



**С. В. Комлева**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО  
В ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ**

**Екатеринбург  
РГПУ  
2019**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»

**С. В. Комлева**

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ**

**Учебное пособие**

© ФГАОУ ВО «Российский государственный  
профессионально-педагогический университет», 2019

ISBN 978-5-8050-0687-7

Екатеринбург  
РГППУ  
2019

УДК 334.722:338.467.6:79(075.8)

ББК У497.5-13я73-1

К 63

**Комлева, Светлана Витальевна.**

К 63 Предпринимательство в физкультурно-оздоровительной сфере: учебное пособие / С. В. Комлева. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2019. 57 с. URL: <http://elar.rsvpu.ru/978-5-8050-0687-7>. Текст: электронный.  
ISBN 978-5-8050-0687-7

Рассмотрены вопросы, касающиеся реализации предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта, а также менеджмента малого бизнеса. Представлен материал о перспективах предпринимательства, основах создания и развития коммерческих физкультурно-оздоровительных организаций.

Пособие адресовано студентам, обучающимся по направлениям подготовки «Физическая культура» (профиль «Спортивный менеджмент»), «Профессиональное обучение» (профили «Сервис» и «Физкультурно-оздоровительный сервис»).

Рецензенты: кандидат педагогических наук, доцент А. В. Ефанов (ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»); доктор педагогических наук, доцент Е. А. Югова (ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»)

Системные требования: Windows XP/2003; программа для чтения pdf-файлов Adobe Acrobat Reader

Учебное издание

Редактор О. В. Половникова; компьютерная верстка А. В. Кебель

Утверждено постановлением редакционно-издательского совета университета

Подписано к использованию 15.01.20. Текстовое (символьное) издание (0,64 Мб)

Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета.  
Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11

© ФГАОУ ВО «Российский государственный  
профессионально-педагогический университет», 2019

## Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности .....	7
1.1. Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности.....	7
1.2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности .....	10
1.3. Формы и виды предпринимательской деятельности .....	12
1.4. Индивидуальное предпринимательство .....	17
1.5. Малое предпринимательство .....	20
1.6. Франчайзинг как форма организации малого предприятия .....	23
Вопросы для самоконтроля.....	27
Задания для самостоятельной работы.....	28
Глава 2. Создание и развитие предприятия физкультурно-оздоровительной сферы.....	31
2.1. Подготовка к созданию нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы.....	31
2.2. Бизнес-планирование.....	33
2.3. Порядок создания нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы .....	38
2.4. Учредительные документы предприятия физкультурно-оздоровительной сферы .....	43
2.5. Формирование уставного фонда предприятия.....	45
2.6. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.....	48
Вопросы для самоконтроля.....	52
Задания для самостоятельной работы.....	52
Заключение .....	54
Библиографический список.....	56

## Введение

Мировой опыт и исследования отечественных специалистов убедительно показывают, что в условиях рыночной экономики результаты и эффективность развития страны и общества в целом определяются созданием и развитием предприятий различных организационно-правовых форм и видов частной собственности.

Предпринимательство – одна из конкретных форм проявления отношений субъектов хозяйственной деятельности, поскольку способствует повышению материального и духовного потенциала общества.

Предпринимательство отличается свободой в выборе направлений и методов деятельности, включая физкультурно-оздоровительную. Направленная на удовлетворение потребности населения в двигательной и физической активности с оздоровительной, эстетической и иной субъективной целью в специально созданных условиях под руководством специалиста такая предпринимательская деятельность решает ряд актуальных задач:

- изменение отраслевой структуры экономики;
- создание новых рабочих мест;
- расширение потребительского рынка;
- использование местных ресурсов;
- создание условий для активности и ответственности работников и потребителей услуг;
- формирование новых ценностей и идеалов;
- повышение культурно-технического уровня;
- повышение качества жизни через здоровьесформирующую и пропагандистскую деятельность;
- создание среднего класса;
- снижение социальной напряженности в обществе.

Таким образом, предпринимательство в физкультурно-оздоровительной сфере занимает особое место как в экономике, внедряя нестандартные, инновационные подходы и решения, способствуя формированию и укреплению среднего класса, так и в вопросах взаимодействия предпринимательства и властных структур. Несомненно воздействие предпринимательской деятельности и на формирование ряда позитивных черт, ценностных ориентаций личности, особенно у молодого поколения.

