

Управление предпринимательства комитета экономики
Могилевского областного исполнительного комитета

Центр поддержки предпринимательства
ООО «Центр деловых услуг»

НАЧАЛО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Информационное пособие

Могилев
2011

Пособие разработано в рамках Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Могилевской области на 2010-2012 г.г. по заказу Могилевского областного исполнительного комитета.

Разработчик:
Центр поддержки предпринимательства
ООО «Центр деловых услуг».

Общая редакция:
А.П. Щипец – консультант ООО «Центр деловых услуг».

Рецензенты:

В.М. Красовский – заместитель председателя комитета экономики, начальник управления предпринимательства Могилевского облисполкома;

И.Н. Качуро – начальник отдела государственной регистрации юридических лиц и Единого государственного регистра Главного управления юстиции Могилевского облисполкома;

Д.М. Калеев – начальник Могилевского областного управления департамента государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь;

Н.Л. Панков – заместитель начальника инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь по Могилевской области.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Оценка потенциала предпринимателя	5
Глава 2. Оцените риски перед стартом	9
Глава 3. Выбор ниши для бизнеса	11
Глава 4. Выбор варианта старта	19
Глава 5. Как открыть дело с помощью государства и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства	23
Глава 6. Источники финансирования бизнеса	29
Глава 7. Как написать бизнес-план?	39
Глава 8. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности	44
Глава 9. Как назвать фирму?	56
Глава 10. Подготовка учредительных документов	58
Глава 11. Государственная регистрация предпринимательской деятельности	60
Глава 12. Выбор системы налогообложения	66
Глава 13. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность	75
Глава 14. Трудовые отношения и охрана труда	78
И, наконец	81
Использованная литература и источники информации	82

Введение

Дух предпринимательства проник в нашу жизнь, и заставляет все большее число людей задуматься о своей судьбе и своем жизненном пути. Потому, что это позволяет людям получить контроль над своим будущим, объединить работу и личную жизнь, стать значимой величиной в обществе и бизнес-сообществе и возможность владеть собственностью, которую можно передать своим детям.

Это пособие предназначено для слушателей семинара-консультации «Начало предпринимательской деятельности», но будет полезным для всех, кто интересуется предпринимательской деятельностью, кто планирует открыть свое дело.

Управление предпринимательства комитета экономики Могилевского облисполкома и ООО «Центр деловых услуг» приглашают всех желающих на ежемесячные семинары-консультации «Начало предпринимательской деятельности».

Занятия на семинарах-консультациях проводят специалисты Управления социально-трудовых отношений и заработной платы Комитета по труду, занятости и социальной защите Могилевского облисполкома, Инспекций Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, Могилевского областного управления Департамента государственной инспекции труда, представительства Белгосстраха по г.Могилеву, областного управления Фонда социальной защиты населения Республики Беларусь, УЗ «Могилевский областной центр гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья».

Участие в семинарах-консультациях бесплатное.

Предварительная запись для участия в семинарах-консультациях осуществляется в ООО «Центр деловых услуг» по адресу: г. Могилев, ул. Ленинская, д.11, каб.1 или телефонам (0222) 258170, моб. (029) 6291533

Глава 1. Оценка потенциала предпринимателя

Успех в бизнесе не постоянен – сегодня все идет хорошо, а завтра нужно быть готовым начать все сначала. У начинающих предпринимателей, часто, есть лишь одни амбиции и стремление иметь свое дело. Одним из факторов успеха в бизнесе являются навыки предпринимателя, которые нужно культивировать. В малом бизнесе ничто не дается даром.

Быть предпринимателем в малом бизнесе - это значит быть не только начальником. Вас ожидает много бумажной работы: юридические документы, ваши собственные планы и контроль за их исполнением. Каждый день и час, вы будете в той или иной роли: продавца, снабженца, бухгалтера, эксперта или исследователя рынка.

Вы будете самым главным работником на вашем предприятии. Поэтому вопросы вашей силы и слабости приобретают особое значение.

Вот некоторые вопросы, которые нужно в самом начале задать себе самому:

- Могу ли я сам начать какой-нибудь бизнес? Какой? В какой области я наиболее силен? Чем мне заниматься?
- Хорошо ли я взаимодействую с различными людьми? Конфликтен/конфликтна ли я? Могу ли я пойти на уступки?
- Как быстро и хорошо я могу принимать различные решения?
- Есть ли у меня какие-нибудь ограничения для управления бизнесом?
- Как хорошо я умею планировать и организовывать дело?
- Склонен(а) ли я к управлению в бизнесе?
- Каким образом мой бизнес будет влиять на мою семью?

Отвечая на эти вопросы, перечень которых вы можете дополнить самостоятельно, в самом начале пути, вы точно сможете определить, стоит ли начинать делать что-то новое. Стоит ли менять вашу жизнь? Не проще ли вам отбывать на рабочем месте с 8:00 до 17:00 каждый день, а потом сразу забывать о том, что происходило на работе?

Многим людям нравится получать зарплату раз в месяц и в конце месяца рассуждать, как много они принесли предприятию, на

котором работают, которое платит им деньги. Платит, но мало, на их взгляд. Они стоят гораздо больше. Но когда вопрос касается способностей к организации самостоятельного дела, оказывается, что такие люди совсем не приспособлены к этому. Они даже не знают, как зарабатывать деньги, чтобы платить зарплату. Для таких людей путь в бизнес полностью закрыт. Их удел: отбывать на рабочем месте положенное время — и все. Если не выгонят, конечно, с работы. А после работы, дома, в кругу знакомых, жаловаться на руководство, которое их не ценит.

Чтобы лучше понять на что вы способны приводим тест из книги «Энциклопедия психологических тестов», который поможет вам определить свой уровень предпринимательской хватки.

Дайте ответы на следующие вопросы:

1. Каким образом вы предполагаете разбогатеть в ближайшее время?

- а) сделать карьеру, поднявшись вверх по руководящей лестнице;
- б) вкладывать имеющиеся деньги в дело с выгодой, рисковать;
- в) попытаться счастья в лотерее.

2. Если вам представилась возможность выступить в качестве актера, то какую роль вы смогли бы сыграть лучше всего?

- а) Остапа Бендера;
- б) Левина из «Анны Карениной»;
- в) Штирлица из кинофильма «Семнадцать мгновений весны».

3. Представьте себе, что вы заработали миллион долларов, что бы вы сделали дальше?

- а) вложу деньги в банк и буду жить на проценты от вклада;
- б) рискну вложить в прибыльное дело;
- в) часть денег вложу в новое дело, а часть положу для надежности в солидный банк.

4. Что, на Ваш взгляд, могут принести вам деньги?

- а) власть;
- б) жизнь в свое удовольствие;
- в) много новых забот и зависти.

5. Если вы разбогатеете, то хотели бы, чтобы об этом написали в газетах?

- а) нет;
- б) да;

в) обо мне и так иногда пишут.

6. Какая из трех групп профессий вам более всего подходит?

а) писатель, художник, композитор;

б) адвокат, врач, политик;

в) глава фирмы, руководитель института, директор издательства.

7. При создании своей фирмы будете ли вы принимать на работу лиц, ранее бывших с вами в дружбе?

а) да;

б) нет;

в) ответ на этот вопрос следует основательно продумать.

8. Представьте себе, что вы заработали миллион долларов, как бы вы себя вели?

а) в моей жизни изменились бы лишь квартира, машина, мебель и прочая обстановка;

б) я позволил бы себе больше путешествовать;

в) я бы кардинально изменил свой образ жизни.

9. Представим себе, что Вы стали директором фирмы. С чего вы начнете свою деятельность?

а) с изучения людей, с которыми Вам предстоит работать;

б) определили бы основные направления работы фирмы;

в) занялись бы набором надежных помощников.

10. Какое из приведенных утверждений вы считаете более привлекательным, если вы получили повышение и стали директором фирмы?

а) в моей работе снизилась значимость профессионально-технических навыков и повысилась роль концептуальных знаний;

б) чем выше ранг управления, тем более значимы коммуникативные умения и способности по сравнению с профессионально-техническими;

в) изменились в равной степени требования практически ко всем качествам личности.

11. В вашей фирме в одной из бригад возникла конфликтная ситуация, каковы будут ваши действия как директора фирмы?

а) нужно выслушать мнения конфликтующих сторон и убедить их найти компромиссное решение;

б) нужно выслушать мнение всех, но окончательное решение конфликта поручить бригадиру;

в) сделать все возможное, чтобы не дать разрастись малому конфликту до больших размеров.

12. Насколько сильно вы испытываете потребность иметь большие деньги?

- а) постоянно;
- б) периодически;
- в) скорее всего нет.

13. Если бы вы имели миллион долларов и вам представилась возможность заключить новую сделку, то какую бы вы предпочли? Ту, которая даст прибыль:

- а) в четверть миллиона;
- б) в полмиллиона;
- в) в миллион.

Далее на отдельном листе вы должны записать номера вопросов и выбранные вами ответы. После этого вы можете подсчитать суммарное число баллов, которое вы набрали.

Баллы оцениваются следующим образом:

Вопрос	Ответы			Вопрос	Ответы		
	а)	б)	в)		а)	б)	в)
1	6	3	0	8	6	3	0
2	3	0	6	9	3	6	0
3	0	6	3	10	6	0	3
4	6	0	3	11	3	6	0
5	0	3	6	12	6	3	0
6	0	3	6	13	0	6	3
7	0	3	6				

Далее сложите все набранные вами баллы и определите по девятибалльной шкале уровень своих способностей к риску в коммерческой деятельности.

- 1-й, очень низкий уровень (от 0 до 11 баллов)
- 2-й, низкий уровень (от 12 до 19 баллов)
- 3-й, значительно ниже среднего (от 20 до 27 баллов)
- 4-й, чуть ниже среднего (от 28 до 35 баллов)
- 5-й, средний (от 36 до 43 баллов)
- 6-й, чуть выше среднего (от 44 до 51 балла)

7-й, выше среднего (*от 52 до 59 баллов*)

8-й, высокий уровень (*от 60 до 67 баллов*)

9-й, очень высокий уровень (*от 68 до 78 баллов*)

Интерпретация результатов:

Если вы определили, что у вас способности к риску в коммерческой деятельности находятся на 1-3 уровнях, то лучший способ разбогатеть для вас это упорно работать, избегая карьеры менеджера, руководителя.

Если вы находитесь на 4-6 уровнях, то шансы разбогатеть у вас есть, но вам необходимо активнейшим образом развивать в себе способности коммерсанта.

Если вы находитесь на 7-8 уровнях, то у вас есть шанс овладеть профессией менеджера.

А если же вы набрали от 68 до 78 баллов, то есть находитесь на 9 уровне, то у вас есть реальные шансы стать миллионером, если вы им уже не стали!

Глава 2. Оцените риски перед стартом

Подумайте заранее о том как отразится на вас и вашей семье управление собственным бизнесом. Просчитайте все выгоды и потери, с которыми вы столкнетесь.

Финансовая нестабильность

Могут быть времена финансовой нестабильности на начальном этапе, и это может нанести серьезный урон вашей деятельности и семье. Тщательное финансовое планирование один из наиболее важных моментов не только на этапе запуска, но и в процессе всей деятельности компании.

Потеря выгод от наемного труда

Если вы работаете в хорошей крупной компании, у вас есть определенная стабильность – пенсионные накопления, оплачиваемый отпуск и др. Действительно ли вы готовы отказаться от этого. Хотя, при большом желании вы сможете вернуться к работе по найму, но захотите ли?

Личные жертвы

Если вы хотите развить и вырастить свой бизнес вы должны быть готовы на начальном этапе трудиться иногда 24 часа в сутки, испытывая эмоциональное и физическое напряжение. И это может сказаться на других сферах вашей жизни.

Поддержка

Сталкиваясь с проблемами, вы можете нуждаться в поддержке и помощи близких людей иногда не только моральной (например, иногда нужно будет засучить рукава и сделать конкретное дело). Обсудите эти вопросы, прежде чем они возникнут.

Может быть и так, что вы не найдете...

...понимания у близких вам людей, но все равно захотите воплотить свою идею в жизнь. В таком случае особенно важно развивать сеть деловых контактов.

Риск финансовых потерь

Это, пожалуй, самое неприятное, что может случиться с вами. Рисковое событие может произойти, а может и не произойти в процессе управления предприятием. Полностью исключить риск из финансовой деятельности предприятия невозможно, т.к. финансовый риск – объективное явление, присущее большинству хозяйственных операций. Осознанность принятия тех или иных видов финансовых рисков является важнейшим условием нейтрализации их негативных последствий.

Вы можете подстраховаться:

- Обсудив свою идею с семьей и друзьями.
- Привлекая людей, которые доброжелательно настроены по отношению к вам - их помощь и поддержка очень пригодятся вам на начальном этапе.
- Налаживая связи и контакты с людьми, которые уже прошли через создание бизнеса.
- Участвуя в различных тренингах, семинарах, клубах предпринимателей - это поможет вам найти и наладить полезные контакты. Проблема многих предпринимателей состоит в том, что они, сталкиваясь с трудностями, не знают, куда можно обратиться за помощью и

поддержкой или, испытывая непонятную гордость, предпочитают учиться на своих ошибках, теряя при этом свои деньги, время, а иногда и здоровье.

Есть еще несколько ключевых факторов, которые помогут вам минимизировать возможные риски:

Ставьте высокие цели. Если вы имеете видение своего бизнеса на 5, 10...и более лет и делаете все возможное, чтобы этого достичь (даже если получается не все сразу) - вероятность того, что вас постигнет неудача, очень мала.

Будьте готовы к изменениям. Вы должны готовиться к изменениям сразу же, как только запустите свой проект. Это означает, что вы должны быть готовы к следующей фазе развития своего бизнеса – увеличению продаж, штата, материальных издержек и т.д.

Управляйте своими финансами. Немногие из нас имеют экономическое образование, намного больше людей испытывают боязнь перед цифрами, поэтому многие предприниматели пренебрегают этими аспектами бизнеса. По сравнению с увлекательной разработкой и этапом запуска, вопросы, связанные с бухгалтерией, финансовым планированием, отслеживанием денежных потоков порой кажутся очень скучным занятием.

Опасения людей по поводу того, что они потерпят неудачу в бизнесе, заставляют многих отказаться от своих желаний, прежде чем они попробуют сделать хоть что-то. Не позволяйте вашим сомнениям и страхам превратить мечту о собственном бизнесе в облако несбывшихся надежд.

Глава 3. Выбор ниши для бизнеса

Делать выбор – всегда нелегко. Тем более - главный в карьере бизнесмена. Хороших идей может быть много, но как выбрать ту нишу, в которой реально можно достичь успеха? Что нужно учесть, чтобы сделать правильный выбор?

