августе 2010 г.; б) в апреле 2009 г.*

## **5. Тест**

### **1. Юридическое лицо:**

- а) отвечает по своим обязательствам своим имуществом;
- б) может не иметь фирменного наименования;
- с) имеет право предъявлять иски и выступать в суде в качестве ответчика.

### **2. Документом, подтверждающим государственную регистрацию юридического лица, является:**

- а) код общего классификатора предприятий и организаций;
- б) свидетельство о государственной регистрации;
- с) справка о регистрации.

### **3. Целью государственной регистрации субъектов хозяйствования является:**

- а) осуществление контроля за производственной деятельностью и уплатой налогов;
- б) защита коммерческих структур от недобросовестных конкурентов, злоупотребления управленческих структур;
- с) регулирование учета и отчетности.

### **4. Лицензирование деятельности юридического лица – это:**

- а) процесс выдачи специальных разрешений на осуществление отдельных видов деятельности;
- б) процедура принимаемых мер для обеспечения эффективной деятельности субъектов;
- с) письменная форма учредительного договора предпринимательской структуры.

**5. Гражданин Республики Беларусь вправе заниматься коммерческой деятельностью без образования юридического лица:**

- a) по своему желанию, без государственной регистрации;
- b) с обязательной государственной регистрацией в качестве индивидуального предпринимателя;
- c) не вправе заниматься коммерческой деятельностью.

**6. Правоспособность юридического лица возникает с момента:**

- a) его государственной регистрации уполномоченным органом исполнительной власти;
- b) утверждения учредителями устава юридического лица;
- c) полной оплаты учредителями уставного капитала юридического лица;
- d) получения лицензии.

**7. Правоспособность юридического лица прекращается в момент:**

- a) завершения его ликвидации;
- b) внесения записи о его исключении из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- c) принятия решения о ликвидации или реорганизации;
- d) фактического прекращения деятельности юридического лица.

**8. Ликвидация юридического лица влечет его прекращение:**

- a) без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства, если иное не установлено учредительными документами юридического лица;
- b) с переходом прав и обязанностей его правопреемникам;
- c) без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства, за исключением случаев признания его несостоятельным (банкротом);
- d) без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства.

**9. Юридические лица действуют на основании учредительных документов:**

- a) устава;
- b) устава и учредительного договора;
- c) положения;

d) устава и (или) учредительного договора. В случаях, предусмотренных законом, на основании общего положения об организациях данного вида.

**10. О создании юридического лица принимают решение:**

- a) будущие участники (члены) этого юридического лица;
- b) уполномоченные на это органы, осуществляющие государственную регистрацию юридических лиц;
- c) учредителями юридических лиц могут быть граждане, юридические лица, а в случаях, предусмотренных законом, государственные органы и органы местного самоуправления;
- d) учредителями юридических лиц могут быть только физические лица (граждане).

**Практическое занятие № 4**

**Тема занятия: Понятие и виды сделок, их существенные характеристики**

***1. Основные вопросы по теме***

- 1. Понятие сделки. Основные правила совершения сделок, установленные Гражданским кодексом Республики Беларусь.
- 2. Виды сделок, их действительность.
- 3. Понятие недействительной сделки, ее основания и разновидности.

***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)***

- 1. Условия действительности сделок:
- 2. Ничтожные и оспоримые сделки.
- 3. Последствия недействительности сделок.

***3. Контрольные вопросы по теме***

- 1. В каких формах заключаются сделки.
- 2. В какой форме не могут совершаться сделки.

3. Назовите основные признаки сделки.

4. Назовите требования, которым должна отвечать каждая сделка.

#### **4. Задачи**

##### ***Задача № 1***

Брат два раза находился на лечении в психиатрической больнице. В период обострения заболевания он продал квартиру, принадлежащую ему на праве собственности. В данной квартире была зарегистрирована его сестра. Она обратилась в суд с требованием признания сделки недействительной. Представитель ответчика возражает против удовлетворения требований сестры, ссылаясь на то, что брат не был признан судом недееспособным, следовательно, данная сделка является действительной.

*Разрешите спор.*

##### ***Задача № 2***

*Может ли договор о совместной деятельности быть признан мнимой сделкой на том основании, что одна сторона передает средства другой стороне, а реальных результатов деятельности нет?*

##### ***Задача № 3***

Районным судом по заявлению Антоновой был ограничен в дееспособности ее муж, злоупотреблявший спиртными напитками. Спустя некоторое время Антонов заключил с соседом договор мены, по которому он передавал ему в собственность пылесос, а взамен сосед передавал ему бутылку коллекционного кофляка. Антонова, узнав о состоявшейся сделке, предъявила иск к соседу с требованием признать сделку недействительной и вернуть ей пылесос. Сосед же в суде заявил, что он не знал о том, что Антонов был признан ограниченно дееспособным. Антонова возражала, полагая, что сосед не мог не знать об этом, поскольку сосед и ее муж вместе работают и общаются очень часто.

*Является ли данная сделка недействительной? Если, да, то каков вид ее недействительности? Какое решение должен вынести суд?*

#### **Задача № 4**

Иванов передал по договору дарения компьютер Петрову стоимостью 2 000 рублей. Через полгода Иванов обратился в суд с требованием признать данную сделку недействительной как совершенную под принуждением. В исковом заявлении и в судебном заседании он пояснил, что ответчик неоднократно просил его подарить ему компьютер, однако он делать этого не хотел, тогда Петров стал угрожать ему разглашением на работе порочащих его сведений, и Иванов был вынужден передать ему компьютер, хотя он нужен был ему самому.

*Является ли данная сделка недействительной? Если, да, то каков вид ее недействительности? Какое решение должен вынести суд?*

### **5. Тест**

#### **1. Сделка является:**

- a) правомерным действием или бездействием;
- b) юридическим актом;
- c) событием;
- d) верный ответ отсутствует.

#### **2. В устной форме не могут совершаться:**

- a) сделки, для которых законом или соглашением сторон не установлена письменная форма;
- b) сделки между юридическими лицами;
- c) сделки, для которых установлена нотариальная форма;
- d) сделки, исполняемые при самом их совершении.

#### **3. Обязательна письменная форма для сделок:**

- a) между гражданином и юридическим лицом;
- b) внешнеэкономических сделок;
- c) об ипотеке;

d) предварительный договор.

**4. Каких видов сделок не бывает:**

- a) каузальные;
- b) фидуциарные;
- c) биржевые;
- d) деликтные.

**5. Несоблюдение простой письменной формы сделки:**

- a) всегда влечет недопустимость свидетельских показаний в подтверждение сделки и ее условий;
- b) может повлечь недействительность сделки;
- c) влечет недопустимость свидетельских показаний, если иное не установлено законом;
- d) влечет недействительность только внешнеэкономических сделок.

**6. Возможность «реанимации» каких недействительных сделок допустима:**

- a) мнимых;
- b) совершенных недееспособным;
- c) сделок, не прошедших обязательной государственной регистрации;
- d) сделок, не соответствующих требованиям закона.

**7. Возложение обязанности возместить реальный ущерб, понесенный вследствие заключения недействительной сделки предусмотрена:**

- a) для притворных сделок;
- b) для сделок, совершенных с лицом от 14 до 18 лет;
- c) для всех сделок, заключенных под влиянием заблуждения;
- d) для всех сделок, совершенных с недееспособным.

**8. Односторонняя сделка – это:**

- a) сделка, порождающая права только для одной стороны, а для другой только обязанности;
- b) сделка, в которой участвует только одно лицо;
- c) сделка, совершенная по воле одной стороны.

**9. Мнимая сделка – это:**

- a) сделка, совершенная в нарушение закона;
- b) сделка, совершенная лишь для вида;
- c) условная сделка.

**10. Притворная сделка – это:**

- a) сделка, прикрываемая другой сделкой;
- b) сделка, совершенная лишь для вида;
- c) сделка, совершенная с целью прикрыть другую сделку.

**Практическое занятие № 5**

**Тема занятия: Договорной режим  
производственно-коммерческой деятельности**

***1. Основные вопросы по теме***

1. Понятие и виды договоров, их содержание.
2. Порядок заключения, изменения и расторжение договора.
3. Обязательства, их виды, место и срок их исполнения.
4. Ответственность за нарушение и (или) неисполнение обязательств. Прекращение обязательств.

***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться  
на занятии, возможна подготовка сообщения)***

1. Договор как основной способ осуществления хозяйственной деятельности.
2. Понятие хозяйственного договора.
3. Форма и содержание хозяйственного договора.
4. Классификация хозяйственных договоров.

### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Назовите существенные условия, которые должен содержать договор.
2. Дайте определение и предназначение понятий оферта и акцепт.
3. Виды ответственности за нарушение и исполнение обязательств.

### ***4. Задачи***

#### ***Задача № 1***

Гражданин Богданов С. О., индивидуальный предприниматель, занимаясь отделкой своего дома, увидел, что у соседа, гражданина Кондратьева Н. Г., инвалида II группы, не достроена крыша летнего домика. Гражданин Кондратьев Н. Г. в это время был в больнице на лечении. Поскольку Богданов С. О. знал, что Кондратьев Н. Г. регулярно получает пенсию, но не может достроить крышу самостоятельно, Богданов С. О. завершил строительство крыши летнего домика Кондратьева Н. Г., а затем потребовал от него оплаты своей работы. Кондратьев Н. Г. платить отказался.