Однако не следует забывать, что в основе любого предпринимательства лежат не просто экономические и управленческие задачи, но и постоянный поиск их решения. Поэтому чрезвычайно важно помочь молодому предпринимателю самостоятельно разрабатывать и применять современные экономические модели и методы ведения бизнеса, анализировать и решать сложные проблемы управления организацией в условиях конкуренции, обеспечивать устойчивое, долгосрочное и эффективное развитие бизнеса в динамично изменяющейся среде.

Поскольку предпринимательство в физкультурно-оздоровительной сфере выполняет не только экономические функции, а теснейшим образом связано со всеми сферами жизнедеятельности, знание его состояния и тенденций развития, выявление связей и зависимостей с другими структурными элементами общества позволяет более четко и конкретно видеть основные проблемы на этом пути.

# Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1. Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности

В нестабильных социально-экономических условиях, сложившихся в последние годы в России, предпринимательству отводится особая роль. Являясь движущей силой при формировании рыночной экономики, именно оно помогает осуществлять значимые социальные и экономические функции: повышение уровня социальной защищенности населения, стимулирование экономического роста и научно-технического прогресса. В физкультурно-оздоровительной сфере предпринимательство выступает одним из важнейших видов человеческой деятельности, так как обеспечивает не только проявление творческих потребностей человека в формировании своего места в экономике, но и личные доходы, позволяющие реализовать потребности в других областях.

Чтобы понять механизмы работы данного вида деятельности в наши дни, необходимо понять, на чем предпринимательство основывалось изначально. Так, Р. Кантильон (1680–1734) связывал его с вопросом предвидения и желанием брать на себя риск. Ж. Б. Сэй (1767–1832) говорил о необходимости найти свою нишу: если в одной области умный деятельный человек приобретает богатство, то в другой он же терпит крах. И. Тюнен (1783–1850) называл предпринимателя «изобретателем и исследователем в своей области», имея в виду невозможность предсказать вероятность дохода или убытков [14].

В настоящее время предпринимательство рассматривается в нескольких ракурсах:

- особый стиль хозяйствования;
- процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка;
- взаимодействие различных субъектов рынка;
- способ самореализации в профессиональной и творческой деятельности;
- механизм снижения безработицы через самозанятость населения;
- автономная продуктивная жизнедеятельность на определенном сегменте рынка и т. д.

Проанализировав различные точки зрения, можно сделать следующие выводы.

**Предпринимательская деятельность** – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода.

Проявляется предпринимательская деятельность в непрерывности производственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом [13].

**Предпринимательство** – процесс непрерывного поиска изменений в потребностях и спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворение выявленной потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики и менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности на каждой стадии процесса воспроизводства.

В этом определении акцент сделан на потребителя и его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательской деятельности способно принести максимальную прибыль.

**Цель предпринимательской деятельности** в физкультурно-оздоровительной сфере состоит в получении прибыли в результате максимального удовлетворения общественных потребностей.

Достичь этого можно посредством решения ряда задач:

- выбор оптимальной организационно-правовой формы предприятия физкультурно-оздоровительной сферы;
- практическое освоение выбранного направления;
- изучение рыночной ситуации, включающее исследование спроса, а также оценку возможностей действующих и потенциальных конкурентов;
- поддержание ликвидности предприятия, т. е. наличие денежных средств и других ликвидных активов, позволяющих осуществлять выплаты по обязательствам (работникам, поставщикам, кредиторам);
- соблюдение экологических и этико-социальных требований, которые предусматривают ответственность предпринимателя перед обществом.

Таким образом, предпринимательская деятельность является особым видом деятельности, для которого характерны следующие признаки:

- самостоятельность дееспособных граждан и их объединений в выборе сферы предпринимательства;
- инициативность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;
- установка на систематическое извлечение прибыли (дохода);
- регистрация физических или юридических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей на законных основаниях;
- систематичность осуществления в течение определенного периода времени;
- создание новых товаров и предоставление услуг, обладающих повышенной потребительской ценностью относительно существующих аналогов;
- осуществление деятельности на свой страх и риск под собственную имущественную ответственность (согласно п. 2 ст. 929 Гражданского кодекса РФ предпринимательским риском является риск убытков от предпринимательской деятельности из-за своих обязательств перед контрагентами, изменения условий деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, а также риск неполучения ожидаемых доходов) [11];
- поиск и реализация новых комбинаций факторов производства (обновление услуг, продукта, технологии, организационных подходов) с целью эффективного использования имеющихся ресурсов и удовлетворения потребительского спроса.