Выбор сферы предпринимательской деятельности осуществляется в основном из пяти основных видов бизнеса:

- 1. Производственный бизнес** — производство товаров, выполнение работ, оказание услуг.
- 2. Коммерческий бизнес** — купля-продажа товаров (торговые организации, товарные биржи).
- 3. Финансовый бизнес** — операции с валютой, ценными бумагами, инвестирование (банки, финансовые компании, фондовые биржи).
- 4. Посреднический бизнес** — оказание коммерческих услуг (агентства, дилерские и брокерские конторы).
- 5. Страховой бизнес** — страхование и перестрахование (страховые компании).

При выборе сферы бизнеса и отрасли в первую очередь необходимо располагать информацией об их инвестиционной привлекательности.

Анализ инвестиционной привлекательности отрасли (сферы бизнеса) состоит из трех основных этапов:

Этап I. Многофакторный анализ уровня интенсивности конкуренции в отрасли.

Этап II. Определение стадии развития данной отрасли.

Этап III. Непосредственный анализ инвестиционной привлекательности отрасли (сферы бизнеса), который можно провести, используя матрицу инвестиционной привлекательности.

Процесс выбора сферы предпринимательской деятельности включает в себя исследования конъюнктуры рынка, необходимого для определения ассортимента и величины продаж.

Исследование конъюнктуры рынка целесообразно начинать с характеристики типов рынков, на которых действует или собирается действовать фирма.

По уровню существующей конкуренции можно выделить четыре основных типа рынка:

- **чистая конкуренция** — характеризуется присутствием на рынке множества мелких фирм с практически однородными продуктами; условия выхода на рынок и ухода с него свободные, имеется равный доступ ко всем видам информации для всех участников рынка;
- **монополистическая конкуренция** — характеризуется присутствием на рынке большого числа мелких фирм, предлагающих разнородные товары и услуги; условия выхода на рынок и ухода с него свободные, но имеются некоторые затруднения в получении информации;
- **олигополия** — характеризуется небольшим числом фирм на рынке, среди которых есть крупные; предлагаемый продукт может быть как однородным, так и разнородным; возможны некоторые ограничения и препятствия при внедрении на рынок и получении необходимой информации;
- **монополия** — на рынке действует одна или несколько крупных фирм, предлагающих уникальный по своему содержанию и свойствам продукт; при проникновении на рынок существуют практически непреодолимые барьеры; имеются некоторые ограничения при получении информации.

По уровню взаимодействия спроса и предложения можно выделить два типа рынка:

«**рынок продавца**» — это такой тип рынка, на котором спрос на товары или услуги превосходит их предложение; он характеризуется наличием дефицита, недостаточным качеством товаров и услуг, высокими ценами;

«**рынок покупателя**» — это такой тип рынка, на котором спрос на товары и услуги ниже предложения; он характеризуется отсутствием дефицита, относительно высоким качеством товаров и услуг, стабильными или понижающимися ценами.

Основные задачи исследования типа рынка — это определение условий, при которых достигается оптимальное соотношение между спросом и предложением на рынке, определение конкурентных позиций продуктов и самой фирмы на изучаемом рынке, ориентация фирмы на такие товары и услуги, которые могут обеспечить ей получение плановой прибыли.

Анализ рынка в целях определения **спроса на конкретный продукт** требует больших затрат времени и средств и охватывает:

- анализ планов производства и развития соответствующей сферы бизнеса, осуществляемый путем анкетирования персонала организаций, промышленных предприятий, финансовых учреждений и инвесторов;
- анализ потребления товаров и услуг, основанный на выборочном опросе основных групп потребителей;
- анализ торговли, проводимый среди владельцев торговых предприятий.

Эти исследования должны дать достоверные данные об общем спросе, темпах его роста, определить локализацию спроса, его рост в различных секторах, предпочтения потребителей, изменения во вкусах различных групп потребителей, эластичность доходов, цен, мотивировки выбора потребителей и др.

После определения объема текущего спроса для всего рынка следует провести его сегментацию с целью определения собственного рыночного сегмента и основного продуктового портфеля (ассортимента товаров и услуг).

Сегментация рынка — это деление совокупного рынка фирмы на более мелкие части (сегменты) с целью выявления как можно более однородных по своему поведению групп потребителей, каждая из которых может рассматриваться как отдельный рыночный сегмент.

Сегментация рынка может осуществляться по различным параметрам. Критериями сегментации в зависимости от потребителей могут быть:

- для **физических лиц** — возраст, пол, национальность, социальный статус, род занятий, стиль жизни, уровень дохода, состав семьи и др.;
- для **юридических лиц** — сфера деятельности, местонахождение, объем продаж, численность персонала и др.

При постановке нескольких маркетинговых целей необходимо осуществлять множественную сегментацию. Это целесообразно, если ресурсы и возможности фирмы достаточны для производства и маркетинга двух или более продуктов, а также существуют два или более значительных рынка, каждый из которых характеризуется отличительными желаниями потребителей.

От выбора целевого рынка во многом зависит и объем продаж. Для того чтобы правильно выбрать целевой рынок, необходимо в процессе сегментации придерживаться следующих требований:

- каждый из рассматриваемых сегментов должен быть четко обозначен;
- выбранный сегмент должен быть достаточно значимым, чтобы приносить прибыль;
- выбранный сегмент должен быть доступным для использования эффективных методов продвижения и сбыта продукта.

Потенциал сегмента рынка характеризуется его емкостью, которая показывает, какое количество товаров и услуг может быть на нем продано.

При выборе сферы деятельности необходимо четко понять, почему потребитель отдает предпочтение тому или иному товару (услуге). Это предпочтение определяется степенью удовлетворения запросов потребителей и затратами на приобретение и использование товара (услуги), то есть его конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность товара (услуги) является относительной величиной, тесно привязанной к конкретному рынку и требованиям определенных групп потребителей. Под воздействием научно-технического прогресса, влияния моды и прочих факторов уровень конкурентоспособности конкретного продукта постоянно

снижается, что необходимо учитывать при его планировании. Поэтому вновь выводимый на рынок продукт должен иметь определенный «запас» конкурентоспособности. Он должен быть тем больше, чем длиннее жизненный цикл продукта.

При оценке конкурентоспособности применяется система показателей, среди которых выделяют качественные и экономические.

Качественные показатели конкурентоспособности характеризуют потребительские свойства и научно-технический уровень товара или услуги.

Экономические показатели характеризуют суммарные затраты потребителя на удовлетворение его потребности посредством данного товара или услуги, составляющие цену потребления.

Цена потребления включает затраты на приобретение продукта и расходы на его эксплуатацию в период срока службы (ремонт, техобслуживание, энергообеспечение и др.)

Цена потребления является для потребителя решающим мотивом покупки и основным показателем конкурентоспособности, так как расходы, возникающие в процессе потребления, могут существенно превышать продажную цену.

Также полезными являются сведения о положении отраслей на международном рынке, об экспортных возможностях, производственно-технических связях с другими отраслями национальной экономики, для которых может представлять интерес продукция (работы, услуги) данной отрасли.

В любой стране существуют запрещенные сферы бизнеса (сбыт контрабандной продукции, порнография и др.), а также виды деятельности, которые являются предметом государственной монополии (торговля оружием, оборот ядохимикатов и наркотических веществ и др.) Для многих предпринимателей возникают и экономические ограничения, препятствующие проникновению в ту или иную отрасль: высокий уровень начального капитала, длительный срок окупаемости вложенных средств, неопределенность в достижении прибыли (например, сфера образования). Необходимо

также учитывать сложившуюся отраслевую конъюнктуру, так как любая отрасль (предпринимательская деятельность) подвержена цикличности в своем развитии: подъем, процветание, застой, спад. Кроме того, экономические ситуации различаются не только во времени, но и в пространстве — по районам и регионам.

Следует помнить, что в монополизированную отрасль внедриться труднее, чем в конкурентную.

Для успеха в бизнесе важное значение имеет не только выбор рынка, но и **определение на нем своей рыночной «ниши»**, то есть ограниченной сферы предпринимательской деятельности, ориентированной на определенного потребителя и позволяющей наиболее успешно реализовать свои возможности.

Необходимым этапом является анализ текущего состояния и перспектив развития выбранной отрасли бизнеса, включая характеристику:

- сырьевой базы отрасли;
- основных фондов и их структуры;
- потенциальных клиентов и их возможностей;
- региональных особенностей отрасли, инвестиционных условий и т.п.

Любой предпринимательский проект начинается с формирования **идеи продукта** (производимых или реализуемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг).

Задача состоит в том, чтобы достаточно полно представить в плане важнейшие характеристики предлагаемого на рынок продукта. Необходимо дать не только общее представление о продукте, но и раскрыть его преимущества в сравнении с аналогами, определить конкурентоспособность на рынке, выявить спрос на него и т.д.

Идея нового продукта обычно проходит несколько стадий отбора: необходимость приобретения патента (лицензии, сертификата), анализ возможностей производства, анализ возможностей сбыта, анализ издержек производства и обращения, анализ финансовых результатов. И только потом принимается

окончательное решение о выборе вида деятельности (конкретного продукта).

Любой продукт в реальном исполнении имеет ряд характеристик, которые необходимо описать в плане. Прежде всего, следует дать четкое описание **полезного эффекта**, ради которого потребители будут приобретать этот продукт: новые или уникальные свойства, сфера удовлетворяемых потребностей. В частности:

- какую именно потребность удовлетворяет данный продукт;
- как производится (реализуется) этот товар или оказывается услуга;
- ценовые ориентиры данного продукта и группы покупателей, которым он доступен;
- характеристика спроса на предлагаемый продукт;
- преимущества и слабые стороны продукта;
- предполагаемый срок жизненного цикла продукта;
- предполагаемые средства продвижения и каналы сбыта продукта;
- перспективы сбыта данного продукта.

Важным обстоятельством, влияющим на выбор продукта, является определение его **жизненного цикла**. Жизненный цикл любого продукта подчиняется определенным закономерностям и включает в себя ряд стадий: внедрение, рост, насыщение, спад.

Скорость прохождения продукта по данным фазам цикла зависит от многих обстоятельств, которые одновременно влияют на конъюнктуру рынка.

Заранее определенное и просчитанное движение по стадиям жизненного цикла позволит предпринимателю своевременно принять те меры, которые соответствуют переживаемой продуктом стадии.

Инструменты для своевременного предупреждения и преодоления падения спроса на продукт многообразны: цены, методы продвижения распространения продукта, то есть все, что влияет на объем продаж и финансовые результаты предпринимательского проекта.

Глава 4. Выбор варианта старта

На вопрос, как именно начать свое дело есть, как минимум, три варианта ответа:

- 1 вариант - начать свое дело самостоятельно, с «0»;
- 2 вариант - приобрести готовый бизнес;
- 3 вариант - купить франшизу.

Что собой представляют первые два варианта более или менее понятно большинству начинающих предпринимателей. Что собой представляет третий вариант - для многих загадка. А между тем франчайзинг живет и здравствует не только в соседних странах, но и в Беларуси.

Сущность франчайзинга состоит в таком способе ведения предпринимательского бизнеса, при котором фирма-франчайзер предоставляет своему партнеру (франчайзи) право осуществлять определенный вид деятельности с использованием своей технологии, лицензии, ноу-хау, фирменной торговой марки.

Франчайзинг - формат взаимовыгодный. Для франчайзера - это ощутимый финансовый доход, расширение сети и укрепление товарного знака. Для франчайзи - возможность максимально сократить риски, получив готовую и абсолютно "рабочую" бизнес-модель.

Мировой лидер в области франчайзинга — McDonald's, имеющий более 32 тыс. ресторанов быстрого питания во всем мире.

Самым крупным отечественным франчайзером является компания «Электросервис и К» (сеть магазинов бытовой техники). Из иностранных франчайзеров на территории Беларуси выделяется российская компания «1С» (программное обеспечение бухгалтерского учета).

Что касается отраслей, где сегодня в Беларуси наиболее развиты франчайзинговые отношения, то в первую очередь это розничная торговля, а также система общественного питания.

Для малого и среднего бизнеса в Беларуси франчайзинг представляет особый интерес как один из способов выхода на

внешние рынки (наряду с прямым и косвенным экспортом, импортом, лицензированием), в частности на международный рынок услуг. В силу своего географического положения, являясь транспортным коридором между Россией и Западом, Беларусь заинтересована в развитии таких сфер бизнеса, как отели, кемпинги, рестораны, системы быстрого питания, автосервис, арендные и деловые услуги, отдых, развлечения и путешествия. Именно в этих областях франчайзинг может применяться наиболее широко и с высокой эффективностью, обеспечивая их быстрое развитие. Участвуя во франчайзинговых соглашениях с известными зарубежными производителями этих услуг, белорусский малый и средний бизнес мог бы способствовать решению таких важных проблем национальной экономики, как создание новых рабочих мест, обеспечение мирового качества услуг, поступление валюты.

Франчайзинг в законодательных актах Республики Беларусь еще называется договором комплексной предпринимательской лицензии, который подлежит регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности (НЦИС).

На территории Беларуси работает достаточно много компаний, использующих известные российские или западные бренды. В то же время, отмечают эксперты, многие из них не регистрируют договоры в НЦИС, полагаясь на дружеские отношения между франчайзером и франчайзи.

Как основать собственный бизнес методом франчайзинга?

Если вы рассматриваете такую систему, как франчайзинг в качестве основы для открытия собственного бизнеса, то это, несомненно, прекрасный вариант. И вот почему. Само слово франчайзинг происходит от французского и означает «освобождение». Головная компания «освобождает» свой продукт для развития вашего бизнеса. Все просто, но на этом пути имеются свои трудности. Чтобы их избежать и сделать все как следует и написана данная статья.

Обычный договор на основе франчайзинга состоит в том, что вы приобретаете у некоей известной компании права на торговлю продуктом, пользующимся спросом. Вы вступаете в деловые взаимоотношения на взаимовыгодной основе.

При этом вам не потребуется изобретать что-то новое. Приобретается готовый продукт под известной маркой, который вы реализуете.

Помимо самого товара головная компания также обеспечивает вас всеми необходимыми технологиями, а также обучением персонала, чтобы все было удобно и качественно. Риск головной компании очевиден.

Вы новичок в бизнесе и неизвестно, чего можно ожидать. Забота об имени компании ложится на вас. Имя дорогого стоит и поэтому вам придется выполнять все необходимые требования, чтобы у вашей компании был продукт качеством не ниже исходного.

Вы покупаете право торговли и это обязывает. Вы сможете за определенную сумму купить не только сам товар, но и консультативную помощь в реализации. В противном случае вы бы потратились на разработку собственного товара, а также различные инструменты его реализации, включая развитие, рекламу, маркетинговую стратегию и многое другое.

Прекрасная возможность франчайзинга освобождает вас от всего этого и дает в руки готовые инструменты, которые вы можете использовать в рамках существующего с франчайзером договора.