1. *Оцените правомерность действий Богданова С. О.*
2. *Имело ли место заключения хозяйственного договора?*

#### ***Задача № 2***

Предприятие А заключило договор мены с предприятием Б. Обменялись они специальным оборудованием для отделки мебели. Предприятие А обязательство выполнило, передав свое оборудование, а предприятие Б не торопилось. Причем, получив оборудование от предприятия А, предприятие Б поспешило сдать часть его в аренду предприятию В.

1. *Определите правомерность предприятия Б распоряжаться переданным ему по договору мены имуществом.*
2. *Является ли предприятие Б собственником переданного ему имущества?*

## 5. Тест

**1. Соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей – это:**

- a) акция;
- b) договор;
- c) пожертвование;
- d) непреодолимая сила;
- e) акт гражданского состояния.

**2. Предложение о заключении сделки – это:**

- a) оферта;
- b) акциз;
- c) вексель;
- d) акцепт;
- e) акция.

**3. Соглашение об изменении договора совершается:**

- a) только в устной форме;
- b) только в письменной форме;
- c) только в нотариальной форме;
- d) в той же форме, что и договор;
- e) только в форме конклюдентных действий.

**4. Признаки, которыми должна обладать оферта:**

- a) содержать все существенные условия договора; адресоваться одному или нескольким конкретным лицам; достаточно определенно выразить намерение пославшего ее лица заключить договор;
- b) содержать все существенные, обычные и случайные условия договора адресоваться одному или нескольким конкретным лицам; определенно выразить намерение акцептанта заключить договор;
- c) содержать все существенные и обычные условия договора; альтернативно выразить намерение оферента заключить договор;

d) содержать условия о предмете договора, сроке для акцепта; адресоваться определенному кругу лиц;

e) содержать условия о предмете договора, сроке для акцепта; адресоваться неопределенному кругу лиц.

**5. Договоры, в которых стороны ставят возникновение или прекращение прав и обязанностей в зависимости от обстоятельств, в отношении которого неизвестно, наступит оно или нет, признаются:**

a) срочными;

b) реальными;

c) взаимными;

d) условными;

e) предварительными.

**6. Договор, заключенный с момента передачи имущества, – это:**

a) реальный;

b) возмездный;

c) консенсуальный;

d) договор присоединения;

e) договор в пользу третьего лица.

**7. Местом заключения договора, если оно в нем не указано, признается:**

a) место подписания договора кредитором;

b) место подписания договора должником;

c) место нахождения юридического лица, направившего акцепт;

d) место нахождения юридического лица, направившего оферту;

e) место жительства гражданина, согласившегося заключить договор с протоколом разногласий.

**8. Изменение и расторжение договора по соглашению сторон допускается в случаях:**

a) предусмотренных договором;

b) предусмотренных законодательством;

c) предусмотренных законодательством или договором;

- d) в любых, если иное не предусмотрено законодательством;
- e) в любых, если иное не предусмотрено законодательством или договором.

**9. Соотношение понятий «сделка» и «договор» между собой:**

- a) сделка – это договор;
- b) сделка – это вид договора;
- c) сделка – это акцепт договора;
- d) договор – это сделка;
- e) договор – это оферта сделки.

**10. Определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могут быть приняты другой стороной не иначе, как путем присоединения к предложенному договору в целом – это условия:**

- a) публичного договора;
- b) предварительного договора;
- c) обязательного договора;
- d) реального договора;
- e) договора присоединения.

**Практическое занятие № 6**

**Тема занятия: Конкурентоспособность предприятия  
и успех предпринимательской деятельности**

***1. Основные вопросы по теме***

1. Понятие маркетинга и рынка в сфере культуры и искусства.
2. Понятие конкурентных преимуществ, их виды и основные черты.
3. Конкурентные стратегии, их содержание, и целесообразность применения.

***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии,  
возможна подготовка сообщения)***

1. Что представляет с собой маркетинг в сфере культуры и искусства?

2. Какую концепцию хозяйствования предлагает маркетинг и на что она направлена?
3. Какие задачи решает маркетинг в процессе разработки стратегии и тактики поведения предприятия на рынке?
4. Назовите базовые элементы маркетинга и дайте им краткую характеристику.
5. Дайте определение понятию «конкурентоспособность предприятия».
6. Сущность понятия «конкурентоспособность» включает следующие характеристики.
7. Какие меры разрабатываются на предприятии с целью повышения конкурентоспособности?
8. Какие факторы оказывают самое существенное влияние на конкурентоспособность предприятия?
9. Дайте определение понятию «конкуренция».
10. Назовите формы и методы конкуренции.

### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Какие стратегии разрабатываются для сокращения и поддержания конкурентоспособности фирмы?
2. Дайте краткую характеристику стратегии противостояния.
3. Дайте краткую характеристику, основывающуюся на слабых сторонах конкурента.
4. Методы, используемые при реализации стратегии наступления по многим направлениям.

### ***4. Тест***

#### **1. Конкурентоспособность продукции – это:**

- а) количество товаров, которое рынок конкретной территории способен поглотить (приобрести) за определенный период времени и при определенных условиях;

- b) совокупность свойств товара, включая качественные характеристики и цену, которые превосходят аналогичные свойства товаров-конкурентов;
- c) обобщающая модель долгосрочного поведения организации для достижения поставленных целей при имеющихся возможностях;
- d) способность товара удовлетворять потребности потребителей.

**2. Укажите виды конкуренции:**

- a) косвенная;
- b) чистая;
- c) межотраслевая.

**3. Укажите методы конкуренции:**

- a) недобросовестная;
- b) ценовая;
- c) реальная.

**4. Укажите формы конкуренции:**

- a) предметная;
- b) ожидаемая;
- c) потенциальная.

**5. В основе системы классификации конкуренции лежат следующие признаки:**

- a) формы;
- b) степень угрозы;
- c) свобода;
- d) сфера действия.

**6. Выберите верное определение:**

- a) конкурентоспособность продукции определяется качественными и количественными свойствами товара;
- b) конкурентоспособность продукции определяется качественными и стоимостными свойствами товара;
- c) конкурентоспособность продукции определяется производительностью и количеством установленных машин, механизмов, агрегатов;

d) нет верных ответов.

**7. Емкость рынка, определяемая качеством и конкурентоспособностью продукции, – это:**

- a) количество товаров, которое рынок конкретной территории способен поглотить (приобрести) за определенный период времени и при определенных условиях;
- b) совокупность свойств товара, включая качественные характеристики и цену, которые превосходят аналогичные свойства товаров- конкурентов;
- c) обобщающая модель долгосрочного поведения организации для достижения поставленных целей при имеющихся возможностях;
- d) способность товара удовлетворять потребности потребителей.

**8. Построение стратегической модели поведения организации для достижения поставленных целей при имеющихся возможностях, включающее поиск направлений роста конкурентоспособности организации и завоевание определенных долей рынка касается:**

- a) краткосрочного планирования;
- b) долгосрочного планирования;
- c) среднесрочного планирования;
- d) ежедневного планирования.

**9. Выберите причины роста конкурентоспособности предприятия:**

- a) техническое перевооружение и реконструкция действующих объектов основных средств;
- b) уменьшение простоев оборудования;
- c) замена ручного труда машинным;
- d) верны все ответы.

**10. Изменение каких показателей качества выпускаемой продукции способно повлиять на капиталоотдачу (фондоотдачу) в наибольшей степени:**

- a) показатели назначения;
- b) показатели надежности и долговечности, безопасности;
- c) показатели стандартизации и унификации;

d) для роста капиталоотдачи (фондоотдачи) недостаточно изменение показателей качества.

## **Практическое занятие № 7**

### **Тема занятия: Ценовая политика фирмы**

#### ***1. Основные вопросы по теме***

1. Понятие и виды цен, их структура.
2. Методы ценообразования.
3. Что Вы понимаете под ценой?
4. Перечислите функции цены на рынке.
5. Что Вы понимаете под структурой цен?

#### ***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)***

1. Что такое равновесная цена?
2. Какую роль играют цены на рынке совершенной конкуренции?
3. Могут ли действия отдельной фирмы на рынке совершенной конкуренции изменить рыночную цену?
4. Является ли рынок хлебобулочных изделий конкурентным?
5. Приведите примеры стимулирующего воздействия цены на действия продавцов и покупателей товара.
6. В чем состоит отличие оптовых цен от розничных? Как они определяются?

#### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Какие факторы влияют на уровень цен?
2. Как на чувствительность покупателей к цене влияет наличие на рынке заменяющих товаров?
3. Какие факторы ценообразования можно отнести к внутренним?
4. Что такое ценовая эластичность спроса? Как она определяется?

5. Какие факторы ценообразования являются внешними по отношению к предприятию, и почему?
6. Как влияет на структуру розничной цены изменение каналов движения товара от продавца к покупателю?
7. Какие цены в условиях инфляции наиболее выгодны продавцу, а какие – покупателю?
8. Какие существуют методы установления цен?
9. Какой вид имеет график спроса и предложения? В каком случае возникает дефицит и излишек товаров?