В развитой рыночной экономике предпринимательство (совокупность индивидуальных предпринимателей, предпринимательских организаций, сложных объединений предпринимательских структур) выполняет ряд функций:

1) *новаторская* – содействие процессу продуцирования инновационных идей, осуществление опытно-конструкторских разработок, создание современных товаров, предоставление новых услуг и т. д.;

2) *организационная* – внедрение новых форм и методов организации и управления производством, разработка стратегии и тактики развития предприятия, повышение уровня его конкурентоспособности;

3) *ресурсная* – наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов;

4) *социальная* – производство товаров и оказание необходимых обществу услуг, создание новых рабочих мест;

5) *личностная* – самореализация предпринимателя как индивидуума через достижение собственной цели, получение удовлетворения от выполняемой работы.

Как мы видим, сущность предпринимательства в физкультурно-оздоровительной сфере наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций. Однако результат во многом зависит и от самих субъектов предпринимательской деятельности, и от системы государственной поддержки, и от ее регулирования.

## **1.2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность как процесс реализации индивидуумом своих замыслов при достижении определенных целей в свободной профессиональной самореализации на свой риск опирается на законодательную базу. К правовым условиям формирования предпринимательства относятся законы и нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность и создающие наиболее благоприятные условия для становления и развития бизнеса, например:

- упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий;
- защита предпринимателей от чиновничьей бюрократии;
- совершенствование налогового законодательства;
- создание государственных центров по поддержке предпринимательства;
- модификация методов учета и форм статистической отчетности.

В законодательной системе предпринимательское право формируется из норм различных отраслей права: конституционного (государственного), гражданского, трудового, финансового, административного, уголовного, налогового и др.

Основные нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность [11]:

### **1. Федеральные нормативные акты Российской Федерации:**

Конституция Российской Федерации (от 12 декабря 1993 г.; ред. от 25 июля 2003 г.).

## **2. Кодексы Российской Федерации:**

Гражданский кодекс Российской Федерации, часть I (от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ; ред. от 29 июля 2004 г.);

Гражданский кодекс Российской Федерации, часть II (от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ; ред. от 23 декабря 2003 г.);

Гражданский кодекс Российской Федерации, часть III (от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ);

Налоговый кодекс Российской Федерации, часть I (от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ; ред. от 29 июля 2004 г.);

Налоговый кодекс Российской Федерации, часть II (от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ; ред. от 29 июля 2004 г.).

## **3. Федеральные законы Российской Федерации:**

О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ);

О лицензировании отдельных видов деятельности (от 08 августа 2001 г. № 128-ФЗ);

О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля (от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ);

О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ);

Об обществах с ограниченной ответственностью (от 08 февраля 1998 г. № 14-ФЗ);

О производственных кооперативах (от 08 мая 1996 г. № 41-ФЗ);

Об общественных объединениях (от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ);

О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации (от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ);

О некоммерческих организациях (от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ);

О несостоятельности (банкротстве) (от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ);

Об акционерных обществах (от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ);

О сельскохозяйственной кооперации (от 08 декабря 1995 г. № 193-ФЗ);

О государственных и муниципальных унитарных предприятиях (от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ);

Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ);

О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципальной имущества в Российской Федерации (от 21 июля 1997 г. № 123-ФЗ);

Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий) (от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ);

О рынке ценных бумаг (от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ).

**4. Законы Российской Федерации** (принятые до 1994 г. Верховным Советом Российской Федерации):

О минимальном размере оплаты труда (от 30 марта 1993 г. № 4693–1);

О налоговых органах Российской Федерации (от 02 марта 1991 г. № 943–1);

О потребительской кооперации в Российской Федерации (от 19 июня 1992 г. № 3085–1).

**5. Постановления Правительства Российской Федерации:**

О мерах по реализации отдельных положений федеральных законов, регулирующих деятельность некоммерческих организаций (от 15 апреля 2006 г. № 212);

О Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (от 16 октября 2003 г. № 630);

О Едином государственном реестре юридических лиц (от 19 июня 2002 г. № 438);

Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей (от 19 июня 2002 г. № 439).