Прцветание вашей компании основывается на том, что продукт уже раскручен, а вам только остается мастерски его реализовать. Причем и спрос тоже имеется. Чем востребованней товар, тем большую пользу вы можете извлечь из его реализации.

Сам вариант франчайзинга уже является определенным залогом успеха, особенно, если это очень крупная и известная фирма. Вы приобретаете товар, права, а также некоторые обязанности. Головная компания будет контролировать вас и вам придется делиться частью доходов со всего предприятия, но в целом это отличная возможность.

Если вы молоды, хотите быстро пробиться на рынке и жаждете успеха, почему бы не воспользоваться готовыми возможностями для этого. Именно на таком принципе основан франчайзинг.

Он различается по направлениям. По существу взаимоотношений между франчайзером и франчайзи данное действие может осуществляться напрямую между производителями.

Также могут быть другие различные виды отношений, как производителя с оптовиком, розничными торговцами, а также оптовика с розницей и другим оптовиком. Помимо этого может быть

отношение между розницей и розницей, а также обслуживающее предприятие с другим подобным предприятием.

Наиболее общепринятым видом экономических взаимоотношений являются отношения между производителем и другим производителем. В этом случае одна фирма, которая уже разработала некий продукт, может продать право на его реализацию другой фирме.

Учитывается весь цикл производства товара, а также его реализация. Однако, может быть другая система, когда производитель контактирует с оптовиками и розницей. В таком случае одна фирма производит товар, а другая реализует. Это очень частая форма франчайзинга, которая встречается в наши дни и является крайне эффективной по своим преимуществам.

Какой франчайзинг выбрать?

Прежде всего, стоит подумать о том, что на самом деле вы не получаете бизнес с нуля. Вам нужно еще понять, насколько вы соответствуете требованиям, которые предъявляют в головной компании.

Если вы не готовы взять на себя обязательства по обеспечению потребителей необходимым товаром на должном уровне, лучше отказаться от такой формы сношений. Можно задать себе вопросы вроде того насколько вы готовы взять на себя такие обязательства и насколько выгоден тот товар или услуга, которую вы собираетесь продвигать.

Кроме того у франчайзера могут быть разумные сомнения относительно вашей способности в реализации товара. Ему необходимо полностью убедиться в том, что ваша компания, какой бы молодой ни была, способна в полной мере осуществлять операции по товарам данной фирмы.

Если вы решите взять на себя ответственность по франчайзингу, тогда придется проанализировать рынок, востребованность товара. Необходимо разумно подойти ко многим составляющим данного вида деятельности. Юридическая, экономическая, способность к осуществлению подобного рода деятельности.

Если вы считаете, что такой бизнес для вас, тогда можно предлагать свои услуги головной фирме, которая продаст вам товар,

обеспечит всей необходимой информацией, а также помощью на будущее и технологиями производства. Вы начнете по сути собственный бизнес.

Риск очевиден. Многие, особенно иностранные компании, не желают вкладываться в отечественный бизнес из-за сложностей действующего законодательства, а также по причине процветающего пиратства.

Многие вопросы возникают при взаиморасчетах. Поэтому иностранные компании с большой осторожностью занимаются такими вещами. Однако, если вы предоставите все необходимые гарантии качества, а также деловой подход ко всему предприятию в целом, у вас не плохие шансы на успех.

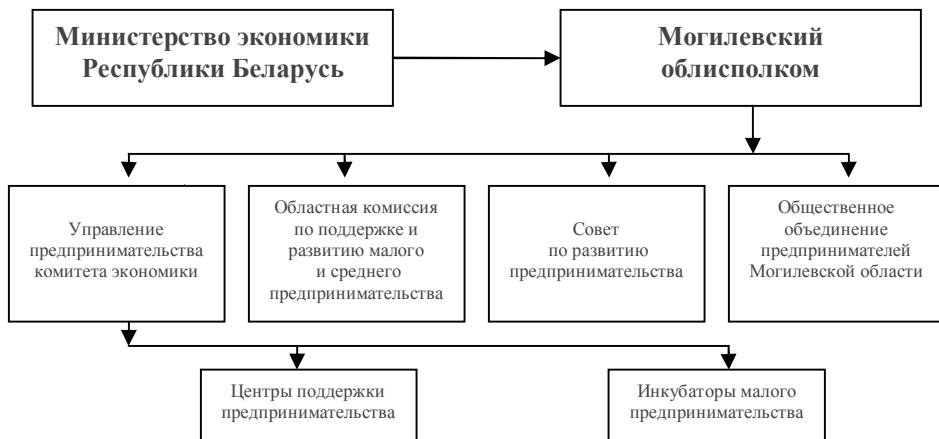
В некоторых случаях вы можете приобрести также мастер-франшизу. Она обеспечит вас намного большими правами в плане реализации товара. Вы сможете сами продавать предприятиями франшизу и обучать персонал. Соответственно, вы должны сами представлять собой достойную кандидатуру для этого.

В целом, если вы сравнили все за и против, а также учли все риски и проанализировали собственные потребности и возможности, франчайзинг отличный выбор при начале собственного бизнеса и это очевидно.

Глава 5. Как открыть дело с помощью государства и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства

У любого из нас может родиться гениальная бизнес-идея, но не каждый будет знать, как воплотить ее в жизнь. Предпринимательская инициатива очень часто требует поддержки. Если вы подумываете об открытии собственного бизнеса, то вам будет полезна информация о структурах поддержки малого и среднего предпринимательства Могилевской области.

Система поддержки малого и среднего предпринимательства Могилевской области



Управление предпринимательства комитета экономики Могилевского облисполкома.

Заместитель председателя комитета экономики,
начальник управления предпринимательства
Красовский Виктор Михайлович,
тел. (8-0222) 31-00-65.

Заместитель начальника управления предпринимательства
Яшина Ольга Семеновна,
тел. (8-0222) 22-69-73.

Специалисты управления предпринимательства
тел. (8-0222) 28-73-57, 31-01-36, 31-00-75.
Адрес: 212030, г. Могилев, ул. Первомайская, 71, каб. 421-424.
Email: mogbiz@comecon.mogilev.by

Во всех городских и районных исполнительных комитетах области вопросами развития предпринимательства занимаются управления и отделы экономики. Именно в них в первую очередь имеет смысл обратиться начинающему предпринимателю за развернутой консультацией о создании своего малого предприятия.

Сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Могилевской области включает в себя два бизнес-инкубатора и девять центров поддержки предпринимательства.

Эти организации являются хозрасчетными, основанными как на государственной, так и на частной форме собственности.

Министерством экономики Республики Беларусь они включены в реестр субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Соответственно они тесно сотрудничают с Департаментом по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь, Управлением предпринимательства комитета экономики Могилевского облисполкома, управлениями и отделами экономики городских и районных исполнительных комитетов, другими органами государственного управления и контроля.

Субъекты инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства оказывают свои услуги, как правило, на платной основе. Однако регулярно проводят и бесплатные семинары, консультации, тренинги, особенно для начинающих свой бизнес.

О проводимых мероприятиях вы всегда можете узнать на сайте инфраструктуры поддержки предпринимательства «Свое дело» <http://www.svoedelo.by/> и сайте «Предпринимательство Могилевской области» <http://www.mogbiz.by/>.

БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ

ЗАО «Технологический парк Могилев»

Руководитель: **Молочков Василий Александрович**

Адрес: 212030, г. Могилев, ул. Ленинская, 63

Тел./факс: (8-0222) 29-99-09, 29-99-33, факс 31 14 23

Email: info@technopark.by

Email: molochkov@technopark.by

Email: technopark_imp@svoedelo.by

<http://www.technopark.by/>

**ЗАО «Бобруйский региональный инновационный
центр развития бизнеса»**

Руководитель: **Прокопчик Андрей Анатольевич**

Адрес: 213814, Могилевская область,

г.Бобруйск, ул.Шинная 13, 4-й этаж

Тел./Факс: (8-0225) 44-64-13, 43-01-01

Email: bricrb_imp@svoedelo.by

Email: imp@bricrb.by

Email: boss@bricrb.by

http: //www.bricrb.by/

**ЦЕНТРЫ ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

ООО «Центр деловых услуг»

Руководитель: **Зуборева Лариса Ивановна**

Адрес: 212030, г. Могилев, ул. Ленинская, д.11, к.1

Тел.: (8-0222) 25-81-70

Email: center@telecom.by

Закрепленные за Центром районы области:

Кличевский, Могилевский, г. Могилев

**УКП «Могилевский городской центр
развития малого предпринимательства»**

Руководитель: **Мариненко Павел Леонидович**

Адрес: 212026 г. Могилев, ул. Калужская, 41

Тел./Факс: (8-0222) 26-07-70, 26-14-88, 26-25-27

Email: mgcrmp@open.by

Email: mgcrmp2011@mail.ru

http: //www.business-centre.by/

Закрепленные за Центром районы области:

Бельничский, Костюковичский, Краснопольский, г. Могилев

Частное торгово-инвестиционное унитарное предприятие
«Бизнес Агентство Могилёв»

Руководитель: **Кравченко Людмила Андреевна**

Адрес: 212002, г. Могилев, ул. Орловского, 2

Тел.: (8-0222) 27-89-99, факс 27-56-66

Email: cpp-kaduceyplat@svoedelo.by

Email: kaduceyplat@tut.by

Закрепленные за Центром районы области:

Климовичский, г.Могилев

РУП «Научно-аналитический центр информации,
инновации и трансфера технологий»

Руководитель: **Быховский Александр Григорьевич**

Адрес: 212026 г. Могилев, ул. Орловского, 2

Тел.: (8-0222) 28-16-99, 28-17-03, факс: 28-17-02

Email: cnti_cpp@svoedelo.by

Email: cnti@tut.by

Закрепленные за Центром районы области:

Быховский, Хотимский, г. Могилев

ЗАО «Интеллект Консалтинг»

Руководитель: **Гоголинский Максим Петрович**

Адрес: 213809 г.Бобруйск, ул.Советская 97/26, к.84

Тел./Факс (8-0225) 52-52-62,

Email: intellcons_cpp@svoedelo.by

Email: boss@intellcons.com

<http://www.intellcons.by/>

Закрепленные за Центром районы области:

Бобруйский район, Осиповичский район, г. Бобруйск

ООО «Агрокапиталконсалт»

Руководитель: **Рябцев Дмитрий Викторович**

Адрес: 213410 Могилевская обл. г. Горки, ул. Якубовского, 12-408

Тел./Факс: (8-2233) 700-50, 700-57

Email: akc_cpp@svoedelo.by

Email: akc@tut.by

Закрепленные за Центром районы области:

Горецкий, Мстиславский

ООО «Поликон групп»

Руководитель: **Цмугунов Дмитрий Владимирович**

Адрес: 213971, Дрибинский р-н, г.п.Дрибин, ул.Ленина, д.37, к.31

Тел.: (8-02248) 25-753, 24-587

Email: riche@tut.by

Закрепленные за Центром районы области:

Дрибинский, Кричевский

ОДО «Чаусский бизнес-центр»

Руководитель: **Шундалова Лариса Александровна**

Адрес: 213200 г.Чаусы, ул. Ленинская, 17 к. 301

Тел.: (8-02242) 206-87

Email: bcchausy_cpp@svoedelo.by

Email: larisa.shundalova@mail.ru

Закрепленные за Центром районы области:

Чаусский, Славгородский, Чериковский

**УКП «Шкловский районный центр развития
малого предпринимательства»**

Руководитель: **Подскребкин Андрей Владимирович**

Адрес: 213010, Могилевская обл., г.Шклов, ул. Почтовая, 31

Тел.: (8-02239) 335-95, 306-02

Email: shklov_cpp@svoedelo.by

Закрепленные за Центром районы области:

Шкловский, Круглянский

Глава 6. Источники финансирования бизнеса

Сколько денег нужно для начала бизнеса? Однозначно ответить на этот вопрос довольно сложно. Можно вполне обойтись и без начального капитала. Есть и такой опыт. Однако как только вы определились с производственными помещениями и оборудованием, вам также следует подумать о наличии достаточной суммы денег для покрытия ваших операционных затрат — как минимум на год. Помимо всего прочего эти затраты включают вашу зарплату как собственника бизнеса и средства, необходимые для возврата полученных вами кредитов.

Одной из важнейших причин неудач в бизнесе является недостаточность стартового капитала. Следовательно, вам необходимо достаточно подробно поработать с вашими расчетами и партнерами для того, чтобы оценить финансовые потребности в процессе осуществления бизнеса.

Привлечение ваших собственных средств зачастую является первым шагом в финансировании вашего бизнеса. Фактически, это наилучший показатель того, насколько серьезно вы относитесь к собственному делу. То обстоятельство, что вы рискуете собственными деньгами, убеждает других в целесообразности осуществления инвестиций в ваш бизнес. Вы также можете убедить членов вашей семьи или ваших партнеров в дополнительном финансировании вашего бизнеса.

Очевидным источником финансирования являются банки.

Что следует предпринять, чтобы получить кредит?

Сначала следует задать себе три вопроса.

- Как вы будете использовать кредит?
- В каком объеме заемных средств вы действительно нуждаетесь?
- Каким образом вы будете возвращать кредит?

Когда вы впервые обращаетесь к кредитору с заявкой о предоставлении кредита, вы должны представить планируемые финансовые показатели и комплексный, обоснованный бизнес-план,

включающий название и реквизиты организации, основные производственные фонды, организационно-правовую структуру и цели осуществляемой предпринимательской деятельности. В бизнес-плане также следует дать ясное и детальное описание вашего делового опыта, опыта и способностей к управлению, а также квалификации ключевого персонала.

Банки при выдаче кредитов руководствуются действующим законодательством Республики Беларусь и условия их выдачи во многом схожи, однако существуют и особенности.

В некоторых банках возможно получение субъектами малого предпринимательства льготных кредитов за счет средств областного бюджета, предусмотренных в Программе государственной поддержки малого предпринимательства Могилевской области на 2010-2012 годы, и размещенных во вклады (депозиты) этих банков.

Для получения льготного кредита вы можете обратиться в следующие банки:

Наименование филиала (отделения) банка	Адрес филиала (отделения) банка	Контактные телефоны
Дирекция ОАО «Белинвестбанк» по Могилевской области	212030, г. Могилев, ул. Первомайская, 29а	8 (0222) 29 42 30
Филиал ОАО «Белгазпромбанк» №7	212004, г. Могилев, пр. Витебский, 4	8 (0222) 45 88 48
Региональная дирекция № 600 ОАО «БПС-Сбербанк»	212030, г. Могилев, ул. Первомайская, 56	8 (0222) 29 65 49
Региональное управление № 6 ОАО «Технобанк» (г. Могилев)	212030, г. Могилев, ул. Пионерская, 26	8 (0222) 25 29 28
Могилевское региональное отделение ОАО «Белвнешэкономбанк»	212030, г. Могилев, ул. Пионерская, 26	8 (0222) 22 71 69 8 (0222) 31 13 07
Центр банковских услуг 300 г. Могилев «Приорбанк» ОАО	212030 г. Могилев, ул. Первомайская, 63	8 (0222) 29 36 03 8 (0222) 29 36 17 8 (0222) 29 36 62

Направления государственной финансовой поддержки и цели, на которые могут быть направлены эти средства, а также требования к получателям льготных кредитов в основном аналогичны тем, которые предъявляются к получателям субсидий за счет средств областного бюджета и приведены ниже.