### СХЕМА ФОРМИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ

Себестоимость продукции	Прибыль предприятия	Акциз (по подакцизным товарам)	НДС	Снабженческо-сбытовая надбавка	Товарная надбавка
<b>ОПТОВАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ</b>					
<b>ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ БЕЗ НДС</b>					
<b>ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ С НДС (ПОКУПНАЯ ЦЕНА ОПТОВОГО ПОСРЕДНИКА)</b>					
<b>ПРОДАЖНАЯ ЦЕНА ОПТОВОГО ПОСРЕДНИКА (ПОКУПНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ)</b>					
<b>РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА</b>					

**АКЦИЗ** – (фр. *accise*, от лат. *accido* – «обрезаю») – косвенный общегосударственный налог, устанавливаемый на предметы массового потребления (табак, вино и др.) внутри страны, в отличие от таможенных платежей, несущих ту же функцию, но на товары, доставляемые из-за границы. Включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем. При реализации подакцизных товаров в розницу сумма акциза не выделяется.

**НДС** – **налог на добавленную стоимость (НДС)** – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создается на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

В результате применения НДС конечный потребитель товара, работы или услуги уплачивает продавцу налог со всей стоимости приобретаемого им блага. Однако в бюджет эта сумма начинает поступать ранее конечной реализации, так как налог со своей части стоимости, «добавленной» к стоимости приобретенных сырья, работ и (или) услуг, необходимых для производства, уплачивает в бюджет каждый, кто участвует в производстве товара, работы или услуги на различных стадиях.

#### **Ставки НДС в Республике Беларусь:**

- общая (основная) ставка налога на добавленную стоимость – 20%;
- для некоторых продовольственных товаров и товаров для детей в настоящее время действует также пониженная ставка 10%; для экспортируемых товаров – ставка 0%. Чтобы экспортер получил право на нулевую ставку НДС при экспорте, он должен каждый раз подавать в налоговый орган заявление о возврате НДС и комплект подтверждающих документов.

**Отпускная цена предприятия (без НДС)** – цена, с которой продукция выходит с предприятия. Она состоит из себестоимости товара и прибыли предприятия.

**Отпускная цена предприятия с НДС** (покупная цена оптового посредника) – цена, которая включает в себя, помимо себестоимости и прибыли, снабженческо-сбытовую скидку.

**Снабженческо-сбытовая надбавка** (наценка посреднических организаций) – цена на услуги по снабжению и сбыту. Как всякая цена, снабженческо-сбытовая (оптовая) скидка должна возместить издержки снабженческо-сбытовых организаций (организаций оптовой торговли) и дать этим предприятиям прибыль.

**Розничная цена** – это цена, по которой товар приходит к конечному потребителю, т.е. цена, завершающая процесс ценообразования. Розничная цена отличается от оптовой цены торговли на величину торговой наценки.

Торговая наценка – цена за услугу по реализации товаров конечному потребителю (населению). Она должна обеспечить возмещение затрат торговли (первая часть торговой скидки) и дать прибыль (вторая часть торговой скидки).

#### **4. Задачи**

##### **Задача № 1**

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене продукции составляла 20%, доля затрат на заработную плату – 26%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18%, ставки заработной платы вырастут на 15%.

*На сколько процентов вырастет цена продукции?*

##### **Задача № 2**

*Определите оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:*

- свободная отпускная цена изготовителя – 4800 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20%;

– ставка НДС – 18%.

##### **Задача № 3**

Фирма производит электрочайники. Элементы себестоимости на 1 единицу продукции:

1. Материалы – 100 руб.;
2. Зарплата – 50 руб.;
3. Прочие расходы – 90 руб.

Постоянные издержки производства на 100 чайников – 2 000 руб. Фирма рассчитывает получить целевую прибыль в размере 30% общих затрат. НДС – 20%.

*Требуется определить:*

1. Цену производства;
2. Отпускную цену одной единицы продукции.

#### ***Задача № 4***

Требуется 5 000 изделий. Их можно купить на стороне по 20 руб. за штуку или произвести самостоятельно. При этом ее постоянные затраты составляют 100 тыс. руб. на весь объем, а переменные – 2 руб. за штуку.

*Что выгоднее с точки зрения затрат: покупать или производить?*

#### ***Задача № 5***

Себестоимость единицы – 20 руб.;

Рентабельность – 35%.

*Определить цену производства.*

#### ***Задача № 6***

Фирма, занимающаяся снабженческо-сбытовой деятельностью, приобрела товары на сумму 280 млн руб. по ценам с НДС, которые впоследствии реализовала. Снабженческо-сбытовая надбавка фирмы составляет 25%. Ставка НДС – 20%.

*Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет по данной сделке.*

#### ***Задача № 7***

Фирма-производитель товара реализовала в отчетном периоде свой товар по ценам предприятия (без НДС) на сумму 700 тыс. руб. розничному магазину. Полная себестоимость товара – 450 тыс. руб. Розничная наценка – 20% к покупной стоимости товара. Ставка НДС – 20%.

*Определить:*

- 1. Прибыль фирмы – производителя за отчетный период;*
- 2. Сумму реализации товара магазином с учетом НДС.*

#### ***Задача № 8***

Директору рекламного агентства необходимо решить: стоит ли заниматься торгово-посреднической деятельностью в рамках своего основного дела.

Исходные данные:

Цена закупки – 200 тыс. руб.;

Издержки обращения – 100 тыс. руб.;

Возможная цена реализации – 380 тыс. руб.;

Приемлемая рентабельность – 20%.

*Требуется определить:*

*1. Размер посреднического вознаграждения;*

*2. Прибыль от посреднической деятельности и уровень рентабельности.*

### **5. Тест**

**1. К внешним факторам ценообразования относятся:**

- a) конкуренты;
- b) издержки;
- c) потребители;
- d) государство.

**2. К факторам спроса, влияющим на уровень и структуру цены, относятся:**

- a) вкусы и предпочтения потребителей;
- b) доходы потребителей;
- c) величина накопленного имущества;
- d) технический прогресс.

**3. Понижению цены товара способствуют следующие факторы:**

- a) спад производства;
- b) нестабильность экономической ситуации;
- c) увеличение взимаемых налогов;
- d) уменьшение числа посредников.

**4. Повышению цены товара способствуют следующие факторы:**

- a) монопольное положение предприятия-изготовителя;
- b) наличие ажиотажного спроса;
- c) обострение конкуренции;
- d) технический прогресс.

**5. Внутренние факторы ценообразования – это:**

- a) реклама;
- b) имидж производителя;
- c) уровень динамики инфляции;
- d) конкуренция между производителями.

**6. При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...:**

- a) меньшем объеме производства;
- b) неизменном объеме реализации;
- c) большем объеме реализации.

**7. Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами – это:**

- a) балансовая прибыль;
- b) чистый доход;
- c) маржинальная прибыль;
- d) чистая прибыль.

**8. Равновесная цена – цена, при которой равны ...**

- a) объем спроса на товар и объем его предложения;
- b) прибыль и затраты на производство товара;
- c) объем реального производства и потенциальные возможности предприятий.

**9. Точка безубыточности – это ...**

- a) равенство валовых издержек и совокупной выручки;
- b) равновесие спроса и предложения;
- c) средние издержки равны цене;
- d) объем продаж равен нулю.

**10. Издержки производства – это ...**

- a) расходы на содержание производственного оборудования;
- b) сумма всех затрат на производство продукции;
- c) сумма денег, полученная от реализации продукции;
- d) сумма затрат на реализацию продукции.

## **Практическое занятие № 8**

### **Тема занятия: Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности**

#### ***1. Основные вопросы по теме***

1. Собственные и заемные, привлеченные источники финансирования.
2. Цена капитала: понятие и порядок определения.
3. Показатели рентабельности и прибыли.
4. Понятие и методика определения точки безубыточности.

#### ***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)***

1. Эффективность предпринимательской деятельности;
2. Основные принципы экономической эффективности;
3. Критерии оценки эффективности предпринимательской деятельности;
4. Показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов;
5. Коэффициенты рентабельности;
6. Платежеспособность предприятия;
7. Ликвидность предприятия.

#### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Правило максимизации прибыли и минимизации издержек. В чем его сущность?
2. Ликвидность кредитования.

#### **4. Методика расчета финансовых показателей при составлении бизнес-проекта**

##### **1. Расчет «Точки безубыточности»**

«Точка безубыточности» (критический объем выпуска продукции) (Тбн) – это такой объем выпуска продукции в натуральном выражении в год, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка.

Расчет «Точки безубыточности» при 2-х и более наименованиях изделий (услуг) осуществляется по усредненным показателям цены (Цср.) и средних переменных затрат (Зср.перем.).

$$Тбн = З_{пост.} / (Ц_{ср.} - З_{ср.пер.}),$$

где Тбн – точка безубыточности в натуральном выражении (шт.) по двум наименованиям изделий (услуг);

З<sub>пост.</sub> – постоянные затраты на весь объем продукции, руб.;

Ц<sub>ср.</sub> – средняя цена за единицу продукции, руб.  $Ц_{ср.} = (Ц_{A1} + Ц_{A2}) : 2$ ;

З<sub>ср.пер.</sub> – средние переменные затраты на единицу продукции, руб.  $З_{ср.перем.} = (З_{перем.A1} + З_{перем.A2}) : 2$ .