### **1.3. Формы и виды предпринимательской деятельности**

В зависимости от содержания и связи бизнеса с основными стадиями воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление) выделяют соответствующие виды предпринимательской деятельности:

- производственная;
- коммерческая;
- финансовая;
- консалтинговая и аудиторская;
- инновационная.

Остановимся подробнее на производственном виде, так как в физкультурно-оздоровительной сфере предпринимательство относится именно к нему.

Производственная предпринимательская деятельность представляет собой процесс производства продукции, оказания услуг и выполнения работ, подлежащих последующей реализации потребителям [19].

Результат производственной предпринимательской деятельности зависит от наличия у предпринимателя достаточных ресурсов (факторов).

Факторы производства:

- *оборотные средства (ОбС)* – материалы, комплектующие, полуфабрикаты;
- *основные средства (ОС)* – производственные помещения, рабочие машины, оборудование, приборы;
- *квалифицированная рабочая сила (РС)*, соответствующие информационные ресурсы и технологии.

От их наличия и количества непосредственно зависят объемы производства. Цены и объемы продаж товаров определяются в условиях конкретного рынка.

Рассмотрим основные этапы производственной предпринимательской деятельности.

I. Потенциальный предприниматель, прежде всего, должен определить, какие товары он будет производить, какие виды услуг оказывать – с этой целью он приступает к *маркетинговой деятельности*. Для восполнения потребности в определенном товаре (услуге) он контактирует с потенциальными потребителями (покупателями товаров (услуг)), с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров служит контракт (договор), заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара, потребителями услуг.

II. Приобретение или аренда (наем) факторов производства.

**Факторы производства** – это производственные фонды, рабочая сила и информация.

**Производственные фонды**, в свою очередь, подразделяются на основные и оборотные.

**Основные производственные фонды** (средства труда):

- здания и сооружения;
- передаточные устройства;
- силовые машины и оборудование;
- рабочие машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- лабораторное оборудование;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструменты, производственный инвентарь и т. д.

В составе основных производственных фондов к зданиям относятся здания производственных цехов, лабораторий и т. п., к сооружениям – мосты, нефтяные скважины и т. п. Эти основные фонды называют *пассивной частью*.

Передаточными устройствами являются силовые машины, трубопроводы, нефтегазопроводы, линии электропередач и т. д. Рабочими машинами и оборудованием считаются все технологическое оборудование, машины и оборудование вспомогательных цехов. Силовые машины включают двигатели, турбины и т. д. Эти основные фонды выступают *активной частью*.

В списке транспортных средств значится транспорт всех видов: автомобильный, железнодорожный, авиационный, морской и т. д. Инструменты и приспособления относят к основным производственным фондам при наличии двух условий: если их стоимость на дату приобретения составляет более 100-кратного минимального размера месячной оплаты труда, а срок службы – более года.

**Оборотные производственные фонды** (предметы труда):

- сырье;
- основные и вспомогательные материалы;
- топливные и энергетические ресурсы;
- покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

Сырье – это предметы труда, полученные в добывающих отраслях промышленности (нефть, уголь, газ и т. д.) или в сельском хозяйстве (хло-

пок, шерсть, кожа, лен и т. д.), не прошедшие промышленной переработки. Материалы включают предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой (законченной) продукции. Основные материалы составляют основу будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и т. п.), а вспомогательные (красители, фурнитура и т. п.) их дополняют, способствуя процессу производства.

Инструмент и инвентарь относят к оборотным фондам по двум признакам: стоимость и срок службы. Если производственный инвентарь на дату приобретения стоил не более 100-кратного минимального размера месячной оплаты труда, или срок службы его менее года, то он входит в оборотные производственные фонды.

Полуфабрикат – это незаконченная продукция, подлежащая доработке до готового продукта в другом цехе (участке) данного предприятия, фирмы или на стороннем предприятии. Соответственно различают полуфабрикаты покупные и собственного производства.

К незавершенному производству также относят незаконченную продукцию, но, в отличие от полуфабриката, она находится на рабочем месте и не может быть передана для доработки в данном цехе (участке).

Расходы будущих периодов нужны, чтобы обеспечить повышенные расходы на этапе освоения новой продукции. Впоследствии они могут быть направлены на издержки производства.