Основное отличие заключается в том, что отсутствует обязательное требование о создании новых рабочих мест и не требуется участие в конкурсе инвестиционных проектов.

Субъектам малого предпринимательства льготные кредиты предоставляются с процентной ставкой 0,5 ставки рефинансирования, установленной Национальным банком Республики Беларусь на дату принятия Банком решения о предоставлении льготного кредита, увеличенной на 3 процентных пункта.

Перечень документов, предоставляемых для получения льготного кредита, определяется Банком.

Источники финансирования не ограничиваются банками.

Существуют и другие — это общества взаимного кредитования; фирмы, специализирующиеся на венчурном финансировании; организации, обеспечивающие выполнение программ регионального развития и занятости населения. Вариантами привлечения заемных средств являются товарные кредиты, лизинг.

Лизинг, например, может оказаться предпочтительным, поскольку он не требует отвлечения наличных денег из оборота. Но этот вопрос должен быть очень тщательно взвешен. Лизинг не связывает ваши наличные средства, но его недостатком является то, что вы не можете перепродать или усовершенствовать это оборудование до тех пор, пока полностью не выкупите его.

Тщательное сопоставление альтернатив и анализ затрат позволят вам принять правильное решение.

Значительно снизить расходы по финансированию вашего бизнеса возможно за счет бюджетных субсидий.

Чтобы претендовать на получение этой государственной поддержки, ваш проект должен соответствовать определенным требованиям и пройти конкурсный отбор.

Комитетом экономики Могилевского областного исполнительного комитета регулярно проводятся конкурсы

инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства Могилевской области для оказания государственной поддержки в виде предоставления:

- субсидий для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами,
- субсидий для возмещения расходов на выплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга) в части оплаты суммы вознаграждения (дохода) лизингодателя.

Государственная финансовая поддержка предоставляется субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе при реализации ими инвестиционных проектов по следующим направлениям:

- создание, развитие и расширение производства товаров (работ, услуг);
- организация, развитие производства, реализация экспортоориентированной, импортозамещающей продукции;
- производство продукции, направленной на энерго- и ресурсосбережение;
- внедрение новых технологий.

Государственная финансовая поддержка предоставляется субъектам малого предпринимательства, реализующим инвестиционные проекты, в целях строительства, приобретения капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений и (или) их ремонта и реконструкции, приобретения оборудования, транспортных средств, специальных устройств и приспособлений, закупки комплектующих изделий, сырья и материалов для собственного производства и оказания услуг.

Обязательным условием оказания государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства в виде субсидий является создание новых рабочих мест.

Данная государственная финансовая поддержка предназначена исключительно для субъектов малого предпринимательства, к которым относятся:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации - коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

- малые организации - коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

Государственная финансовая поддержка не может оказываться субъектам предпринимательской деятельности:

- Объем выручки которых от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) без учета налога на добавленную стоимость за предыдущий календарный год превышает установленные предельные значения.
- В уставном фонде которых доля участия Республики Беларусь, ее административно-территориальных единиц, иностранных юридических лиц, иностранных граждан и лиц без гражданства, общественных объединений (за исключением общественных объединений инвалидов), союзов (ассоциаций), фондов, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, превышает 49 процентов (за исключением субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства).
- Являющимся банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями, страховыми организациями, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами.
- Являющимся участниками концессионных договоров (соглашений) о разделе продукции, заключенных с иностранными инвесторами в порядке, определенном законодательством.
- Осуществляющим деятельность в сфере игорного бизнеса, лотерейной деятельности, электронных интерактивных игр, производство и реализацию подакцизных товаров, добычу полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых.

Государственная финансовая поддержка не оказывается субъекту малого предпринимательства в случае, если:

- данный субъект находится в процессе реорганизации, ликвидации (прекращения деятельности), экономической несостоятельности (банкротства);

- им не представлены документы, необходимые для принятия решения об оказании государственной финансовой поддержки, или при наличии в представленных документах недостоверных сведений;
- со дня нарушения данным субъектом условий оказания государственной финансовой поддержки не прошло три года;
- у него имеется задолженность по платежам в бюджет и государственные внебюджетные фонды;
- у этого субъекта имеются убытки по итогам фактически отработанного времени в текущем году на дату обращения за оказанием государственной финансовой поддержки.

Основными критериями отбора инвестиционных проектов при проведении конкурса являются:

- соответствие инвестиционного проекта вышеуказанным направлениям;
- актуальность и перспективность инвестиционного проекта, его конечный результат;
- планируемое привлечение средств для реализации инвестиционного проекта из других источников;
- предполагаемое количество новых рабочих мест и обоснованность их создания.

Возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами субъектам малого предпринимательства производится в пределах сроков действия кредитных договоров.

Возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами, полученными:

- в белорусских рублях, осуществляется в размере не более 0,5 ставки рефинансирования Национального банка, установленной на дату возмещения процентов;
- в иностранной валюте, - в размере не более 0,5 ставки по кредиту. Возмещение производится в белорусских рублях по официальному курсу Национального банка на дату принятия решения о возмещении процентов.

Возмещение части расходов на выплату лизинговых платежей по договору финансовой аренды (лизинга) в части оплаты суммы вознаграждения (дохода) лизингодателя производится субъекту малого предпринимательства в пределах срока действия договора финансовой аренды (лизинга) в размере, не превышающем 0,5 размера вознаграждения (дохода) лизингодателя.

В случае приобретения объектов лизинга за иностранную валюту возмещение части расходов на выплату лизинговых платежей производится в белорусских рублях по официальному курсу Национального банка на дату принятия решения о возмещении части расходов на эти платежи.

Перечень документов, предоставляемых для получения государственной финансовой поддержки:

в виде возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами:

1. Заявка на участие в конкурсе с указанием запрашиваемого вида и размера государственной поддержки, а также предполагаемого количества новых рабочих мест.
2. Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица, устава юридического лица (учредительного договора – для юридических лиц, действующих на основании учредительного договора), свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.
3. Сведения о средней численности работников (для юридических лиц) и объеме выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) без учета налога на добавленную стоимость за календарный год, предшествующий году обращения, заверенные подписью руководителя и печатью юридического лица или подписью индивидуального предпринимателя и печатью при ее наличии.
4. Техничко-экономическое обоснование (в том числе финансовое) инвестиционного проекта.
5. Бухгалтерский баланс и приложения к нему за предыдущий год, а также за фактически отработанное время в текущем году (для индивидуальных предпринимателей – справка налогового органа о доходе, полученном в прошедшем году, а также за фактически отработанное время в текущем году, для субъектов малого

предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, – налоговая декларация за предыдущий год, а также за фактически отработанное время в текущем году).

6. Копия кредитного договора.

7. Выписка из ссудного счета.

8. График погашения кредита и уплаты процентов по нему.

9. Копии платежных поручений, подтверждающих целевое использование кредита.

10. Копии платежных поручений, подтверждающих уплату начисленных по кредиту процентов.

11. Расчет размера субсидии на уплату процентов по кредиту, произведенный банком.

в виде возмещения части расходов на выплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга):

1. Заявка на участие в конкурсе с указанием запрашиваемого вида и размера государственной поддержки, а также предполагаемого количества новых рабочих мест.

2. Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица, устава юридического лица (учредительного договора – для юридических лиц, действующих на основании учредительного договора), свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

3. Сведения о средней численности работников (для юридических лиц) и объеме выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) без учета налога на добавленную стоимость за календарный год, предшествующий году обращения, заверенные подписью руководителя и печатью юридического лица или подписью индивидуального предпринимателя и печатью при ее наличии.

4. Технико-экономическое обоснование (в том числе финансовое) инвестиционного проекта.

5. Бухгалтерский баланс и приложения к нему за предыдущий год, а также за фактически отработанное время в текущем году (для индивидуальных предпринимателей – справка налогового органа о доходе, полученном в прошедшем году, а также за фактически отработанное время в текущем году, для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему

налогообложения, – налоговая декларация за предыдущий год, а также за фактически отработанное время в текущем году).

6. Копия договора финансовой аренды (лизинга).

7. Копии документов, подтверждающих передачу объекта лизинга субъекту малого предпринимательства.

8. Расчет размера субсидии на уплату суммы вознаграждения (дохода) лизингодателю, произведенный лизингодателем.

9. Копии документов, подтверждающих оплату суммы вознаграждения (дохода) лизингодателю.

***Организация, в которую следует обращаться за получением
финансовой поддержки:***

***Управление предпринимательства комитета экономики
Могилевского облисполкома***

Адрес: г. Могилев, ул. Первомайская, 71, каб.424

Телефоны для справок: (8-0222) 28-73-57, 31-00-75

Существенным вкладом в финансирование вашего бизнеса может оказаться **финансовая поддержка, предусмотренная мероприятиями по обеспечению занятости населения** за счет средств государственного внебюджетного Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Бюджетная ссуда для создания рабочих мест

получатели - юридические лица:

- цели - создание рабочих мест и их сохранение не менее 2 лет;
- направляется на приобретение оборудования, сырья и материалов, необходимых для создания рабочих мест;
- предоставляется в безналичной форме;
- плата за пользование - 0%;
- срок пользования - до 3-х лет;
- обеспеченность обязательств (залог, поручительство).

Финансовая поддержка гражданам в организации предпринимательской деятельности (субсидия)

получатели - физические лица:

- достигшие 18-летнего возраста;
- зарегистрированные в органах по труду, занятости и социальной защите в качестве безработных и выполняющие требования, установленные Законом Республики Беларусь «О занятости населения Республики Беларусь»

Субсидия предоставляется в размере 11-кратной величины бюджета прожиточного минимума (при организации безработным деятельности в малых городах и населенных пунктах с устойчиво высоким уровнем безработицы, в сельской местности - в размере 15-кратной величины бюджета прожиточного минимума).

*Организации, в которые следует обращаться за получением
финансовой поддержки:*

Управления по труду, занятости и социальной защите городских и районных исполкомов или комитет по труду, занятости и социальной защите Могилевского облисполкома.

Адрес: г. Могилев, ул. Первомайская, 71, каб. 143

Телефоны для справок: (8-0222) 25-09-69, 32-68-62, 27-35-97

Если вы ищете инвесторов и партнеров для открытия своего дела, то можно принять участие в конкурсах бизнес-проектов - "ИнвестУикенд" (InvestWeekend). Эти мероприятия проходят как в Минске, так и в областных городах.

В рамках ИнвестУикендов рассматриваются с точки зрения возможного инвестирования проекты в таких отраслях экономики, как производство промышленных и потребительских товаров, сфера услуг, общественное питание, энергетика, строительство, недвижимость, медицина и биотехнологии, масс-медиа и другие.

Кто приглашается для участия в ИнвестУикендах? Молодые специалисты, уже накопившие опыт в бизнесе и созревшие для открытия собственного дела. Начинающие предприниматели.

Студенты. Предприниматели с опытом в реальном бизнесе, ищущие единомышленников и свежие идеи.

Участники получают возможность познакомиться друг с другом, пообщаться с ведущими экспертами и инвесторами Минска и своего региона, получить экспертную помощь в развитии собственного проекта.

Получить информацию о проводимых мероприятиях и зарегистрироваться для участия в них вы можете на сайте проекта: <http://investweekend.by/>.

Глава 7. Как написать бизнес-план?

Бизнес-план – это воплощение процесса планирования, являющееся подтверждением того, что поставленные цели реальны и достижимы при имеющихся ресурсах.

В бизнес-плане формулируются основные цели предполагаемой экономической деятельности, определяется ее сфера, описывается предусматриваемая товарная продукция, работы или услуги; содержится анализ рынка; рассматриваются организационно-правовые вопросы функционирования производства; проводится анализ эффективности планируемой работы.

Бизнес-план может составляться с различными целями:

- для обоснования потребности в кредитных ресурсах, а также их возврата;
- для привлечения партнеров;
- для изменения деятельности направления организации, расширения и модернизации производства, завоевания новых рынков сбыта продукции, повышения качества продукции, снижения затрат на производство и т.д.

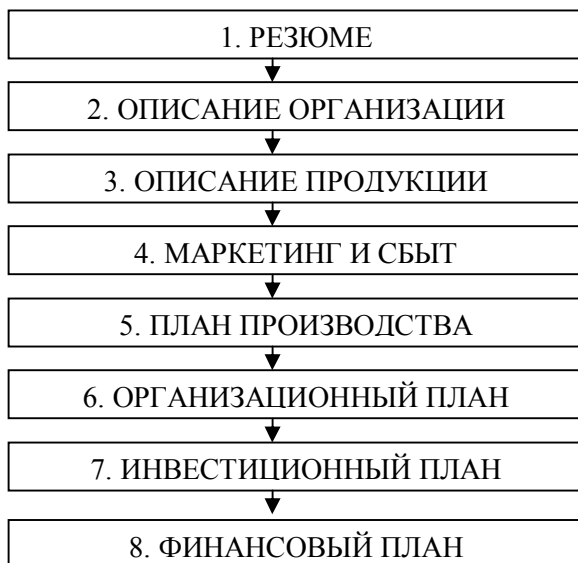
Бизнес-план должен убедительно показать, каким образом деньги или другие ресурсы инвестора превратятся в еще большие деньги инвестора. При этом инвестор должен увидеть прибыль не после, а до того, как истратит деньги.

При разработке бизнес-плана у предпринимателя появляется возможность тщательно разработать стратегию и избежать ошибок еще «на бумаге», а не в реальности, рассмотрев все стороны будущего дела – маркетинг, финансы, производственная деятельность. Сама процедура составления бизнес-плана заставляет разработчика добиться:

- понимания общего состояния дел на данный момент;
- ясного представления о своих целях;
- планирования процесса перехода из фактического состояния в желаемое.

Это своего рода программа действий, причем, чем более подробно будет этот план разработан, тем проще будет его корректировать, если этого потребуют обстоятельства – это рабочий документ. А оформленный в виде официального документа бизнес-план становится важным средством получения финансирования от банков и инвестиционных фирм.

Структура бизнес-плана



Первый раздел бизнес-плана – **резюме** – содержит: название и адрес предприятия, его организационно-правовую форму, данные о

владельцах; чем занимается предприятие; сколько денег потребуется вложить; какой ожидается спрос на его продукцию и почему разработчики проекта считают, что добьются успеха.