##### **2. Расчет показателя рентабельности инвестиций**

Рентабельность инвестиций (Рент.инв.) характеризует их эффективность или прибыльность, и рассчитывается по формуле:

$$Рент.инв.(%) = (Пр./ Инв.) \times 100,$$

где Пр. – годовой объем прибыли, тыс. руб.;

Инв. – общий объем инвестиций, тыс. руб.

##### **3. Расчет рентабельности продаж**

Рентабельность продаж (Рент.продаж) рассчитывается по каждому наименованию изделий (A1 и A2) по формуле:

$$Рент.продаж A1 = (ПрA1 / Реал.A1) \times 100;$$

$$Рент.продаж A2 = (ПрA2 / Реал.A2) \times 100,$$

где ПрA1( ПрA2) – годовая прибыль от реализации A1 (A2), тыс. руб.;

Реал.А1 (А2) – годовая выручка от реализации изделий А1 (А2), тыс. руб.

## **5. Задачи**

### **Задача № 1**

*Определить объем реализации продаж в ценах производства и в отпускных ценах.*

Фирма «Мир канцелярии» производит 10 тыс. пачек бумаги для письма в месяц. Себестоимость одной пачки состоит из следующих затрат: материалы – 20 руб. на одну пачку, заработная плата – 15 руб. на одну пачку, прочие производственные расходы – 12 руб. на одну пачку, постоянные издержки – 50 тыс. руб. на весь объем производства, затраты на сбыт – 10 руб. на одну пачку. Какова будет отпускная цена одной пачки бумаги, если целевая прибыль на одну пачку составляет 20% полных затрат, НДС – 18%?

### **Задача № 2**

Компания имеет следующие показатели по работе за текущий отчетный период:

- цена единицы продукции – 15 руб.;
- объем производства – 153 690 штук;
- стоимость основных средств на начало года – 116 000 руб.;
- стоимость основных средств на конец года – 140 000 руб.

*Определить фондоотдачу.*

### **Задача № 3**

*Определить фондоемкость, насколько эффективно используются основные фонды предприятия.*

Реализованная продукция – 358 тыс. руб.

Стоимость основных средств – 200 тыс. руб.

#### **Задача № 4**

Рассчитайте возможный объем реализации производства готовой продукции в первом квартале планового года по следующим исходным данным:

- плановый выпуск продукции в первом квартале – 152 млн руб.;
- остатки готовой продукции на складе отдела сбыта на начало первого квартала – 42 млн руб.;
- остатки товаров отгруженных, но не оплаченных покупателями на начало первого квартала, – 52 млн руб.;
- норма запаса готовой продукции на сбытовом складе – 20 дней;
- нормативная величина остатков товаров отгруженных, но не оплаченных покупателями, – 25 дней.

В соответствии с учетной политикой предприятия объем реализации определяется по факту оплаты продукции.

#### **6. Тест**

**1. Оперативное регулирование на происходящие изменения внутри фирмы должен обеспечить:**

- a) стратегический финансовый менеджмент;
- b) контроллинг;
- c) дилинг;
- d) политику по привлечению капитала;
- e) текущий финансовый менеджмент.

**2. Назовите характерные признаки предпринимательской структуры:**

- a) формирование производственной программы;
- b) реализация основных показателей вышестоящей организацией;
- c) осуществление конкретной предпринимательской деятельности;
- d) самостоятельное определение форм и методов экономического стимулирования.

**3. Процесс привлечения, размещения и использования капитала – это:**

- a) предпринимательская деятельность;

- b) инвестиционная деятельность;
- c) финансовое обеспечение предпринимательской деятельности.

**4. На каких основных принципах базируется финансовое обеспечение предпринимательской деятельности:**

- a) рациональное сочетание источников финансирования;
- b) самокупаемость;
- c) самофинансирование;
- d) плановость;
- e) гласность.

**5. Самокупаемость должна обеспечиваться:**

- a) за счет собственных средств;
- b) за счет собственных средств, а затем заемных;
- c) возмещением текущих затрат за счет получаемых доходов.

**6. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности представляет собой деятельность, направленную на:**

- a) привлечение капитала;
- b) размещение ресурсов;
- c) использование ресурсов;
- d) анализ структуры капитала;
- e) стимулирование труда работников;
- f) управление капиталом.

**7. Основным источником образования резервных и страховых фондов:**

- a) амортизация;
- b) прибыль;
- c) себестоимость;
- d) бюджетные средства.

**8. Право на финансирование под уступку денежного требования имеют:**

- a) банки;
- b) коммерческие организации;
- c) любые юридические лица;

- d) некоммерческие организации;
- e) кредитные учреждения.

**9. Превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности – это:**

- a) запас финансовой прочности;
- b) коэффициент валовой маржи;
- c) показатель порога рентабельности.

**10. За счет чего обеспечивается внутренний рост на фирме:**

- a) за счет развития внутренней материально-технической базы;
- b) за счет присоединения новых производств;
- c) за счет разделения основного и обслуживающего производств.

### **Практическое занятие № 9**

**Тема занятия: Планирование предпринимательской деятельности**

#### ***1. Основные вопросы по теме***

1. Стратегическое и оперативное планирование.
2. Правила бизнес-планирования.

#### ***2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)***

1. Определение планирования предпринимательской деятельности.
2. Принципы планирования.
3. Необходимость разработки плана.

#### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Структура бизнес-плана.
2. Назовите 3 стадии создания собственного дела.
3. Последовательность этапов при составлении бизнес-плана.
4. Виды планов.

## 4. Задачи

### Задача № 1

Предприятие ООО «Хозяйка» осуществляет пошив постельного белья и находится в одном из районов областного центра с численностью населения 216 тыс. чел. Предприятие работает два года, ежегодно реализуя в среднем 10–15 тыс. комплектов постельного белья. Аналогичную продукцию в указанном районе реализуют городская швейная фабрика (12 тыс. комплектов), а также иногородние швейные предприятия и оптовые поставщики (65 тыс. комплектов).

Реально сложились следующие ассортимент и структура спроса на продукцию ООО «Хозяйка».

#### Структура реализации продукции

Продукция	Удельный вес в объеме, %	Цена единицы, руб.
1,5-спальные комплекты пост. белья	60	715
2-спальные комплекты постельного белья	16	860
Пододеяльники	24	385
Простыни	24	204
Наволочки	24	126

Определите:

- 1) потенциальную емкость рынка постельного белья в районе;
- 2) реальную емкость рынка постельного белья. Составьте план сбыта постельного белья ООО «Хозяйка» на год в натуральных единицах и денежном выражении.

## 5. Тест

**1. Увеличение длительности производственного цикла на предприятии приводит к ... потребности в финансовых ресурсах:**

- а) увеличению;
- б) снижению;
- с) сохранению.

**2. Потребность в материальных ресурсах рассчитывается в стоимостном выражении для ...:**

- a) финансового планирования;
- b) расчета сметы затрат;
- c) расчета сметы затрат и финансового планирования.

**3. Деление затрат по элементам используется при ...:**

- a) калькулировании;
- b) финансовом планировании;
- c) расчете сметы затрат.

**4. «Калькуляция» – это расчет ...:**

- a) затрат на производство;
- b) сметы затрат;
- c) себестоимости единицы продукции.

**5. Рентабельность изделия определяется как отношение ...:**

- a) прибыль/капитал;
- b) прибыль/себестоимость;
- c) прибыль/объем продукции.

**6. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, называется ...**

**7. Рентабельность – это ... показатель эффективности:**

- a) относительный;
- b) абсолютный.

**8. Себестоимость продукции по цехам и участкам планируется по ... статьям затрат:**

- a) прямым;
- b) основным;
- c) зависящих от их деятельности.

**9. Объем производства участка (бригады) планируется в ... измерителях:**

- a) стоимостных;
- b) натуральных;
- c) трудовых.

## Практическое занятие № 10

### Тема занятия: Предпринимательский риск и коммерческая тайна

#### *1. Основные вопросы по теме*

1. Виды тайн. Определение коммерческой тайны в белорусском законодательстве.
2. Понятие предпринимательских рисков, основные способы их уменьшения.

#### *2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)*

1. Определение рисков.
2. Классификация рисков.
3. Методы управления рисками.
4. Информационные риски и их сущность.

#### *3. Контрольные вопросы по теме*

1. Общие виды страхования.
2. Отличия добровольного страхования от обязательного.
3. Виды страхования ответственности субъектов предпринимательской деятельности.
4. Дайте определение понятию «Безрисковая зона».
5. Дайте определение понятию «Зона умеренного риска».
6. Дайте определение понятию «Зона катастрофического риска».

#### *4. Тест*

##### **1. Предпринимательский риск – это ...:**

- a) особенности предпринимательства, связанные с упущенной выгодой;
- b) возможность возникновения потерь;
- c) особенности предпринимательской деятельности при недостатке деловой информации.

## **2. Производственный риск вызывается ...:**

- a) неблагоприятным изменением закупочных цен;
- b) задержкой платежей за отгруженную продукцию;
- c) поломками оборудования и потерями рабочего времени.

## **3. Коммерческий риск возникает при ...:**

- a) снижении объемов закупок, непредвиденных расходах;
- b) недозагрузке производственных мощностей из-за нехватки сырья;
- c) неплатежеспособности партнеров, росте процентных ставок по кредитам.