**Рабочая сила** (человеческие (трудовые) ресурсы) – это персонал, который предприниматель нанимает через биржи труда, агентства по трудоустройству. При подборе следует учитывать образование кандидата на определенную должность, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личностные качества [15].

III. Предприниматель приобретает всю необходимую ему информацию о возможности привлечения ресурсов (материальных, финансовых и трудовых), о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или оказываемой услуги.

### ***Расчет потребности в финансовых средствах***

Осуществление производственной предпринимательской деятельности связано с денежными затратами.

Общую потребность в деньгах (Дп) можно рассчитать по формуле

$$Дп = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,$$

где Др – денежные средства, необходимые для оплаты труда наемных работников;

Дм – денежные средства для приобретения сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии и т. д.;

Дс – денежные средства, связанные с покупкой и использованием средств труда (основных производственных фондов): зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструмента, транспортных средств и т. д.;

Ди – денежные средства для оплаты приобретаемой предпринимателем информации;

Ду – денежные средства для оплаты услуг сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и т. д.).

Для начала производственной предпринимательской деятельности предпринимателю требуется стартовый капитал. Если собственных сбережений нет, то он обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Например, в кредит можно получить факторы производства (помещения, оборудование, сырье, материалы, информацию и т. д.). Но в любом случае придется возвращать кредитору денежную сумму, полученную наличными или равную стоимости взятых в кредит факторов производства с учетом процентов за пользование средствами.

Денежные субсидии на льготных условиях могут и должны предоставлять предпринимателю, особенно начинающему, государственные структуры [13].

Однако федеральные и муниципальные финансовые органы, налоговая инспекция в производственной предпринимательской деятельности участвуют косвенно. Они выполняют исключительно фискальную функцию, изымая у предпринимателя в федеральный и местный бюджеты налоги, обязательные платежи, отчисления, штрафы, пошлины.

### ***Результативность производственной предпринимательской деятельности***

Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции (работ, услуг) потребителю и получение выручки. Разница между денежной выручкой и издержками производства составляет *прибыль предприятия*.

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя.

**Валовая прибыль** представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты всех затрат на производство и реализацию продукции, но до уплаты налогов.

**Остаточная (чистая) прибыль** представляет собой конечный результат производственной предпринимательской деятельности после вычитания из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин.

Общую финансовую оценку деятельности данного вида предпринимательской деятельности определяет *рентабельность*, рассчитываемая как отношение остаточной (чистой) прибыли к полным издержкам производства. Так, если общая сумма полных издержек производства составила 4,0 млн р., а чистая прибыль – 0,6 млн р., то рентабельность будет равна 15 % ( $0,6 : 4,0 \times 100$ ).

## 1.4. Индивидуальное предпринимательство

**Индивидуальный предприниматель** – это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ (ред. от 21.03.2002 г.), физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являются субъектами малого предпринимательства. В соответствии со ст. 23 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя [11].

Все индивидуальные предприниматели регистрируют это право в государственном реестре, который является федеральным информационным ресурсом.

**В Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей** содержатся следующие сведения о предпринимателе:

- фамилия, имя и отчество;
- дата и место рождения;
- гражданство;

- адрес места жительства в Российской Федерации;
  - данные основного документа, удостоверяющего личность гражданина Российской Федерации;
  - вид, данные и срок действия документа, подтверждающего право индивидуального предпринимателя временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
  - дата государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и данные документа, подтверждающего факт внесения записи о государственной регистрации в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;
  - дата и способ прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;
  - сведения о лицензиях, полученных индивидуальным предпринимателем;
  - идентификационный номер налогоплательщика, дата его постановки на учет в налоговом органе как индивидуального предпринимателя;
  - коды по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
  - номер и дата регистрации индивидуального предпринимателя в качестве страхователя в следующих органах:
    - территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации;
    - исполнительный орган Фонда социального страхования РФ;
    - территориальный фонд обязательного медицинского страхования;
  - сведения о банковских счетах индивидуального предпринимателя.
- Содержащиеся в государственных реестрах сведения об индивидуальном предпринимателе предоставляются в виде:
- выписки из соответствующего государственного реестра;
  - копии документов;
  - справки об отсутствии запрашиваемой информации.