Этот раздел является предельно сжатой версией плана. По содержанию он ближе к выводам, итогам проработки, так как должен представить основные положения будущего дела. В окончательном варианте эти выводы формулируются, как правило, в последнюю очередь, так как только после того, как план полностью продуман и написан, можно в сжатой форме изложить его основное содержание.

Раздел должен трактоваться как самостоятельный рекламный документ, в нем должны содержаться основные положения всего бизнес-плана. Кроме того, это единственный раздел во всем бизнес-плане, который будет читать большинство потенциальных инвесторов. Только если эта часть их заинтересует, они будут знакомиться со всем бизнес-планом.

Второй раздел – **описание организации** – отражает историю создания организации, основные достижения и неудачи, слабые и сильные места в хозяйственной деятельности. Проводит характеристику основных производственных средств, их загрузку, описывает выпускаемую продукцию и стратегию развития организации (выпуск новой продукции, повышение качества выпускаемой, увеличение объема производства, замена основных средств и т.д.).

Третий раздел – **описание продукции** – дает подробные ответы на вопросы о том, в какой сфере предпринимательства будет разворачиваться деятельность будущего предприятия, какую продукцию предполагается производить.

При описании «продукта» производства необходимо указать, какие потребности он призван удовлетворить, чем отличается от аналогичной продукции (работ, услуг) других производителей и почему потребители могут отдать ему предпочтение. Желательно попытаться дать ответ и на вопрос о том, насколько долго предлагаемая продукция (работы, услуги) сможет оставаться конкурентоспособной, а ее реализация – приносить прибыль.

Дав точное описание продукции или услуги, следует особо остановиться на возможностях их использования и на их привлекательных сторонах. Именно это позволяет подчеркнуть

уникальность товара или услуги и обратить внимание на их потенциал.

Важно уделить особое внимание разработке продукта или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и каким оно видится в будущем. В частности, полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

Четвертый раздел – **маркетинг и сбыт** – является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку призван убедительно доказать, что реализация товара хорошо продумана и не встретит серьезных затруднений. В этом разделе содержится информация о потребителях продукции, характере спроса, причинах преимуществ товара перед товарами конкурентов. Здесь определяются каналы сбыта продукции, мероприятия по рекламе, анализируется уровень цен на рынке соответствующих товаров и услуг, формулируются основные принципы ценовой политики, намеченные к реализации в планируемом периоде.

Пятый раздел – **план производства** – должен показать возможность практической реализации предполагаемой деятельности. Ознакомившись с документом, читатель должен убедиться в том, что создаваемое производство в состоянии в намеченные сроки обеспечить выпуск предусмотренного количества продукции определенного качества.

Помимо объема и ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг), в этом разделе должно быть указано:

- с помощью каких производственных мощностей предполагается реализовать намеченную программу экономической деятельности;
- требуются ли какие-то капиталовложения и если да, то в каких объемах и где их предполагается взять.

Если создаваемый проект относится к категории производственных, необходимо представить полное описание производственного процесса, обосновывающее, что требуемое качество, то есть те уникальные свойства, которые, собственно, и

покупают потребители, может быть с надежностью обеспечено в процессе производства.

Для каждого вида продукции или услуг должен быть описан производственный процесс, а также необходимые для его протекания условия – оборудование, сырье, его поставщики, персонал, помещения. Описание должно показать, что система выпуска продукции и система контроля над производством гарантируют качество продукции и услуг.

В разделе необходимо также уделить внимание влиянию на производство внешних факторов. Такие воздействия существуют всегда, имея различные источники и принимая разные формы. Разработчики бизнес-плана должны сами решить, какие из них заслуживают внимания. Это могут быть производственные ресурсы (такие как сырье и материалы), условия приобретения которых могут существенно меняться. Это способно привести к соответствующему изменению в производственной деятельности.

Шестой раздел – **организационный план** – фиксируются сведения о структуре управления организацией, целесообразности привлечения дополнительных работников при увеличении масштабов производственной деятельности и расширении ее профиля, квалификация и численность персонала.

Седьмой раздел – **инвестиционный план** – приводится потребность в инвестициях, откуда, когда и на каких условиях (срок, ставка, обеспечение) организация будет получать деньги, на что эти деньги будут потрачены, составляется график погашения долговых обязательств.

Задача восьмого раздела – **финансовый план** – достоверный прогноз ожидаемых финансовых результатов (итогов) деятельности, что позволяет судить о том, насколько предлагаемый проект вообще приемлем с экономической точки зрения. Проводится анализ, рассчитываются показатели эффективности проекта. Именно из этого раздела инвестор узнает о том, на какую прибыль он может рассчитывать, а работодатель – о способности потенциального заемщика рассчитаться по долгам. Как правило, потенциальные инвесторы требуют разработки финансового плана на три года вперед.

Глава 8. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности

В соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь граждане могут заниматься предпринимательской деятельностью, создавать юридические лица, совершать не противоречащие законодательству сделки и участвовать в обязательствах.

Законодательством определены две формы предпринимательской деятельности: с образованием и без образования юридического лица.



Индивидуальный предприниматель – это гражданин, который имеет право на занятие предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации.

Индивидуальный предприниматель сам принимает решение, если хочет деятельность прекратить. Однако в случае банкротства или нарушения законодательства деятельность индивидуального предпринимателя может быть прекращена по решению суда, а при неосуществлении предпринимательской деятельности в течение двенадцати месяцев подряд – регистрирующим органом.

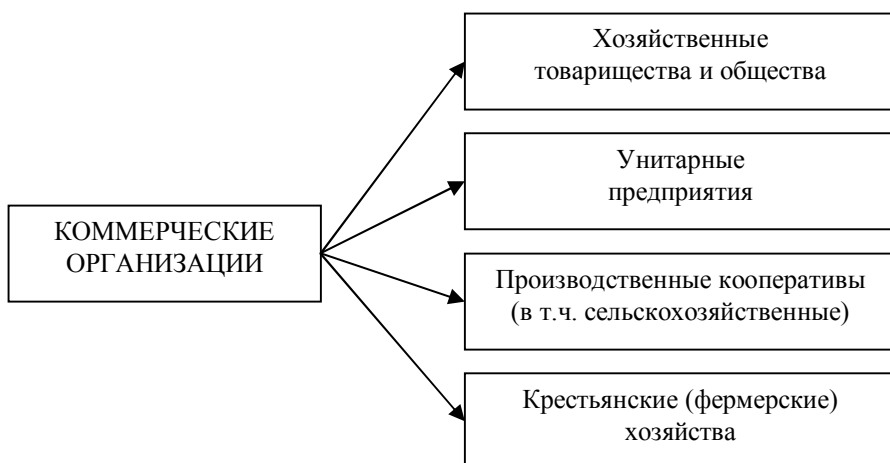
Юридическим лицом признаётся организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несёт самостоятельную

ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Должна иметь самостоятельный баланс.

Если вы выбираете организационную форму своей деятельности – **индивидуальный предприниматель**, то имейте в виду, что она имеет свои преимущества и недостатки.

ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
1. Более простая процедура государственной регистрации	1. Несёт полную ответственность за результаты своей деятельности.
2. Единоличное владение и управление своим капиталом	2. В случае образования задолженности перед кредиторами несёт ответственность всем своим имуществом вплоть до его конфискации.
3. Упрощённая система налогообложения и ведения учёта	3. Имеет право нанимать на работу не более 3-х близких родственников

Коммерческие организации – это юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие прибыль между участниками.



Рассмотрим некоторые отличия каждого из видов коммерческих организаций.

Хозяйственные товарищества

Хозяйственные товарищества делятся на полные товарищества и командитные товарищества.

Граждане или юридические лица, решившие создать *полное товарищество* (не путать с простым товариществом, его еще называют договором о совместной деятельности!), заключают между собой договор и в соответствии с ним занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества.

Фирменное наименование содержит имена (наименования) всех его участников либо одного с добавлением слов «компания» и «полное товарищество».

Учредительные документы: учредительный договор, подписанный всеми его участниками.

Участники полного товарищества солидарно между собой несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Командитное товарищество похоже на полное товарищество. Отличие состоит в том, что наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (командитов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесённых ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Организационные формы в виде хозяйственных товариществ не нашли широкого распространения в среде предпринимательства. Регулируется их создание только Гражданским Кодексом Республики Беларусь. Специальное законодательство о них отсутствует. Для ведения дел в такой организационной форме требуется уверенность в моральных и деловых качествах партнёров.

Хозяйственные общества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

создается двумя или более лицами.

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

Учредительным документом является: утверждённый учредительным собранием устав.

Уставный фонд на момент регистрации должен быть сформирован в размере, установленном в Уставе.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)

создается двумя или более лицами. Общество с дополнительной ответственностью похоже на общество с ограниченной ответственностью. Отличие состоит в том, что участники ОДО солидарно несут дополнительную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых Уставом, но не менее чем в сумме эквивалентной 50 базовых величин.

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

Учредительным документом является: утверждённый учредительным собранием устав.

Уставный фонд на момент регистрации должен быть сформирован в размере, установленном в Уставе.

Наиболее распространены организационные формы ООО и ОДО.

В ООО отсутствует субсидиарная ответственность участников по долгам общества. Риск только в пределах внесённого вклада.

Устанавливая дополнительную ответственность, учредители тем самым повышают доверие к обществу со стороны партнеров т.к. берут на себя часть ответственности общества.

Акционерные общества (АО)

Учредители АО заключают между собой в письменной форме договор, в нём определяют порядок осуществления совместной деятельности по созданию АО, размер уставного фонда, категории выпускаемых акций и порядок размещения, а также иные условия, предусмотренные законодательством.

Важно отметить, что АО не может быть создано одним лицом или состоять из одного лица. Если акции АО приобретены одним лицом, АО должно быть преобразовано в унитарное предприятие или ликвидировано.

Акционерные общества делятся на открытые акционерные общества (ОАО) и закрытые акционерные общества (ЗАО).

Фирменное наименование ОАО должно содержать наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Учредительным документом является Устав, утверждённый учредителями.

Минимальный Уставный фонд определен законодательством в размере эквивалентном 400 базовых величин и формируется полностью до государственной регистрации. Уставный фонд разделён на определённое число акций.

Фирменное наименование ЗАО должно содержать наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Учредительным документом является Устав, утверждённый учредителями.

Минимальный Уставный фонд составляет в эквиваленте 100 базовых величин и формируется полностью до государственной регистрации. Уставный фонд разделён на определённое число акций.

На первый взгляд разница между ОАО и ЗАО только в размере минимального уставного фонда. Но это только на первый взгляд. Главное отличие состоит в том, что акционер ОАО может отчуждать (например, продавать) принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. ОАО вправе проводить свободную продажу акций. ЗАО не вправе проводить свободную продажу акций. Акционер в ЗАО может продавать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц. Количество участников (акционеров) ЗАО не может быть более 50.

ОАО – это самая высокая степень организационной формы коммерческой организации. Через неё можно привлечь больше инвестиций для организации крупного производства. Однако следует

отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь нет ОАО созданных не путем разгосударствления.

ЗАО – эта организационная форма не существует в западных странах. Она присуща странам на постсоветском пространстве. Эта форма похожа на ООО, но, поскольку это акционерное общество, оно должно также, как ОАО выполнять все действия, связанные с выпуском, регистрацией и обращением акций (ценных бумаг), а следовательно несёт больше затрат по сравнению с ООО.

Производственный кооператив (ПК)

Число членов производственного кооператива не должно быть менее трёх. Члены ПК обязаны принимать личное имущественное и трудовое участие в его деятельности (т.е. иметь с организацией трудовые отношения) и нести субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в пределах, установленных Уставом.

Фирменное наименование ПК должно содержать наименование и слова «производственный кооператив» или слово «артель».

Учредительными документами ПК является устав, утверждаемый общим собранием членов.

Уставный фонд должен быть сформирован к моменту регистрации.

Особенностью этой организационной формы является обязательное участие членов ПК в трудовой деятельности, т.е. необходимо быть работником ПК и одновременно быть членом высшего органа управления – общего собрания кооператива.

Вместе с тем, ПК имеет право принимать на работу и граждан не являющихся членами кооператива.

Если вы не предполагаете быть работником в создаваемом ПК, то вам нужно избрать иную организационно-правовую форму предпринимательской деятельности.

Унитарное предприятие (УП)

УП создается только одним лицом. Это может быть как физическое так и юридическое лицо.

Фирменное наименование должно содержать указание на форму собственности (частную или государственную).

В Республике Беларусь широкое распространение имеют УП имеющие одного собственника – государство.

Большой популярностью эта организационно-правовая форма пользуется и у предпринимателей. В названии такого предприятия в обязательном порядке должны присутствовать слова «частное унитарное предприятие» (ЧУП).

В случае законного перехода имущества УП к двум и более лицам, УП должно быть реорганизовано или ликвидировано.

Учредительным документом является Устав, утверждаемый учредителем УП (учредителем может быть только одно лицо).

Эту организационно-правовую форму юридического лица можно рекомендовать тем, кто хотел бы единолично управлять своим имуществом и оставаться его собственником после образования юридического лица. ЧУП – это уникальная организационная форма, присущая только нашему законодательству. Например, в России собственником унитарного предприятия может быть только государство.

Индивидуальные предприниматели, которые заработали определённый капитал, могут подниматься на более высокую ступень развития бизнеса, создавая ЧУП и расширяя свой бизнес, т.к. юридическое лицо не ограничивается количеством наёмных работников.

Уставный фонд унитарного предприятия должен быть полностью сформирован собственником до государственной регистрации.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ)

КФХ – это коммерческая организация, которая создаётся одним гражданином (членами одной семьи) для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по её переработке, хранению, транспортировке и реализации.

Члены КФХ обязаны принимать личное трудовое участие в деятельности КФХ за исключением случаев, изложенных в Законе «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».

При необходимости для выполнения работ в фермерском хозяйстве могут привлекаться по трудовому или иному договору лица,

не являющиеся членами фермерского хозяйства, с соблюдением требований законодательства.

Учредительным документом является Устав, утверждаемый собранием учредителей. При создании КФХ одним учредителем Устав утверждается им. Высшим органом управления является собрание учредителей, исполнительным органом – глава КФХ.

Членами могут быть дееспособные граждане, члены одной семьи.

Осуществление предпринимательской деятельности через создание КФХ можно рекомендовать тем, кто хочет вести семейный бизнес.

Кроме указанной деятельности КФХ может осуществлять деятельность по оказанию услуг в сфере агротуризма, которая не является предпринимательской, но даёт возможность получать доход, не облагаемый налогом.

А можно ли получать доход без создания юридического лица или регистрации в качестве индивидуального предпринимателя?

Государство предоставляет такую возможность в некоторых видах деятельности. Такая деятельность схожа с предпринимательской, и может быть предстартовой для осуществления в дальнейшем предпринимательской деятельности.