## **4. Операционный риск – это ...:**

- a) возможность банкротства;
- b) ущерб грузу при транспортировке, отказ партнеров от платежей, потери из-за неэффективного ведения дел;
- c) финансовые изъятия со стороны налоговых органов.

## **5. Финансовый риск возникает из-за ...:**

- a) неплатежеспособности партнеров, изменения валютных курсов и курсов ценных бумаг;
- b) некомпетентности сотрудников, низкой их мотивации, задержки платежей партнеров;
- c) неблагоприятного изменения цен, объемов продаж.

## **6. Риск называется критическим, если ...:**

- a) возникает угроза банкротства;
- b) если утечка деловой информации к конкурентам грозит потерей прибыли;
- c) выручка от продаж не покрывает издержек и возникают убытки.

## **7. Риск считается допустимым, если ...:**

- a) может возникнуть угроза потери части имущества;
- b) может возникнуть угроза потери всей прибыли;
- c) появляется угроза убытков.

## **8. Риск считается катастрофическим, если ...:**

- a) возникает угроза потери имущества;
- b) возникает угроза полной потери прибыли;

с) деятельность становится убыточной.

**9. Метод уклонения от риска означает ...:**

- а) создание венчурного предприятия, принимающего на себя весь риск;
- б) диверсификацию деятельности, при которой убыточность одного направления компенсируется доходностью другого;
- с) отказ от деятельности, содержащей риск выше привычного уровня.

**10. Источник информации неиспользуемый при экономическом анализе риска:**

- а) бухгалтерская отчетность;
- б) исследование бизнес плана;
- с) заработная плата рабочих.

**Практическое занятие № 11**

**Тема занятия: Этапы организации предпринимательской деятельности**

*1. Основные вопросы по теме*

1. Этапы создания собственного дела.
2. Порядок создания предпринимательских структур в сфере культуры и искусства.
3. Документы, опосредующие предпринимательскую деятельность, и их краткая характеристика.
4. Права и обязанности предпринимателя.
5. Персональная ответственность предпринимателя.

*2. Дополнительные вопросы для изучения (будут обсуждаться на занятии, возможна подготовка сообщения)*

1. Основные этапы государственной регистрации.
2. Где осуществляется государственная регистрация.
3. Постановка организации на учет в ИМНС, ФСЗН и Белгосстрахе.
4. Понятие лицензии. Виды лицензий.

### ***3. Контрольные вопросы по теме***

1. Критерии выбора организационно-правовой формы.
2. Основные учредительные документы. Их краткая характеристика.
3. Понятие уставного фонда. Ограничения по размеру уставного фонда для различных организационно-правовых форм.

### ***4. Тест***

#### **1. Определите правильную последовательность этапов создания собственного дела:**

- a) разработка бизнес-плана;
- b) подбор квалифицированных и надежных соучредителей нового дела;
- c) разработка учредительных документов;
- d) определение источников финансирования необходимых для ведения предпринимательской деятельности на первом этапе функционирования фирмы.

#### **2. Порядок создания предпринимательских структур предусматривает:**

- a) предприятие может быть создано собственником или уполномоченным им лицом (органом);
- b) на базе государственного предприятия можно создать акционерное общество, общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью, т.е. негосударственные формы предприятий;
- c) на базе государственного предприятия можно создать другое государственное предприятие в формах дочернего предприятия, концерна, ассоциации, союза, объединения;
- d) некоммерческие учреждения в сфере культуры распоряжаются закрепленным за ними имуществом также как коммерческая организация – на праве хозяйственного ведения.

#### **3. Основными документами, опосредующими предпринимательскую деятельность, являются:**

- a) документ, подтверждающий государственную регистрацию организации;
- b) устав предприятия;

- с) учредительный договор;
- д) справка налогового органа о присвоении учетного номера налогоплательщика.

**4. В Уставе предприятия указываются:**

- а) к какой организационно правовой форме отнесено предприятие;
- б) как и кем назначается и выбирается руководитель;
- с) сумма дивидендов (процентов), которую предприятие должно платить собственникам;
- д) виды деятельности, которыми намеревается заниматься предприятие.

**5. Предприниматели как налогоплательщики имеют права:**

- а) в случае несогласия с результатами налоговой проверки не платить налог и штрафные санкции по нему до окончательного разрешения конфликта;
- б) получать от налоговых органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;
- с) использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;
- д) увеличивать или уменьшать налоговую нагрузку в зависимости от финансового состояния.

**6. Физические лица как индивидуальные предприниматели имеют права:**

- а) использовать упрощенную систему налогообложения;
- б) выступать на рынках ценных бумаг в качестве брокеров;
- с) быть аудиторами;
- д) выдавать займы под проценты.

**7. Предприниматель как налогоплательщик обязан:**

- а) в установленные сроки стать на учет в налоговом органе и зарегистрироваться в Фонде социальной защиты населения;
- б) предоставлять в налоговый орган расчеты плановых сумм налогов и заключение по анализу финансового состояния;

с) своевременно предоставлять в налоговый орган декларацию о доходах и другие документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей;

д) изучать изменения в налоговом законодательстве и излагать свои предложения по его совершенствованию.

**8. Ответственность предпринимателя наступает в следующих случаях:**

а) нарушения прав собственника и других субъектов;

б) получения дополнительных доходов в результате искусственного дефицита товаров путем ограничения их поступления на рынок с последующим повышением цен;

с) ошибок при составлении бизнес-плана;

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

**9. В Республике Беларусь существуют предпринимательские организации и союзы, которые координируют деятельность предпринимательства. Назовите их:**

а) Союз предпринимателей Беларуси;

б) Ассоциация коммерческих банков Республики Беларусь;

с) Белорусская научно-производственная ассоциация;

д) Академия наук Республики Беларусь.

**10. Предпринимательская деятельность прекращается судом в случаях:**

а) нарушения экологической безопасности;

б) банкротства;

с) недобросовестной конкуренции;

д) осуществления деятельности без специального разрешения (лицензии), если такое разрешение требуется.

## 3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

### 3.1. Вопросы к экзамену

1. Предпринимательство в сфере культуры и искусства, необходимость его развития.
2. Законодательные и нормативные акты, определяющие порядок создания, функционирования и прекращения деятельности организаций.
3. Краткая характеристика основных законодательных и нормативных актов: Гражданский кодекс Республики Беларусь, Кодекс Республики Беларусь о культуре, Законы Республики Беларусь «О предпринимательстве», «Об авторском праве и смежных правах».
4. Основные признаки, характеризующие предпринимательскую деятельность.
5. Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности.
6. Субъекты предпринимательской деятельности и виды деятельности.
7. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности.
8. Понятие юридического лица. Общие положения о юридических лицах.
9. Способы и порядок создания коммерческой организации. Разделение полномочий органов юридического лица.
10. Классификационные признаки видов юридических лиц.
11. Виды и типы организаций культуры.
12. Имущественная основа предпринимательской деятельности.
13. Понятие сделки. Основные правила совершения сделок, установленные Гражданским кодексом Республики Беларусь.
14. Виды сделок, их действительность.
15. Понятие недействительной сделки, ее основания и разновидности.
16. Понятие и виды договоров, их содержание.

17. Порядок заключения, изменения и расторжения договора.
18. Обязательства, их виды, место и срок, валюта исполнения.
19. Ответственность за нарушение и (или) неисполнение обязательств.

#### Прекращение обязательств.

20. Понятие маркетинга и рынка в сфере культуры и искусств.
21. Методы расчета потенциала и емкости рынка.
22. Понятие конкурентных преимуществ, их виды и основные черты.
23. Конкурентные стратегии, их содержание и целесообразность применения.
24. Понятие и виды цен, их структура.
25. Методы ценообразования.
26. Особенности ценообразования в сфере услуг.
27. Собственные и заемные привлеченные источники финансирования.
28. Цена капитала: понятие и порядок определения.
29. Состав долгосрочных и краткосрочных активов.
30. Показатели рентабельности и прибыли.
31. Понятие и методика определения точки безубыточности.
32. Стратегическое и оперативное планирование.
33. Правила бизнес-планирования.
34. Виды тайн. Определение коммерческой тайны в белорусском законодательстве.
35. Понятие предпринимательских рисков, основные способы их уменьшения.
36. Последовательность и краткое содержание этапов организации предпринимательской деятельности.

## **4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ**

### **4.1. Учебная программа**

**учебной дисциплины «Правовое обеспечение и организация  
предпринимательской деятельности»**

**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ ЗНАНИЙ ИМЕНИ А.М.ШИРОКОВА»**

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор Института современных знаний  
имени А.М.Широкова

А.Л.Капилов

23.06.2022

Регистрационный № УД – 02 – 17/уч.

### **ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ- СКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебная программа учреждения высшего образования  
по учебной дисциплине для специальности  
1-17 03 01 «Искусство эстрады (по направлениям)»,  
направление специальности 1-17 03 01-06 «Искусство эстрады (продюсерство)»

2022 г.