### ***Порядок государственной регистрации индивидуального предпринимателя***

Государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства. Для этого в Федеральную налоговую службу представляются следующие документы:

- подписанное им заявление о государственной регистрации;
- копия основного документа;

- копия документа, установленного федеральным законом для удостоверения личности иностранного гражданина, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о рождении;
- копия документа, подтверждающего право временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
- подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством порядке адрес места жительства;
- документ об уплате государственной пошлины.

В результате государственной регистрации составляются акты уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемые посредством внесения в государственный реестр сведений о приобретении физическим лицом статуса индивидуального предпринимателя или прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.

Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает заявителю свидетельство о внесении записи в соответствующий государственный реестр. В срок не более пяти рабочих дней в государственные внебюджетные фонды должны быть представлены сведения для регистрации индивидуальных предпринимателей в качестве страхователей.

Не допускается государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в следующих случаях:

- 1) не утратила силу прежде полученная государственная регистрация в данном качестве;
- 2) не истек годовой срок давности со дня принятия судом решения:
  - о признании человека несостоятельным (банкротом) в связи с невозможностью удовлетворить требования кредиторов, связанные с ранее осуществляемой предпринимательской деятельностью;
  - о прекращении в принудительном порядке его деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;
- 3) не истек срок, на который данное лицо по приговору суда лишено права заниматься предпринимательской деятельностью.

Если индивидуальный предприниматель меняет место жительства, регистрирующий орган вносит в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей соответствующую запись.

## 1.5. Малое предпринимательство

**Малое предпринимательство** – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом критериях (показателях) [19].

В число критериев, на основе которых субъектов хозяйственной деятельности относят к субъектам малого предпринимательства, входят следующие:

- средняя численность занятых на предприятии работников;
- размер уставного капитала;
- ежегодный оборот, полученный предприятием за год;
- величина активов.

В соответствии с Федеральным законом РФ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» под *субъектами малого предпринимательства* понимаются следующие [11]:

1) коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации и ее субъектов, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %;

2) предприятия, в уставном капитале которых доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 %, и где средняя численность работников за отчетный период не больше установленных показателей;

3) физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

При определении средней за отчетный период численности коллектива малого предприятия учитывают всех его сотрудников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству согласно реально отработанному времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений, находящихся в ведении указанного юридического лица.

Многопрофильные малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности, оцениваются по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Размеры предприятий зависят от специфики отрасли, технологических особенностей, действия эффекта масштаба. Есть сферы, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и те, для которых не требуются организации больших размеров. Именно во втором случае малые предприятия оказываются наиболее предпочтительными, как, например, в физкультурно-оздоровительной сфере.

По структуре хозяйствующие субъекты делятся на узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные [15].

**Узкоспециализированными организациями** считаются те, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства: производят чугун, стальной прокат, литье; вырабатывают электрическую и тепловую энергию; поставляют зерно, мясо и т. д.

**Многопрофильные организации** чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве, предлагая продукцию широкого ассортимента и различного назначения. В промышленности они могут специализироваться одновременно на изготовлении компьютеров, морских судов, автомобилей, детских колясок, холодильников, станков, инструментов, перевозке грузов. В сельском хозяйстве – на выращивании зерна, овощей, фруктов, скота, кормов и т. д.

По мере усиления конкуренции многие узкоспециализированные организации, получив экономическую стабильность, расширяют ассортимент продукции и услуг, выходят на новые рынки сбыта и становятся межотраслевыми – **диверсифицированными организациями**. Параллельно они способны заниматься, допустим, выпуском промышленных товаров, строительством, транспортными и коммерческими операциями. Переход капитала из одной отрасли экономики в другую протекает в рамках одного предприятия.

**Комбинированные организации** обычно действуют в химической, текстильной и металлургической промышленности. Назначение их состоит в том, что какой-то вид сырья или готовой продукции в одной и той же организации они преобразуют в другой, а затем – в третий вид. Так, полученный в доменных печах чугун не только реализуется потребителям, но и переплавляется в стальные слитки, часть которых продается, а часть поступает на дальнейшую переработку в стальной прокат на собственном заводе. В текстильной промышленности комбинирование проявляется в изготовлении из сырья волокна, из волокна – пряжи, из пряжи – полотна.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств: крупных – с тенденцией к монопольным структурам и малых, складывающихся под влиянием ряда факторов [9].