Физические лица, не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, вправе самостоятельно, без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, осуществлять виды деятельности, которыми являются:

- *оказание услуг по выращиванию сельскохозяйственной продукции;*
- *оказание услуг по дроблению зерна;*
- *выпас скота;*
- *репетиторство;*
- *чистка и уборка жилых помещений;*
- *уход за взрослыми и детьми; услуги, выполняемые домашними работниками: стирка и глаженьё постельного белья и других вещей; выгул домашних животных и уход за*

- ними; закупка продуктов, приготовление пищи, мытье посуды; внесение платы из средств обслуживаемого лица за пользование жилым помещением и коммунальные услуги;*
- музыкальное обслуживание свадеб, юбилеев и прочих торжественных мероприятий; деятельность независимых актеров, конференсье, музыкантов; предоставление услуг тамадой; фотосъемка, изготовление фотографий;*
 - реализация котят и щенков при условии содержания домашнего животного (кошки, собаки);*
 - услуги по содержанию, уходу и дрессировке домашних животных, кроме сельскохозяйственных животных;*
 - предоставление секретарских услуг и услуг по переводу;*
 - предоставление услуг, оказываемых при помощи автоматов для измерения веса, роста;*
 - ремонт и переделка трикотажных, меховых, швейных изделий и головных уборов;*
 - сдача в наем (поднаем) жилых помещений, кроме предоставления мест для краткосрочного проживания.*

Но, имейте в виду, что физические лица до начала осуществления этих видов деятельности, должны подать в налоговый орган по месту жительства заявление с указанием видов деятельности, которые они предполагают осуществлять и уплатить по месту постановки на учет в налоговом органе либо по месту реализации товаров (работ, услуг) единый налог.

К деятельности, не являющейся предпринимательской также относится **ремесленная деятельность** физических лиц по изготовлению и реализации товаров, выполнению работ, оказанию услуг с применением ручного труда и инструмента в т.ч. электрического, осуществляемая самостоятельно, без привлечения иных физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам и направленная на удовлетворение бытовых потребностей граждан.

Законодательством (Указ Президента Республики Беларусь от 16.05.2005 № 225) установлен перечень видов ремесленной деятельности.

Физические лица вправе осуществлять эти виды деятельности по заявительному принципу, без государственной регистрации в

качестве индивидуальных предпринимателей. За осуществление ремесленной деятельности вводится сбор в размере одной базовой величины в календарный год.

Физические лица, осуществляющие ремесленную деятельность, являются плательщиками сбора и не уплачивают подоходный налог, единый налог с индивидуальных предпринимателей и не ведут государственную статистическую отчетность. Однако подлежат постановке на налоговый учет по месту жительства до начала осуществления такой деятельности.

Виды ремесленной деятельности:

1) изготовление и ремонт:

- шорно-седельных изделий (хомутов, седелок, шлей, вожжей и других частей упряжи);
- гужевых повозок и саней;

2) изготовление предметов и их частей для личных (бытовых) нужд граждан:

- хозяйственной посуды и кухонного инвентаря (мелких приборов и принадлежностей для кухни, ручных кухонных приспособлений, используемых при обработке, приготовлении или сервировке блюд) из глины, дерева и прочих древесных материалов;
- изделий из соломы, дикорастущих растений (лозы, камыша, липы и иных), за исключением мебели;
- деревянных бочек, чанов, кадок и прочих бондарных изделий;
- изделий из жести (ведер, леек, карнизов, отливов, дымоходов, зонтов для защиты дымоходов от атмосферных осадков, противней, самоварных труб, рукомольников);
- корзин из проволоки, а также из проволоки и шпагата;
- банных веников;

3) изготовление, установка и ремонт:

- деревянных колодцев, скамеек, навесов, беседок, теплиц, заборов, лодок, душевых кабин, надворных туалетов;
- клеток, домиков, ульев, кормушек, поилок, вошины, иных сооружений, инвентаря и принадлежностей для содержания птиц, животных, пчел;

4) кузнечное дело (за исключением деятельности по изготовлению каминных решеток, лестниц, заборов, калиток);

- 5) изготовление изделий ручного вязания спицами, крючком;
- 6) изготовление изделий ручного ткачества, а также изделий, выполненных в лоскутной технике путем ручной подборки составляющих элементов в традициях народного искусства определенной местности (из ткани, кожи или иных материалов);
- 7) кружевоплетение, макраме;
- 8) изготовление пряжи;
- 9) изготовление изделий ручной вышивки;
- 10) вышивка и плетение бисером;
- 11) художественная обработка дерева (резьба, выжигание);
- 12) изготовление игрушек из ткани, кожи, соломы, природной глины, гипса, дерева, стекла, перьев;
- 13) изготовление изделий из валяной шерсти;
- 14) переплетное дело;
- 15) изготовление свечей;
- 16) изготовление изделий из кожи (перчаток, рукавиц, ремней, украшений);
- 17) изготовление декоративных цветов и композиций из них;
- 18) изготовление из дерева фурнитуры для мебели (дверных ручек, деталей и предметов украшения мебели);
- 19) изготовление мелких изделий из стекла, природной глины, дерева (бусин, бисера, кулонов, подвесок) и использование их для создания бижутерии, декорирования одежды;
- 20) роспись по дереву, ткани, стеклу и керамике;
- 21) изготовление деталей одежды с использованием элементов традиционного кроя и декора (пояса, фартуки и другие детали одежды);
- 22) изготовление поздравительных открыток, альбомов для фотографий без применения полиграфического и типографского оборудования;
- 23) изготовление, заточка и ремонт сельскохозяйственного и садово-огородного инструмента и его частей (косовиц, черенков, грабель, топорниц, лопат, мотыг, серпов, топоров, садовых ножниц, ручных пил и иного);
- 24) изготовление художественных изделий из бумаги (оригами) и папье-маше;
- 25) изготовление национальных музыкальных инструментов в нефабричных условиях;
- 26) изготовление витражей.

Физические лица, постоянно проживающие в сельской местности и малых городских поселениях и ведущие личное подсобное хозяйство, а также сельскохозяйственные организации могут осуществлять деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма, которая не является предпринимательской.

Агроэкотуризм – это временное пребывание граждан (в т.ч. иностранных) в сельской местности Республики Беларусь в целях отдыха, оздоровления, ознакомления с природой, национальной культурой.

Осуществляется пребывание на основе договора, который заключается сторонами. Для осуществления агроэкотуризма необходимо иметь соответствующие условия, установленные законодательством.

За осуществление указанной деятельности уплачивается годовой сбор в размере одной базовой величины, а также необходимо ежегодно представлять отчет в налоговый орган по установленной форме.

Указом Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 г. №372 «О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь» установлено, что субъекты агроэкотуризма могут осуществлять деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма при наличии в совокупности следующих условий:

- жилого дома (квартиры в жилом доме) или нескольких жилых домов (квартир в жилых домах), расположенных в сельской местности, малых городских поселениях, принадлежащих на праве собственности физическому лицу – субъекту агроэкотуризма и (или) члену его семьи либо сельскохозяйственной организации, отвечающих установленным санитарным и техническим требованиям и благоустроенных применительно к условиям данного населенного пункта;
- свободных жилых комнат в жилом доме (части жилого дома) для размещения агроэкотуристов;
- осуществлении субъектами агроэкотуризма деятельности по производству и (или) переработке сельскохозяйственной продукции;

- возможностей для ознакомления агроэкотуристов с природными и архитектурными объектами, национальными культурными традициями соответствующей местности.

Кроме этого не являются предпринимательской адвокатская и частная нотариальная деятельность. Но для осуществления этих видов деятельности требуется получение специального разрешения (лицензии).

Глава 9. Как назвать фирму?

Придумать название новой фирме - занятие более серьезное, чем многие думают. Все товары, которые вы приобретаете в магазине - от одежды до бакалейной продукции - имеют прикрепленный бренд, то есть имя, которое вы вспоминаете каждый раз, когда речь заходит об определенном продукте.

Название фирмы - серьезный маркетинговый инструмент. Если оно труднопроизносимо, слишком длинное или легко забывается, покупатель скорее воспользуется товарами или услугами другой компании.

Если название вашей организации слишком сильно напоминает уже существующее, имя другой компании, собственник этого бренда может предъявить авторские права на это и смежные с ним названия потребовать от вас не использовать придуманное вами имя организации. В ваших же интересах избегать такой ситуации. К моменту, когда собственник предъявит вам это условие, может пройти уже немало времени, в течение которого ваша фирма успеет занять свою нишу на рынке, достигнуть немалых результатов, потратить внушительные - суммы на рекламу.

Название фирмы не должно подразумевать, что ваша организация является государственной. Нельзя использовать название для компании, если смысл его будет искажать действительное положение и деятельность организации. Наконец, нельзя использовать нецензурную лексику или такие слова и выражения, которые будут означать, что ваша организация предлагает непристойные, скандальные и безнравственные услуги или товары.

Разные слова и звучания имеют разное значение в разных странах, культурах, поэтому будет целесообразно провести небольшое

исследование в этой области перед тем, как юридически закрепить за собой права на новое название. Следует выяснять, не означает ли придуманное вами название враждебного смысла на языке другого народа. Это может серьезно повредить вашему бизнесу, оттолкнув покупателей и потенциальных деловых партнеров.

Использование имени непосредственного основателя фирмы было довольно частым явлением в прошлом. Этот метод названия своего бизнеса и сейчас пользуется популярностью среди предпринимателей.

Но есть некоторые негативные стороны этого способа. Ваша личная репутация может повлиять на финансовое благополучие фирмы. Хорошо, когда она приумножит ваш капитал. Но может стать и так, что события в вашей жизни приведут к банкротству вашей организации. Таким же образом события на фирме могут влиять на вашу частную жизнь.

Процедура согласования наименования фирмы весьма проста. Для прохождения процедуры согласования нужно заполнить и представить в отдел государственной регистрации юридических лиц и Единого государственного регистра Главного управления юстиции Могилевского облисполкома необходимые документы, что можно сделать тремя способами:

- по почте (с обратным получением ответа, т.е. справки о согласовании наименования, также по почте);
- при личном обращении в отдел;
- представлении заявителем электронных документов, установленных Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 5 февраля 2009 г. № 154.

Справка о согласовании наименования действительна в течение трех месяцев со дня выдачи. Этого времени вполне достаточно для подготовки учредительных документов.

Отправляясь согласовывать понравившееся вам название, имейте в виду, что в запасе должны быть альтернативные варианты. Так как выбранное вами имя, несмотря на кажущуюся оригинальность и креативный подход, уже может быть занято.

Предварительно это можно проверить на сайте <http://egr.minjust.by/>.

В остальном - всё в ваших руках!

Отдел государственной регистрации юридических лиц и Единого государственного регистра Главного управления юстиции Могилевского облисполкома размещается в Доме Советов, кабинеты 557-559, тел. (0222) 46 84 57, 32 67 70, 32 73 60.

Глава 10. Подготовка учредительных документов

Основным документом, регулирующим порядок государственной регистрации коммерческих организаций, является Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года № 1 с изменениями, а также ряд нормативных актов, принятых в развитие и исполнение Декрета.

До государственной регистрации, после выбора организационно-правовой формы, учредителем необходимо решить ряд вопросов, а именно:

- согласовать с регистрирующим органом наименование коммерческой организации;
- определить предполагаемое место размещения коммерческой организации;
- принять решение о создании коммерческой, некоммерческой организации и подготовить ее устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора);
- сформировать уставный фонд – для коммерческих организаций, открыть временный счет в банке, небанковской кредитно-финансовой организации – при внесении денежного вклада в уставный фонд, провести оценку стоимости неденежного вклада – при внесении в уставный фонд неденежного вклада.

На практике очень часто возникает вопрос – где будет располагаться организация? Особенно это актуально на начальной стадии ее деятельности.

Местонахождением частного унитарного предприятия может являться жилое помещение (квартира, жилой дом) физического лица -

собственника имущества частного унитарного предприятия в одном из следующих случаев:

- жилое помещение принадлежит ему на праве собственности (находится в долевой или совместной собственности) - с согласия иного собственника (всех собственников), а также всех совершеннолетних членов его семьи (и членов семьи всех собственников), проживающих в этом помещении;
- он постоянно проживает в жилом помещении (за исключением жилого помещения государственного жилищного фонда), о чем свидетельствуют отметка в документе, удостоверяющем личность, либо сведения в карточке регистрации (домовой книге), - с согласия собственника (всех собственников) жилого помещения частного жилищного фонда, а также проживающих в данном помещении всех совершеннолетних членов семьи собственника (всех собственников).

Нужно иметь в виду, что при этом с собственника жилого помещения будет взиматься плата за коммунальные услуги и иные платежи, связанные с эксплуатацией такого помещения, в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь.

Осуществление производственной деятельности (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющимся местонахождением частного унитарного предприятия, не допускается без перевода этого помещения в нежилое в порядке, определенном законодательством.

Во всех других случаях вам будет необходимо подыскать для размещения юридического лица нежилое помещение.

В случае изменения местонахождения коммерческой, некоммерческой организации такая организация в течение десяти рабочих дней со дня изменения местонахождения обязана направить в регистрирующий орган соответствующее уведомление.

В настоящее время регистрирующие органы не осуществляют проверку учредительных документов и не дают им правовую оценку.

Вся ответственность за достоверность сведений, указанных в документах, представленных для государственной регистрации, включая заявление о государственной регистрации ложиться на вас.

Деятельность субъектов хозяйствования, государственная регистрация которых осуществлена на основании заведомо ложных сведений, представленных в регистрирующие органы, является незаконной и запрещается, а их государственная регистрация признается недействительной по решению хозяйственного суда. Доходы, полученные от такой деятельности, взыскиваются в местные бюджеты в судебном порядке.

Под предоставлением заведомо ложных сведений понимается сообщение несоответствующих действительности сведений (информации), представление подложных документов о фактах, имеющих существенное значение для принятия решения о государственной регистрации. К заведомо ложным сведениям не относятся опiski в словах, пропуск слов, букв, цифр, ошибки в арифметических расчетах и подобные ошибки.

Для подготовки учредительных документов можно обратиться к соответствующим специалистам, но эта работа вполне по силам и предпринимателю.

Хорошим подспорьем в подготовке учредительных документов для вас окажется соответствующая информация на сайтах Министерства юстиции Республики Беларусь и Главного управления юстиции Могилевского облисполкома: <http://minjust.by/>, <http://www.mogjust.mogilev.by/>.

Глава 11. Государственная регистрация предпринимательской деятельности

Юридическое оформление права предпринимательской деятельности регулируется Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденном Декретом Президента Республики Беларусь «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» от 16 января 2009 г. № 1.

Документы для регистрации необходимо подавать в уполномоченные на это государственные органы.