Учебная программа составлена на основании стандарта ОСВО 1-21 04 01-2013 и учебного плана по специальности 1-17 03 01 «Искусство эстрады (по направлениям)» направление специальности 1-17 03 01-06 «Искусство эстрады (продюсерство)»

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Л.Г.Колпина, профессор кафедры социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова», кандидат экономических наук, доцент

***РЕЦЕНЗЕНТЫ:***

С.А.Пуйман, доцент кафедры «Психология» Белорусского национального технического университета, кандидат педагогических наук, доцент;

И.Е.Иноземцева, декан гуманитарного факультета Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М. Широкова», доцент кафедры культурологии «Института современных знаний имени А.М.Широкова», кандидат культурологии

***РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:***

Кафедрой социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова» (протокол от 30.05.2022 № 10)

Научно-методическим советом Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А.М.Широкова» (протокол от 23.06.2022 № 4)

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» разработана для учреждений высшего образования, обеспечивающих подготовку специалистов высшего образования в соответствии с требованиями образовательного стандарта по специальности 1-17 03 01 «Искусство эстрады (по направлениям)». Актуальность изучения учебной дисциплины обусловлена новыми условиями управленческой деятельности в сфере культуры и искусств, связанными с ориентацией на рыночные отношения. В современных условиях предпринимательство является самостоятельной сферой деятельности в социально-культурной сфере, в том числе искусства, и важным рычагом управления социальными и экономическими процессами. Правильное применение его принципов, методов и технологий является условием повышения конкурентоспособности и увеличения прибыли, стимулирует сбыт, устанавливает определенные стандарты мышления и поведения.

Цель учебной дисциплины «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» – обеспечить комплексное овладение учебным материалом, составить твердое представление о видах предпринимательской деятельности, ее направлениях и задачах в сфере искусства, структуре, функциях, принципах и методах, нормативной базе, информационному обеспечению, используемым источникам финансирования. Необходимо также сформировать у студентов знания, умения и практические навыки по использованию нормативно-правовой базы для обеспечения предпринимательской деятельности и ее организации.

Изучение дисциплины «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» должно обеспечить формирование у студентов следующих *универсальных компетенций*:

УК-2. Решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационно-коммуникационных технологий.

УК-5. Быть способным к саморазвитию и совершенствованию в профессиональной деятельности.

УК-6. Проявлять инициативу и адаптироваться к изменениям в профессиональной деятельности.

УК-10. Анализировать социально-значимые явления, события и процессы, использовать социологическую и экономическую информацию, проявлять предпринимательскую инициативу.

УК-13. Учитывать в профессиональной деятельности нормы действующего законодательства Республики Беларусь и работать с различными источниками права.

*Базовых компетенций:*

БПК-7. Оценивать социальные и иные последствия научного и технологического развития, влияние техногенных и информационных процессов на изменения в сфере творчества, культуры, коммуникации и других областях деятельности.

БПК-12. Планировать и организовывать инновационную и художественно-творческую деятельность в сфере индустрии досуга.

Студент должен получить следующие *специализированные компетенции:*

СК-8. Уметь планировать и обеспечивать финансирование проекта.

СК-9. Уметь планировать осуществление коммерческого проекта и обеспечивать его правовую базу.

СК-10. Разрабатывать инновационные проекты в социокультурной сфере.

СК-25. Использовать компьютерную технику в организации рабочего пространства специалиста социокультурной сферы.

СК-30. Применять нормы национального и международного законодательства в области интеллектуальной собственности в процессе создания и реализации прав на объекты интеллектуальной собственности.

СК-31. Давать моральную и правовую оценку проявлениям коррупции, другим нарушениям законодательства.

В результате изучения дисциплины студенты должны *знать:*

- сущность и методы организации предпринимательской деятельности в сфере культуры;
- задачи планирования, организации и контроля предпринимательской деятельности;
- законодательство Республики Беларусь в сфере правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Студенты должны *уметь:*

- ориентироваться в вопросах определения спроса и потребности на разрабатываемые продукты и услуги в контексте долго-, средне – и краткосрочного прогноза развития рынка;
- руководствоваться законодательством Республики Беларусь в сфере правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Студенты должны *владеть:*

- морально-этичными нормами в сфере предпринимательской деятельности;
- методами планирования, организации и контроля маркетинговой деятельности в организации.

Успешное освоение курса «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» невозможно без опоры на знания, умения и навыки, полученные при изучении психологии, менеджмента и маркетинга, информатики.

В соответствии с учебным планом по дисциплине предусмотрено 138 часов занятий, из них: для очной (дневной) формы получения высшего образования

– 72 часа аудиторных занятий, в том числе 38 часов лекционных, 34 часа практических занятий; для заочной формы получения высшего образования – 8 часов лекций, 8 часов практических занятий. Форма контроля знаний – экзамен.

Учебная дисциплина «Правовое обеспечение и организация предпринимательской деятельности» входит в блок дисциплин, составляющих компонент учреждения высшего образования.

## **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

### **Тема 1. Основные законодательные и нормативные акты в предпринимательстве в сфере культуры и искусства**

Влияние культуры и искусства на экономическое и социальное развитие государства. Предпринимательство в сфере культуры и искусства, необходимость его развития. Законодательные и нормативные акты, определяющие порядок создания, функционирования и прекращения деятельности организаций. Особенности предпринимательства в отдельных типах организаций культуры и искусства. Организация досуга в Республике Беларусь, перспективные направления для предпринимательства. Основные законодательные и нормативные акты: Гражданский Кодекс Республики Беларусь, Кодекс о культуре, Закон РБ «О предпринимательстве», Закон РБ «Об авторском праве и смежных правах», Закон РБ «О хозяйственных обществах», Банковский Кодекс, Налоговый Кодекс, Закон РБ «О государственном-частном партнерстве», Указы и Декреты Президента РБ, касающиеся вопросов предпринимательства, другие нормативные акты.

### **Тема 2. Введение в предпринимательство. Экономическая сущность предпринимательства**

Содержание понятий «бизнес», «предпринимательство», мотивы предпринимателя (экономические: имущественные, трудовые, финансовые; социальные, психологические, физические, гуманистические). Основные признаки, характеризующие предпринимательскую деятельность. Понятие среды предпринимательства. Статус предпринимателя в экономической системе. Отличительные черты предпринимателя и менеджера.

### **Тема 3. Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. Краткая характеристика субъектов и видов предпринимательской деятельности**

Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности – основополагающие идеи, исходные начала, закрепленные в нормах права и имеющие в силу этого обязательный характер. Принципы права зависят от избранной модели экономики в конкретном обществе: социально-ориентированная рыночная или государственная.

Субъекты предпринимательской деятельности и виды деятельности: единоличное и долевое предпринимательство, коллективное, государственное, частно-государственное предпринимательство, малое, среднее, крупномасштабное предпринимательство, внутрифирменное предпринимательство. Государственное регулирование предпринимательской деятельности и поддержка (направления, методы).

#### **Тема 4. Понятие юридического лица. Виды юридических лиц. Индивидуальные предприниматели**

Понятие юридического лица, основные признаки. Общие положения о юридических лицах. Способы и порядок создания коммерческой организации. Разделение полномочий органов юридического лица. Классификационные признаки видов юридических лиц: в зависимости от формы собственности, прав учредителей на имущество юридического лица, состава участников юридического лица, по составу учредительных документов, по характеру участия учредителя в деятельности юридического лица. Виды и типы организаций культуры.

Индивидуальный предприниматель как субъект предпринимательской деятельности. Ограничения предпринимательской деятельности гражданина (индивидуального предпринимателя, учредителя, собственника имущества или руководителя юридического лица и др.).

Имущественная основа предпринимательской деятельности. Право собственности, правовой режим имущества.

#### **Тема 5. Понятие и виды сделок, их существенные характеристики**

Понятия сделки. Основные правила совершения сделок, установленные Гражданским кодексом РФ.

Существенные характеристики сделки. Способы волеизъявления при совершении сделок. Совершение сделок через представителя сторон или единого коммерческого представителя. Виды сделок, их действительность. Краткая характеристика сделок: односторонних, условных, возмездных, консенсуальных, реальных, каузальных, абстрактных. Формы заключения сделок. Четыре вида общих требований действительности сделок (предъявляемые к субъектному составу сделки, предъявляемые к содержанию сделки, требование единства воли и волеизъявления, требования к формам сделки). Понятие недействительной сделки, ее основания и разновидности. Ничтожные и оспоримые сделки.

#### **Тема 6. Договорной режим производственно-коммерческой деятельности**

Договор как правовое средство осуществления предпринимательской деятельности. Понятие и виды договоров, их содержание: консенсуальные и реальные договора, односторонние, двусторонние и многосторонние, возмездные и безвозмездные, в зависимости от индексации интереса по договору, в зависимости от характера юридических последствий, по юридической значимости, по основаниям заключения, по способу определения условий договора.

Содержание и форма договоров. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договора.

Виды обязательств. Отказ от исполнения обязательств. Место и срок исполнения обязательств, валюта обязательств. Солидарная обязанность должников. Солидарные требования. Алгоритм субсидиарной ответственности.

Ответственность за нарушение и (или) неисполнение обязательств. Прекращение обязательств.

### **Тема 7. Конкурентоспособность предприятия и успех предпринимательской деятельности**

Понятие маркетинга и рынка в сфере культуры и искусств. Методы расчета потенциала и емкости рынка. Конкуренция и конкурентная среда в искусстве. Понятие конкурентных преимуществ, их виды и основные черты. Факторы, обеспечивающие достижение конкурентных преимуществ. Конкурентные стратегии, их содержание и целесообразность применения. Основные показатели, позволяющие оценить уровень конкуренции.

### **Тема 8. Ценовая политика фирмы**

Понятие и роль цены в деятельности предприятия. Виды цен, их структура. Факторы, оказывающие влияние на размер цены: издержки, средняя прибыль, соотношение спроса и предложения, конкуренция и др.

Необходимость разработки и цели ценовой политики. Постановка задач ценообразования, определение спроса, оценка и анализ цен и факторов ценообразования.

Установление цены. Ценовая стратегия. Реализация ценовой стратегии. Методы ценообразования: затратные; ориентированные на спрос и предложение; следования за конкурентами. Особенности ценообразования в сфере услуг.

### **Тема 9. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности**

Задачи финансирования предпринимательской деятельности. Формирование собственных источников финансовых ресурсов. Состав собственного капитала. Заемные источники финансирования. Формулы расчета простых и сложных процентов. Привлеченные финансовые ресурсы. Цена капитала: понятие и порядок определения.

Состав долгосрочных и краткосрочных активов. Показатели, используемые в управлении активами. Формулы расчета потребности в краткосрочных активах.

Оценка результатов деятельности организации. Показатели рентабельности и прибыли. Понятие и методика определения точки безубыточности.

## **Тема 10. Планирование предпринимательской деятельности**

Роль и содержание процесса планирования на современном этапе развития. Виды планирования. Стратегическое и оперативное планирование. Содержание стратегического планирования. Теории планирования. Взаимосвязь стратегического, тактического и бизнес-планирования.

Правила бизнес-планирования, необходимые для успешной предпринимательской деятельности.

## **Тема 11. Предпринимательский риск и коммерческая тайна**

Виды тайн: государственные секреты; сведения ограниченного распространения; сведения для служебного пользования; тайны, направленные на обеспечение жизненно важных интересов личности и общества (тайны усыновления, голосования, переписки, вкладов, врачебная и др.). Определение коммерческой тайны в белорусском законодательстве. Основные каналы утечки информации: человек, документ, изделие, процесс. Правовые, организационные и технические методы защиты коммерческой тайны.

Понятие предпринимательских рисков. Управляемые и неуправляемые риски. Основные способы уменьшения предпринимательского риска.

## **Тема 12. Этапы организации предпринимательской деятельности**

Единоличная и коллективная предпринимательская деятельность. Необходимые учредительские документы. Последовательность и краткое содержание этапов организации предпринимательской деятельности для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Нормативно-правовая база осуществления предпринимательства. Перечень документов, которые представляются в регистрирующий орган. Лицензируемые виды деятельности.

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная (дневная) форма обучения

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Основные законодательные и нормативные акты в предпринимательстве в сфере культуры и искусства	4				4	
2	Введение в предпринимательство. Экономическая сущность предпринимательства	2	2			2	Практическое занятие
3	Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. Краткая характеристика субъектов и видов предпринимательской деятельности.	4	4			2	
4	Понятие юридического лица. Виды юридических лиц. Индивидуальные предприниматели.	4	4			2	Практическое занятие
5	Понятие и виды сделок, их существенные характеристики	4	4			4	Практическое занятие
6	Договорной режим производственно-коммерческой деятельности	4	4			4	Практическое занятие
7	Конкурентоспособность предприятия и успех предпринимательской деятельности	2	2			2	Практическое занятие
8	Ценовая политика фирмы	4	4			2	Практическое занятие
9	Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности	4	4			2	Практическое занятие

10	Планирование предпринимательской деятельности	2	2			2	
11	Предпринимательский риск и коммерческая тайна	2	2			2	
12	Этапы организации предпринимательской деятельности	2	2			2	
	Промежуточная аттестация					36	Экзамен
	<b>ИТОГО</b>	<b>38</b>	<b>34</b>			<b>66</b>	

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Основные законодательные и нормативные акты в предпринимательстве в сфере культуры и искусства	1	1			6	
2	Введение в предпринимательство. Экономическая сущность предпринимательства		1			7	Практическое занятие
3	Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. Краткая характеристика субъектов и видов предпринимательской деятельности.	1				7	
4	Понятие юридического лица. Виды юридических лиц. Индивидуальные предприниматели.	1				7	Практическое занятие
5	Понятие и виды сделок, их существенные характеристики	2				10	Практическое занятие
6	Договорной режим производственно-коммерческой деятельности	1				7	Практическое занятие
7	Конкурентоспособность предприятия и успех предпринимательской деятельности		2			7	Практическое занятие
8	Ценовая политика фирмы	1	2			7	Практическое занятие
9	Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности		2			7	Практическое занятие

10	Планирование предпринимательской деятельности					7	
11	Предпринимательский риск и коммерческая тайна					7	
12	Этапы организации предпринимательской деятельности	1				7	
	Промежуточная аттестация					36	Экзамен
	<b>ИТОГО</b>	<b>8</b>	<b>8</b>			<b>122</b>	

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

### Требования к выполнению самостоятельной работы студентов

№ п/п	Название раздела, темы	Кол-во часов на СРС		Задание	Форма выполнения	Цель или задача СРС
		ДФО	ЗФО			
1	Основные законодательные и нормативные акты в предпринимательстве в сфере культуры и искусства	4	6	Изучение рекомендуемых источников	Сделать выписки из изученного материала, указав статьи правовых актов	Подготовка к экзамену
2	Введение в предпринимательство. Экономическая сущность предпринимательства	2	7	Изучение материалов лекции и рекомендуемых учебных пособий	Уметь сформулировать определение предпринимательства	Подготовка к экзамену
3	Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. Краткая характеристика субъектов и видов предпринимательской деятельности	2	7	Выявлять отличительные черты различных видов предпринимательства, особенности предпринимательства в культуре	Составить глоссарий понятий	Подготовка к практическому занятию
4	Понятие юридического лица. Виды юридических лиц. Индивидуальные предприниматели.	2	7	Уяснить классификационные характеристики	Краткие записи	Подготовка к практическому занятию
5	Понятие и виды сделок, их существенные характеристики	4	10	Изучить содержание различных сделок	Краткие записи	Подготовка к практическому занятию и к экзамену
6	Договорной режим производственно-коммерческой деятельности	4	7	Усвоить содержание различных видов договоров	Краткие записи	Подготовка к практическому занятию и к экзамену
7	Конкурентоспособность предприятия и успех предпринимательской деятельности	2	7	Изучить теоретические материалы, знать формулы определения показателей	Составить глоссарий понятий	Умение решать задачи
8	Ценовая политика фирмы	2	7	Знать методы расчета цены	Записать методики расчета цены	Умение решать задачи

9	Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности	2	7	Знать содержание вопросов темы, уметь применять формулы	Ознакомиться с имеющимися аналитическими данными	Подготовка к экзамену. Умение решать задачи
10	Планирование предпринимательской деятельности	2	7	Знать современную систему финансовых планов	Ознакомиться с примерами практики	Подготовка к экзамену
11	Предпринимательский риск и коммерческая тайна	2	7	Изучение источников	Глоссарий понятий	Подготовка к экзамену
12	Этапы организации предпринимательской деятельности	2	7	Изучение источников	Подготовить примеры практики	Подготовка к практическому занятию и экзамену
13	Подготовка к экзамену	36	36			Экзамен
	Итого:	<b>66</b>	<b>122</b>			

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

### *Основная*

1. Об авторском праве и смежных правах : Закон Респ. Беларусь от 17 мая 2011 г. № 262–З.
2. Гражданский Кодекс Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2001.
3. О предпринимательстве в Республике Беларусь : Закон республики Беларусь от 28 мая 1991г. № 813-ХІІ со всеми изменениями и дополнениями.
4. О государственной регистрации и ликвидации прекращения деятельности субъектов хозяйствования: Декрет Президента Респ. Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 [Электронный ресурс] // Консультант–Плюс: Беларусь. – Минск, ООО «ЮрСпектр».
5. О Фонде Президента Республики Беларусь по поддержке культуры и искусства : Указ Президента Респ. Беларусь от 15 апреля 1998 г. – № 211. – с изм. и доп. от 5 дек. 2007.
6. О поддержке отдельных организаций культуры и внесении изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 28 1999 г. № 770 : Указ Президента Респ. Беларусь от 3 сентября 2010 г., № 457.
7. О предоставлении и использовании безвозмездной (спонсорской) помощи : Указ Президента Республики Беларусь от 1 июля 2005 г. – № 300. – с изм. и доп. от 29 ноября 2013 г. ; Указ № 529.
8. Об отдельных вопросах организации и проведения культурно-зрелищных мероприятий : Указ Президента Республики Беларусь от 5 июня 2013г. – № 257.
9. Основы продюсерства : учеб. / Г. П. Иванов, П. К. Огурчиков, В. И. Сидоренко : под ред. Г. П. Иванова [и др.]. – М. : ЮНИТИ, 2003.
10. Продюсерство. Управленческие решения : учеб. пособие / В. С. Малышев, Ю. В. Кривошук. – М. : ЮНИТИ, 2015. – 376 с.
11. Положение о Министерстве культуры Республики Беларусь в ред. Совета Министров Респ. Беларусь 27 июля 2006 г., № 957.