Государственная регистрация осуществляется следующими регистрирующими органами:

- Национальным банком – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, в том числе с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;
- Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров, объединений страховщиков, в том числе с иностранными инвестициями и в свободных экономических зонах;
- Министерством юстиции – торгово-промышленных палат;
- администрациями свободных экономических зон – коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, индивидуальных предпринимателей в свободных экономических зонах;
- Могилевским облисполкомом – субъектов хозяйствования, не указанных выше, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Могилевский облисполком делегировал часть своих полномочий по государственной регистрации субъектов хозяйствования другим местным исполнительным и распорядительным органам.

Так, если местом нахождения регистрируемого юридического лица предполагается город Могилев, необходимо обращаться в отделы экономики администраций соответствующих районов. Однако, если вы создаете организацию с долей в уставном фонде иностранного инвестора, то по вопросу ее государственной регистрации следует обращаться в отдел государственной регистрации юридических лиц и Единого государственного регистра Главного управления юстиции Могилевского облисполкома.

Для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя нужно обращаться в городские и районные исполкомы по месту жительства, в городах Могилеве и Бобруйске в администрации районов.

В связи с тем, что в заявлении о государственной регистрации необходимо указывать вид экономической деятельности, то есть дело,

которым Вы хотите заниматься, вам необходимо выбрать его в соответствии с Общегосударственным Классификатором Республики Беларусь «Виды экономической деятельности (ОКРБ 005-2006). В Классификаторе виды деятельности обозначаются пятизначными кодами. Если у вас возникнут трудности с определением кода вида деятельности, вам смогут помочь в отделах статистики.

Нужно иметь в виду, что для осуществления некоторых видов деятельности после регистрации необходимо получить еще и специальное разрешение (лицензию).

Указом Президента Республики Беларусь от 1 сентября 2010 г. № 450 установлен Перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются специальные разрешения (лицензии) и уполномоченных на их выдачу государственных органов и государственных организаций, а также определён порядок выдачи разрешений (лицензий) и ответственность за осуществление этих видов деятельности без лицензий.

Итак, выбор вида деятельности сделан, учредительные документы для юридического лица подготовлены, - можно приступить к юридическому оформлению права предпринимательской деятельности.

Если вы выбрали организационную форму – индивидуальный предприниматель.

Вам необходимо обратиться в регистрирующий орган по месту жительства и представить:

- заявление о государственной регистрации;
- фотографию;
- платежный документ (либо его копию), подтверждающий уплату госпошлины;

При подаче этих документов вам необходимо иметь при себе паспорт (или иной документ, удостоверяющий вашу личность).

Госпошлина составляет 0,5 базовой величины.

Заявление о государственной регистрации составляется по форме, установленной Министерством юстиции, и подписывается при государственной регистрации индивидуального предпринимателя

– гражданином, регистрирующимся в качестве индивидуального предпринимателя.

В качестве индивидуального предпринимателя вы считаетесь зарегистрированным со дня подачи документов для государственной регистрации и внесения соответствующей записи в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

С 2008 года значительно упростился порядок постановки на учет в налоговые и другие органы. Вам нет необходимости шагать в эти органы самому. В настоящее время регистрирующий орган в течение 5 рабочих дней с момента государственной регистрации выдаст вам документы, подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, регистрацию в Белорусском республиканском страховом предприятии «Белгосстрах».

Подтверждением вашей регистрации будет свидетельство, выданное регистрирующим органом.

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

- заявление о государственной регистрации;
- устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) в двух экземплярах без нотариального засвидетельствования, его электронная копия (в формате .doc или .rtf);
- легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения (выписка должна быть датирована не позднее одного года до подачи заявления о государственной регистрации) с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными организациями;

- копия документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;
- оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

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

Заявление о государственной регистрации подписывается при государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем учреждения, – собственником имущества или учредителями (участниками) юридического лица.

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

Если собственником имущества или учредителем (участником) является юридическое лицо, заявление о государственной регистрации подписывает руководитель этого юридического лица или иное лицо, уполномоченное в соответствии с уставом (учредительным договором – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) или доверенностью действовать от имени этого юридического лица.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа:

- ставит на уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), юридического лица, штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, выдает один экземпляр устава (учредительного договора) лицу, его представившему, и вносит в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных

предпринимателей запись о государственной регистрации субъекта хозяйствования, юридического лица;

- представляет в Министерство юстиции необходимые сведения о субъектах хозяйствования для включения их в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Уполномоченный сотрудник регистрирующего органа не осуществляет государственную регистрацию создаваемых субъектов хозяйствования в случае:

непредставления в регистрирующий орган всех необходимых для государственной регистрации документов;

оформления заявления о государственной регистрации с нарушением требований законодательства;

представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Юридическое лицо – считается зарегистрированными с даты проставления штампа на его уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) и внесения записи о государственной регистрации юридического лица в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Свидетельство о государственной регистрации установленного Советом Министров Республики Беларусь образца выдается не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов для государственной регистрации.

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

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

Глава 12. Выбор системы налогообложения

Налоги – это обязательные платежи, которые государство собирает со своих граждан и предприятий.

В экономике любого государства есть непроеизводственная сфера: образование, медицина, культура, армия, органы государственного управления. Все эти сферы деятельности, безусловно, важны, но для их содержания нужны средства, поскольку сами они не в состоянии себя содержать.

Кроме того, в каждом обществе есть категории граждан, которые не могут содержать себя сами: дети, старики, инвалиды. Заботу об этих людях должно взять на себя государство. Для оплаты затрат на содержание непроеизводственной сферы и нетрудоспособных граждан государству нужны средства, которые оно собирает в виде налогов.

Налоговая система Республики Беларусь призвана обеспечить государство финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач.

Налоги и сборы являются основным источником доходов государственного бюджета. В соответствии с Законом «О бюджете Республики Беларусь» за счет налогов формируется около 85% бюджета.

Современная налоговая система достаточно сложна. Пытаясь оптимизировать систему налогообложения, государство применяет различные виды налогов.

По способу взимания налогов различают:

- **прямые налоги** – платит непосредственно налогоплательщик на доход и имущество (например, налог на прибыль предприятий и подоходный налог граждан);
- **косвенные налоги** – входят в цену товаров и услуг, их оплачивает потребитель (налог на добавленную стоимость и акцизы).

В Республике Беларусь устанавливаются республиканские налоги, сборы (пошлины) и местные налоги и сборы.

К республиканским налогам, сборам (пошлинам) относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на прибыль;
- налог на доходы иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство;
- подоходный налог с физических лиц;
- налог на недвижимость;
- земельный налог;
- экологический налог;
- налог за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь;
- оффшорный сбор;
- гербовый сбор;
- консульский сбор;
- государственная пошлина;
- патентные пошлины;
- таможенные пошлины и таможенные сборы.

К местным налогам и сборам относятся:

- налог за владение собаками;
- курортный сбор;
- сбор с заготовителей.

Особым режимом налогообложения признается специальный порядок исчисления и уплаты налогов, сборов (пошлин), применяемый в случаях и порядке, установленных Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь или Президентом Республики Беларусь.

Особый режим налогообложения применяется для плательщиков:

- налога при упрощенной системе налогообложения;
- единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц;
- единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции;
- налога на игорный бизнес;
- налога на доходы от осуществления лотерейной деятельности;
- налога на доходы от проведения электронных интерактивных игр;
- сбора за осуществление ремесленной деятельности;
- сбора за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агротуризма.

В последние годы стала достаточно популярной упрощенная система налогообложения.

Согласно Налоговому кодексу Республики Беларусь ставки налога при упрощенной системе устанавливаются в следующих размерах:

- 8 % - для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих налог на добавленную стоимость;
- 6 % - для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих налог на добавленную стоимость;
- 15 % - для организаций и индивидуальных предпринимателей, использующих в качестве налоговой базы валовой доход (это касается организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих розничную торговлю и (или) оказывающих услуги общественного питания).

Организации и индивидуальные предприниматели в отношении выручки от реализации товаров и услуг за пределы

Республики Беларусь, если иное не предусмотрено Президентом Республики Беларусь, применяют ставку налога при УСН в размере 3%. Эта ставка применяется организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими упрощенную систему как с уплатой, так и без уплаты НДС. Указом Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011 г. № 358 «О стимулировании реализации товаров» эта ставка установлена в размере 2% на период с 1 апреля 2011 года по 31 декабря 2013 года.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей с местом нахождения (жительства) в сельских населенных пунктах и населенных пунктах, указанных в приложении 24 Налогового кодекса, при осуществлении деятельности по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) в этих населенных пунктах, а также на территориях, входящих в пространственные пределы сельсоветов (за исключением территорий поселков городского типа и городов районного подчинения), ставки налога при УСН устанавливаются в следующих размерах:

- 5% - для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих НДС;
- 3% - для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих НДС.

Обращаем внимание, что пониженные ставки налога:

- не применяются при реализации товаров, работ, услуг (в т.ч. по сдаче имущества в аренду (финансовую аренду (лизинг), производство, выполнение, оказание которых осуществляется с использованием основных средств и (или) труда работников организаций или индивидуальных предпринимателей за пределами обозначенных выше населенных пунктов (территорий);
- не распространяются на торговую посредническую деятельность по осуществлению оптовой и (или) розничной торговли товарами несобственного производства.

Индивидуальные предприниматели обязаны уплачивать единый налог при осуществлении видов деятельности, которыми являются:

1) розничная торговля товарами, относимыми к следующим товарным группам:

- хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция;
- картофель, овощи, плоды, ягоды, арбузы, дыни, виноград;
- иные продовольственные товары (за исключением пива, пивного коктейля, алкогольных напитков);
- одежда из натуральной кожи (пальто, полупальто, куртки, блейзеры, жакеты, жилеты, пиджаки, плащи, костюмы), ковры и ковровые изделия, сложные бытовые электротовары (за исключением электрохолодильников бытовых и морозильников, машин стиральных бытовых), телерадиотовары (кроме телевизионных приемников цветного и черно-белого изображения, кассет всех видов, компакт-дисков, элементов питания, запасных частей и принадлежностей к этим товарам, устройств беспроводного управления);
- автотранспортные средства;
- произведения живописи, графики, скульптуры, предметы народных промыслов;
- печатные издания (за исключением газет и журналов);
- иные непродовольственные товары (за исключением драгоценных металлов и драгоценных камней и изделий из них, специфических товаров, табачных изделий, нефтепродуктов через автозаправочные станции, ценных бумаг, газет и журналов, всех видов изделий из натурального меха, мебели, электрохолодильников бытовых и морозильников, машин стиральных бытовых, телевизионных приемников цветного и черно-белого изображения, компьютеров бытовых персональных, ноутбуков, их составных частей и узлов, мобильных телефонов, запасных частей к автомобилям);

2) общественное питание через торговые объекты, относящиеся к мелкорозничной торговой сети общественного питания (за исключением торговли алкогольными напитками, пивом, пивным коктейлем и табачными изделиями);

3) техническое обслуживание и ремонт автомобилей, мотоциклов, мотороллеров и мопедов, восстановление резиновых шин и покрышек;

4) производство мебели по заказам потребителей;

5) ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования; ремонт и техническое обслуживание музыкальных инструментов;

6) производство по заказам потребителей одежды (в том числе головных уборов), готовой трикотажной одежды машинной и ручной вязки, обуви, ремонт и переделка трикотажных, меховых, швейных изделий и головных уборов;

7) деятельность в области фотографии;

8) производство кино- и видеофильмов по заказам потребителей;

9) услуги парикмахерских и салонов красоты;

10) деятельность автомобилей-такси и прочего пассажирского сухопутного транспорта в пределах Республики Беларусь, деятельность внутреннего водного транспорта;

11) деятельность автомобильного грузового транспорта в пределах Республики Беларусь;

12) деятельность автомобилей-такси, прочего пассажирского сухопутного транспорта за пределами Республики Беларусь;

13) чистка и уборка жилых помещений;

14) чистка и уборка транспортных средств;

15) общее строительство зданий, изоляционные работы, санитарно-технические работы, штукатурные работы, столярные и плотницкие работы, устройство покрытий пола и облицовка стен, малярные и стекольные работы, устройство покрытий зданий и сооружений, прочие строительные работы, требующие специальных профессий, электромонтажные работы, прочие отделочные работы;

16) услуги по выращиванию сельскохозяйственной продукции, услуги по дроблению зерна; выпас скота;

17) производство изделий из бетона, гипса, цемента; резка, обработка и отделка декоративного и строительного камня, производство скобяных и прочих металлических изделий по заказам потребителей;

18) репетиторство;

19) услуги танцевальных залов, площадок и школ танцев;

20) врачебная и стоматологическая практика, прочая деятельность по охране здоровья человека;

21) ветеринарная деятельность;

22) физкультурно-оздоровительная деятельность; деятельность в области спорта (за исключением деятельности по игре в бильярд);

23) аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования;

24) копирование записанных материалов (звуко- и видеозаписей, программных средств);

25) деятельность в области упаковки;

26) уход за взрослыми и детьми; услуги, выполняемые домашними работниками: стирка и глажение постельного белья и других вещей; выгул домашних животных и уход за ними; закупка продуктов, приготовление пищи, мытье посуды; внесение платы из средств обслуживаемого лица за пользование жилым помещением и коммунальные услуги;

27) деятельность, связанная с вычислительной техникой, обучение работе на персональном компьютере, деятельность, связанная с компьютерными и электронными играми;

28) деятельность по организации и проведению концертов; услуги парков с аттракционами и заведений по пользованию игровыми автоматами без денежного выигрыша; услуги по организации и проведению массовых гуляний, новогодних елок; деятельность, связанная с организацией шоу развлекательного характера; деятельность цирков, кукольных театров, развлекательных тиров;

29) секретарские услуги и услуги по переводу;

30) окрашивание, гравирование металлов, нанесение печатных знаков (рисунков на металлы); написание картин, портретов по заказам потребителей;

31) стирка, химическая чистка и окрашивание текстильных и меховых изделий;

32) услуги в области животноводства, кроме выпаса скота и ветеринарных услуг;

33) музыкальное обслуживание свадеб, юбилеев и прочих торжественных мероприятий; деятельность независимых актеров, конференсье, музыкантов; предоставление услуг тамадой; организация похорон и связанных с ними услуг;

34) пропитка древесины, производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий; производство из пластмассы и поливинилхлорида (ПВХ) дверных полотен и коробок, окон и оконных коробок, жалюзи;

35) деятельность дизайнеров, художников-оформителей;

- 36) деятельность в области архитектуры, инженерные услуги;
- 37) производство по заказам потребителей готовых текстильных изделий, кроме одежды;
- 38) сдача внаем (поднаем) жилых помещений по заключенным в календарном году двум и более договорам, продолжительность каждого из которых не превышает пятнадцати дней;
- 39) перегон автомобилей;
- 40) предоставление услуг, оказываемых при помощи автоматов для измерения роста, веса; услуги по содержанию, уходу и дрессировке домашних животных, кроме сельскохозяйственных животных.