12. Круглова, Н. Ю. Основы бизнеса : учеб. / Н. Ю. Круглова. – М. : КНО-РУС, 2013. – 440 с.
13. Кодекс Республики Беларусь о культуре. 20 июля 2016 г., № 413–З.
14. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива Президента Республики Беларусь № 4 от 31 декабря 2010 г.
15. Организация предпринимательской деятельности: учеб. / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. – М. : Проспект, 2014. – 544 с.
16. Страдов, Г. М. Предпринимательская деятельность в сфере культуры : курс лекций [Электронный ресурс] / Г. М. Страдов // Вести Института современных знаний. – 2008. – 89 с.
17. Давыденко, Л. Н. Основы предпринимательской деятельности. Практикум / Л. Н. Давыденко. – Минск : БГПУ, 2015. – 140 с.
18. О внесении дополнений и изменений в Гражданский кодекс Республики Беларусь по вопросам регистрации недвижимого имущества, состава участников ассоциаций и союзов, комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), правового режима имущества крестьянского (фермерского) хозяйства : Закон Республики Беларусь от 18.08.2004, № 316–З.
19. Положение о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденное Декретом Президента Республики Беларусь № 1 от 16.01.2009 г.
20. О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь от 01.07.2010 г., № 148–З.
21. О коммерческой тайне : Закон Республики Беларусь от 05. 01.2013 г., № 16–З [Электронный ресурс] // Консультант–Плюс/ – Минск, ЮрСпектр.
22. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь от 9 дек. 1992 г. № 2020 – Х11 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Минск, ЮрСпектр.
23. Об инвестициях : Закон Республики Беларусь от 12. 07 2013 г. № 55–з [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Минск, ЮрСпектр.

24. Об утверждении Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов) : постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 22 июля 2011 г. № 111 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Минск, ЮрСпектр.

25. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов : постановление Министерства Экономики Республики Беларусь от 31 авг. 2005 г № 158 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Минск, ЮрСпектр.

26. Основы предпринимательской деятельности : учеб. пособие / В. Л. Ключня, Н. В. Бородачева. – Минск, Издательский центр БГУ, 2019. – 309 с.

27. Резник, С. Д. Основы предпринимательской деятельности : учеб. / С. Д. Резник, И. В. Глухова, А. Черницов. – М. : Инфра–М, 2015. – 287 с.

#### *Дополнительная*

28. Дмитриев, М. Н. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. для вузов по направлениям сервиса и туризма / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 398 с.

29. Котлер, Ф. Маркетинг для государственных и общественных организаций / Ф. Котлер, Н. Ли ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб : Питер, 2008. – 384 с.

30. Балашевич, М. И. Экономика и организация малого бизнеса : учеб. пособие / М. И. Балашевич, Т. П. Быкова. – Минск : БГЭУ, 2012.

31. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие ; под ред. д.э.н., проф. Л. Н. Нехорошевой. – Минск, БГЭУ. 2020. – 688 с.

32. Колпина, Л. Г. Финансы предприятий : учеб. для ССУЗ / Л. Г. Колпина [и др.] ; под ред. Л. Г. Колпиной. – Минск : Вышэйшая школа, 2010.– 356 с.

33. Об утверждении Инструкции по доходам и расходам (Инструкция № 102): постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г.

34. Об утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности (Инструкция № 111) : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 г.

35. Колпина, Л. Г. Влияние платных услуг на финансовое обеспечение в сфере культуры Республики Беларусь. / Л. Г. Колпина, А. А. Харитонов // Минск : Вести Института современных знаний. – 2014. – № 2. – С. 54–58.

**ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ  
ПО ИЗУЧАЕМОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
С ДРУГИМИ ДИСЦИПЛИНАМИ СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы по изучаемой учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ  
ПО ИЗУЧАЕМОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
на 202\_ /202\_ учебный год**

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры  
\_\_\_\_\_ (протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_ г.)  
(название кафедры)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ (ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О.Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета

\_\_\_\_\_ (ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О.Фамилия)

## 4.2. Список рекомендуемой литературы

### *Нормативные правовые акты*

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. : принята на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

2. Банковский кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 25 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.07.2016 г., № 397-З // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-З : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.01.2017 г., № 14-З) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

4. Кодекс об административных правонарушениях Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 21 апр. 2003 г., № 194-З: принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г.: одобр. Советом Респ. 2 апр. 2003 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.01.2017 г., № 16-З // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

5. Налоговый кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 19 дек. 2002 г., № 166-З : принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.10. 2016 г., № 432-З // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

6. Уголовный кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 275-З: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2015 г., № 241-З //

Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

7. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 15 дек. 1998 г., № 219-3 : принят Палатой представителей 11 нояб. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 26 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.01.2017 г., № 19-3) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

8. О государственной регистрации и ликвидации прекращения деятельности субъектов хозяйствования : Декрет Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2022.

9. Об именных приватизационных чеках Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 6 июля 1993 г., № 2468-ХІІ (в ред. от 17.07.2017 г.) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

10. Об инвестициях : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г., № 53-3 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

11. Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства : Закон Респ. Беларусь от 15 июля 2010 г., № 169-3 (в ред. От 04.01.2014 г.) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

12. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Респ. Беларусь от 13 июля 2012 г., № 415-3 (в ред. от 24.10.2016 г.) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

## 4.2. Литература

### *Основная*

1. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учеб. / А. Н. Асаул. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с.
2. Бакиновская, О. А. Хозяйственное право : учеб. пособие / О. А. Бакиновская, И. А. Шарапа, Ю. А. Амельчя. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 416 с.
3. Биншток, Ф. И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Ф. И. Биншток. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 198 с.
4. Бусыгин, А. В. Предпринимательство. Основной курс : учеб. для вузов / А. В. Бусыгин. – М. : Инфра, 1997.
5. Вабищевич, С. С. Хозяйственное право / С. С. Вабищевич, Н. А. Маньковский. – Минск : Молодежное, 2009. – 296 с.
6. Ершова, И. В. Предпринимательское право : учеб. пособие / И. В. Ершова. – М. : Юриспруденция, 2011. – 520 с.
7. Жилинский, С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности) : учеб. / С. Э. Жилинский. – 9-е изд., пересмотр. и доп. – М. : Норма, 2008. – 928 с.
8. Каменков, В. С. Экономика и правосудие: вопросы теории и практики / В. С. Каменков. – Минск : Харвест, 2006. – 686 с.
9. Карней, А. А. Безвозмездная передача индивидуальным предпринимателем имущества и денежных средств созданному им унитарному предприятию / А. А. Карней // Консультант Плюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
10. Латышев, И. С. Как из одной фирмы сделать четыре или создаем группу компаний / И. С. Латышев // Консультант Плюс : Беларусь. Технология

ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

11. Мельникова, Е. И. Дела о ликвидации и прекращении деятельности / Е. И. Мельникова // Консультант Плюс: Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

#### *Дополнительная*

1. Балашевич, М. И. Экономика и организация малого бизнеса : учеб. пособие / М. И. Балашевич, Т. П. Быкова. – Минск : БГЭУ, 2012.

2. Дмитриев, М. Н. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. для вузов по направлениям сервиса и туризма / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 398 с.

3. Колпина, Л. Г. Влияние платных услуг на финансовое обеспечение в сфере культуры Республики Беларусь. / Л. Г. Колпина, А. А. Харитонов // Минск : Вести Института современных знаний. – 2014. – № 2. – С. 54–58.

4. Колпина, Л. Г. Финансы предприятий : учеб. для ССУЗ / Л. Г. Колпина [и др.] ; под ред. Л. Г. Колпиной. – Минск : Вышэйшая школа, 2010. – 356 с.

5. Котлер, Ф. Маркетинг для государственных и общественных организаций / Ф. Котлер, Н. Ли ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.

6. Об утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности (Инструкция № 111) : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 г.

7. Об утверждении Инструкции по доходам и расходам (Инструкция № 102) : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г.

8. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие под ред. д.э.н., проф. Л. Н. Нехорошевой. – Минск : БГЭУ, 2020. – 688 с.

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	6
1.1. Конспект лекций по учебной дисциплине.....	6
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	75
2.1. Тематика и методические рекомендации по проведению практических работ по учебной дисциплине .....	75
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	126
3.1. Вопросы к экзамену .....	126
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	128
4.1. Учебная программа .....	128
4.2. Литература.....	150

Учебное электронное издание

Составители

**Колпина** Людмила Григорьевна

**Жуковец** Владимир Михайлович

# **ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Электронный учебно-методический комплекс  
для студентов специальности 1-17 03 01 Искусство эстрады  
(по направлениям), направление специальности 1-17 03 01-06 Искусство  
эстрады (продюсерство)*

[Электронный ресурс]

Редактор *Е. Д. Нежинец*

Технический редактор *Ю. В. Хадьков*

Подписано в печать 30.06.2023.

Гарнитура Times Roman. Объем 0,8 Мб

Частное учреждение образования

«Институт современных знаний имени А. М. Широкова»

Свидетельство о регистрации издателя №1/29 от 19.08.2013

220114, г. Минск, ул. Филимонова, 69.

ISBN 978-985-547-424-2



9 789855 474242