По каждому из этих видов деятельности установлены различные ставки налога. Уточнить их можно по месту жительства в инспекциях Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.

Наименование инспекции	Адрес	Телефон приемной
ИМНС по Могилевской области	212030, г. Могилев, ул. Первомайская, 71А	(8-0222) 326786
ИМНС по Бельничскому району	213160, Могилевская обл., г.п. Бельнич, ул. Ленинская, 42	(8-02232) 51075
ИМНС по Бобруйскому району	213809, Могилевская обл., г. Бобруйск, ул. Пушкина, 215а	(8-0225) 529104
ИМНС по Быховскому району	213320, Могилевская обл., г. Быхов, ул. Советская, 3	(8-02231) 58767
ИМНС по Глусскому району	213879, Могилевская обл., г.п. Глуск, ул. Жижкевича, 8	(8-02230) 41336
ИМНС по Горьковскому району	213410, Могилевская обл., г. Горки, ул. Якубовского, 40	(8-02233) 57772
ИМНС по Дрибинскому району	213971, Могилевская обл. г.п. Дрибин, ул. Ленина, 27	(8-02248) 24768
ИМНС по Кировскому району	213931, Могилевская обл., г. Кировск, ул. Ленинская, 19	(8-02237) 25105
ИМНС по Климовичскому району	213633, Могилевская обл., г. Климовичи, ул. Коммунистическая, 22а	(8-02244) 51929
ИМНС по Кличевскому району	213910, Могилевская обл., г. Кличев, ул. Ленинская, 56	(8-02236) 51245
ИМНС по	213640, Могилевская обл.,	(8-02245)

Костюковичскому району	г. Костюковичи, ул. Красноармейская, 52	23761
ИМНС по Краснопольскому району	213561, Могилевская обл., г.п. Краснополье, ул. Ленинская, 2	(8-02238) 22733
ИМНС по Кричевскому району	213500, Могилевская обл., г. Кричев, ул. Советская, 49 Дом Советов	(8-02241) 52095
ИМНС по Круглянскому району	213188, Могилевская обл., г.п. Круглое, ул. Советская, 34	(8-02234) 53377
ИМНС по Могилевскому району	212009, г. Могилев, ул. Космонавтов, 19а	(8-0222) 252493
ИМНС по Мстиславскому району	213470, Могилевская обл., г. Мстиславль, ул. Калинина, 21	(8-02240) 20345
ИМНС по Осиповичскому району	213760, Могилевская обл., г. Осиповичи, пер. Заводской, 2-в	(8-02235) 26689
ИМНС по Славгородскому району	213240, Могилевская обл., г. Славгород, ул. Луначарского, 2а	(8-02246) 25041
ИМНС по Хотимскому району	213660, Могилевская обл., г.п. Хотимск, пл. Ленина, 2.	(8-02247) 31361
ИМНС по Чаусскому району	213206, Могилевская обл., г. Чаусы, ул. Ленинская, 17	(8-02242) 21994
ИМНС по Чериковскому району	213533, Могилевская обл., г. Чериков, ул. Болдина, 31	(8-02243) 33617
ИМНС по Шкловскому району	213004, Могилевская обл., г. Шклов, ул. Ленинская, 76	(8-02239) 34123
ИМНС по городу Бобруйску	213809, Могилевская обл., г. Бобруйск, ул. Октябрьская, 137а	(8-0225) 526861
ИМНС по Ленинскому району города Могилева №1	212030, г. Могилев, ул. Тимирязевская, 29	(8-0222) 263665
ИМНС по Ленинскому району города Могилева №2	212009, г. Могилев, ул. Космонавтов, 19 А	(8-0222) 236032
ИМНС по Октябрьскому району города Могилева	212029, г. Могилев, б-р. Непокоренных, 37	(8-0222) 413563

Глава 13. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность

Роль бухгалтерского учета невозможно переоценить. Без текущих записей доходов и расходов вы не сможете понять, как осуществляется ваш бизнес и на какой стадии он сейчас находится. Вы нуждаетесь в достоверном ведении бухгалтерского учета для того, чтобы успешно управлять вашим бизнесом и увеличить ваши прибыли.

Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» регулируются правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета, требования, предъявляемые к составлению и представлению бухгалтерской отчетности юридическими лицами Республики Беларусь, филиалами и представительствами, в том числе представительствами иностранных организаций, хозяйственными группами, простыми товариществами (участниками договора о совместной деятельности).

Субъекты хозяйствования обязаны непрерывно вести бухгалтерский учет (учет) с момента их создания до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством.

Бухгалтерский учет (учет) активов, обязательств и хозяйственных операций ведется в белорусских рублях.

Документирование активов, обязательств и хозяйственных операций, ведение регистров бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности осуществляются на русском или белорусском языке.

Все хозяйственные операции должны своевременно регистрироваться на счетах бухгалтерского учета и фиксироваться в бухгалтерском учете на дату их совершения с отражением в бухгалтерской отчетности тех периодов, к которым они относятся, независимо от времени проведения денежных или неденежных расчетов, связанных с этими операциями.

В бухгалтерском учете отдельно следует учитывать текущие затраты на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг и затраты, связанные с капитальными и финансовыми вложениями.

В зависимости от объема учетной работы руководитель юридического лица обязан:

- организовать бухгалтерский учет и создать необходимые условия для правильного его ведения;
- обеспечить неукоснительное выполнение всеми подразделениями и работниками, имеющими отношение к учету, требований главного бухгалтера в части соблюдения правил ведения бухгалтерского учета, оформления и представления для учета документов и сведений.
Руководство бухгалтерским учетом могут осуществлять:
- главный бухгалтер;
- при отсутствии в штате должности главного бухгалтера: бухгалтер;
- главный бухгалтер организации, оказывающей услуги по ведению бухгалтерского учета и отчетности, или специалист-бухгалтер, являющийся индивидуальным предпринимателем (далее: главный бухгалтер).

Руководитель частного унитарного предприятия имеет право вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую отчетность лично, если это предусмотрено уставом предприятия.

Ведение бухгалтерского учета осуществляется согласно учетной политике организации, сформированной в соответствии с законодательством Республики Беларусь и утвержденной решением руководителя организации.

Организации, исходя из потребностей и масштаба своего производства и управления, а также численности работников имеют право самостоятельно избрать одну из следующих форм ведения бухгалтерского учета:

- бухгалтерский учет в общеустановленном порядке;
- упрощенное ведение бухгалтерского учета.

Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения (за исключением, уплачивающих налог на добавленную стоимость) освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, при этом они обязаны вести учет в книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения по утвержденной форме.

Вместе с тем, данные организации вправе вести бухгалтерский учет и отчетность на общих основаниях.

Особенности ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности крестьянскими (фермерскими) хозяйствами общественными организациями (объединениями), потребительскими кооперативами (за исключением потребительских обществ), товариществами собственников, хозяйственными группами, простыми товариществами (участниками договора о совместной деятельности) устанавливаются законодательством Республики Беларусь.

Бухгалтерская отчетность должна оформляться в соответствии с законодательством Республики Беларусь и давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении субъекта хозяйствования, а также о финансовых результатах его деятельности.

Нужно иметь в виду, что на индивидуальных предпринимателей не распространяется действие Закона Республики Беларусь от 18 октября 1994 г. «О бухгалтерском учете и отчетности».

Однако, они обязаны в соответствии с требованиями Инструкции о порядке ведения учета доходов, расходов и хозяйственных операций индивидуальными предпринимателями организовать учет:

- начисленных и выплаченных доходов физическим лицам, привлекаемым по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам;
- исчисленных и перечисленных в бюджет, в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь сумм соответствующих налогов, сборов (пошлин), обязательных страховых взносов, исчисляемых предпринимателем с доходов физических лиц;
- полученной выручки.

Все хозяйственные операции, которые производятся организациями или индивидуальными предпринимателями должны подтверждаться первичными учетными документами, имеющими юридическую силу.

Глава 14. Трудовые отношения и охрана труда

Тщательно отбирайте своих работников. Определите перед наймом, чего именно вы от них хотите. Вам нужны обучаемые работники, которые могут исполнять различные задания в пределах своей компетенции.

Тщательно проводите собеседования и изучайте резюме. Помните: хорошие вопросы приводят к хорошим ответам, и чем больше вы будете знать об опыте и навыках каждого соискателя, тем больше оснований у вас будет для принятия правильного решения.

Уровни зарплат определяются по степени важности должности с использованием критерия оценки трудовых навыков. Проконсультируйтесь со знающими людьми, у других предпринимателей, у знакомых об уровнях затрат и доходности в вашем секторе бизнеса.

Нужно помнить, что существует установленный законодательством минимальный размер заработной платы. Поэтому устанавливать заработную плату ниже этого уровня нельзя.

Приемом на работу завершается поиск нанимателем необходимого ему работника и (или) занятие вакантного места.

Основные действия, которые должны быть совершены нанимателем при приеме на работу, установлены частью первой ст.54 Трудового кодекса Республики Беларусь.

Документы, которые наниматель обязан потребовать при заключении трудового договора, а гражданин предъявить нанимателю, определены частью первой ст.26 Трудового кодекса Республики Беларусь.

Обращаем ваше внимание, что государство строго следит за соблюдением на всех предприятиях и в организациях, независимо от формы собственности и численности работающих, законодательства о труде и охране труда.

Согласно ст.19 Закона Республики Беларусь от 23 июня 2008 г. «Об охране труда» руководители всех организаций и предприятий обязаны проходить проверку знаний по охране труда.

Эту проверку проводят специально созданные для этого областная и территориальные комиссии.

Настоятельно рекомендуем в самом начале деятельности предприятия разработать и утвердить:

- штатное расписание в соответствии с Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих (ЕТКС), Единым квалификационным справочником должностей служащих (ЕКСД);
- правила внутреннего трудового распорядка;
- программу (инструкцию) вводного инструктажа по охране труда;
- должностные инструкции руководителей и специалистов, с включением в них обязанностей по охране труда;
- рабочие инструкции;
- инструкции по охране труда для профессий, видов работ и безопасной эксплуатации оборудования, машин и механизмов.

Для обеспечения безопасности труда и предупреждения профессиональных заболеваний, а также в целях охраны здоровья, работающие, занятые на работах с вредными и (или) опасными условиями труда или на работах, где в соответствии с законодательством есть необходимость в профессиональном отборе, проходят предварительные (при поступлении на работу) и периодические (в течение трудовой деятельности) обязательные медицинские осмотры, а также внеочередные медицинские осмотры при ухудшении состояния здоровья.

Работодатель обязан требовать документы, подтверждающие прохождение медицинского осмотра, не только при приеме сотрудника на работу, но и при заключении с физическим лицом гражданско-правового договора, если это необходимо в связи с характером выполняемых работ.

В случае отсутствия противопоказаний к выполнению предполагаемой работы работодатель заключает с работником трудовой договор (контракт) в двух экземплярах.

После заключения трудового договора (контракта) работник должен быть ознакомлен «под роспись» с приказом о приеме на работу, должностной (рабочей) инструкцией, правилами внутреннего трудового распорядка и другими документами по необходимости.

Работодатель, принимая трудовую книжку работника, взамен должен выдать расписку о получении трудовой книжки.

Работодатель (должностное лицо):

- издает приказ о приеме на работу;
- проводит вводный инструктаж;
- проводит первичный инструктаж по охране труда на рабочем месте;
- издает приказ (распоряжение) о проведении стажировки работника (по необходимости);
- производит выдачу средств индивидуальной защиты (СИЗ);
- после окончания стажировки проводится проверка знаний по вопросам охраны труда в комиссии, оформляется протокол проверки знаний, а затем при положительных результатах оформляется приказ (распоряжение) на допуск к самостоятельной работе.

Для организации работы, связанной с соблюдением трудового законодательства и требований по охране труда, вам необходимо приобрести или самостоятельно изготовить по утвержденной форме следующие журналы:

- **журнал регистрации вводного инструктажа по охране труда** (*регистрируется проведение вводного инструктажа при приеме на работу*);
- **журнал регистрации инструктажа по охране труда** (*регистрируется проведение первичного, повторного, внепланового и целевого инструктажей, оформление стажировки и допуск к работе*);
- **журнал регистрации инструкций по охране труда** (*регистрируются инструкции после их утверждения*);
- **журнал учета выдачи инструкций по охране труда** (*регистрируется выдача инструкций по подразделениям, либо на руки работникам*);
- **журнал ежедневного контроля по охране труда;**
- **журнал ежемесячного контроля по охране труда;**
- **журнал регистрации микротравм** (*регистрируются травмы, полученные работником и не вызвавшие у него потери трудоспособности или необходимости перевода в*

соответствии с медицинским заключением на другую работу);

- **журнал регистрации несчастных случаев на производстве** (*регистрируются акты формы Н-1*);
- **журнал регистрации непроектных несчастных случаев** (*регистрируются акты формы НП*);
- **журнал регистрации профессиональных заболеваний** (*регистрируются акты формы ПЗ-1*);
- **журнал учета проверки знаний НПА по охране труда при работе в электроустановках.**

И, наконец

Вы завершили самостоятельную подготовку, вы разработали бизнес-план, вы знаете, где (в какой сфере) вы будете работать, вы посчитали, сколько денег вам нужно, вы владеете всей нужной информацией о ваших работниках, поставщиках и ваших возможностях на рынке. Когда вы утвердились в своем решении, действуйте — наступило время начинать дело.

Будем рады видеть вас среди наших постоянных клиентов.

Удачи вам!

**Коллектив
центра поддержки предпринимательства
ООО «Центр деловых услуг»**

Использованные и рекомендуемые литература и источники информации

1. Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо»
2. Справочная правовая система «Консультант-плюс»
3. Комлач Д.Т., Наумович Н.К., Найдович М.Н.
«Основы предпринимательской деятельности для молодежи».
Пособие. ЗАО «МАП ЗАО», 2011
4. Интернет-источник: <http://www.svoedelo.by/>
5. Интернет-источник: <http://www.mogbiz.by/>
6. Интернет-источник: <http://www.peresvet-mb.ru/>
7. Интернет-источник: <http://www.elitarium.ru/>
8. Интернет-источник: <http://www.timesnet.ru/>
9. Интернет-источник: <http://www.investweekend.by/>
10. Интернет-источник: <http://www.bel.biz/>
11. Интернет-источник: <http://www.invest.of.by/>
12. Интернет-источник: <http://www.commersant.by/>
13. Интернет-источник: <http://www.eldorado.by/>
14. Интернет-источник: <http://minjust.by/>
15. Интернет-источник: <http://www.mogjust.mogilev.by/>
16. Интернет-источник: <http://www.nalog.by/>

Для заметок

Для заметок