Развитию малого предпринимательства способствуют дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. Это создает благоприятные условия для роста конкурентной среды, создания дополнительных рабочих мест, расширения потребительского сектора. Кроме того, развитие малого предпринимательства ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию национальных сырьевых ресурсов.

Малые и средние предприятия преобладают в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг, к их числу относится и физкультурно-оздоровительная сфера. Эффективное функционирование малых предприятий определяется рядом преимуществ по сравнению с крупным производством:

- быстрая реакция на требования рынка и запросы потребителей;
  - выпуск небольших партий товаров, что невыгодно крупным организациям;
  - исключение лишних звеньев управления;
  - высокий уровень специализации;
  - возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.
- Однако малому предпринимательству присущ и ряд недостатков:
- высокая степень риска и соответственно высокая степень неустойчивости положения на рынке;
  - зависимость от крупных компаний;
  - низкий уровень компетентности руководителей;
  - повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
  - трудности в получении финансовых средств и т. д.

В соответствии с федеральным законодательством, государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям [13].

1. Создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий.

2. Упрощенная схема ряда процедур:
  - регистрация субъектов малого предпринимательства;
  - лицензирование их деятельности;
  - сертификация продукции;
  - представление государственной статистики;
  - бухгалтерская отчетность.
3. Поддержка внешнеэкономической деятельности.
4. Организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и т. д.

Формами государственной помощи также являются финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства; предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности; льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства.

## **1.6. Франчайзинг как форма организации малого предприятия**

В условиях кризисного и посткризисного периодов существенно возрастает значение такой формы организации малого предпринимательства, как франчайзинг.

Франчайзинг – это самостоятельная форма договорных отношений хозяйствующих субъектов. Франчайзинговая система возникла в XVIII в. с появлением в США компании по производству швейных машин *Zinger* (*Zinger Sewing Machine Company*). Фабрика Зингера в г. Элизабет (США) первой в мире внедрила методы массового производства, сделав это задолго до того, как их стали применять в новой мощной индустрии XX в. – автомобилестроении. К началу XX в. швейных машин марки *Zinger* было произведено около 21 млн. При таком огромном производстве, естественно, возникли проблемы реализации продукции, обслуживания швейных машин и замены неисправных деталей. Решать вопросы централизованно было весьма невыгодно, поскольку швейные машины расходились по всему миру. Поэтому была задумана и создана франчайзинговая система, которая предоставляла финансово независимым фирмам в США и других странах исключительные права продавать швейные машины и обслуживать их в пределах определенной территории.

Это, по сути, были первые дистрибьюторские соглашения с дополнительными обязательствами франчайзи (дилера) обслуживать машины по первому требованию покупателя.

**Франчайзинг** – это система взаимовыгодных партнерских отношений предприятий крупного и малого бизнеса, объединяющая элементы аренды, купли-продажи, подряда, представительства, но в целом остающаяся самостоятельной формой договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица.

Франчайзинг реализуется на основе договора, заключаемого между крупным предприятием – франчайзером и мелким – франчайзи (оператором).

**Франчайзер** (обычно крупная родительская компания) обязуется обеспечить франчайзи (мелкую фирму или бизнесмена), действующего в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса.

**Франчайзи** обязуется предоставить франчайзеру услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в эту компанию какую-то часть своего капитала. Он должен иметь деловые контакты исключительно с компанией-франчайзером, а также вести бизнес в соответствии с ее предписаниями.

Франчайзи выплачивает единовременный взнос на право пользования на рынке именем и торговой маркой франчайзера. Кроме взноса франчайзи и его капиталовложений в основные фонды, франчайзер может получать регулярную плату за использование своей торговой марки. Плата, как правило, устанавливается в пределах 1–5 % от выручки. Франчайзер устанавливает также размер отчислений от объема текущих продаж франчайзи, составляющий в среднем 2–3 %, но бывает и значительно больше. Например, франчайзи компании *McDonalds* вносят 12 % выручки.

Различают два типа договорных отношений.

1. Этот тип наиболее применим в сфере торговли. Суть его состоит в том, что фирма-франчайзи узко специализирована на реализации одного вида товаров и услуг и получении фиксированной доли от общего объема продаж [13]. По такой форме договора сотрудничают большинство автосалонов, автосервисов, бензоколонок и т. д.

2. Другой тип договорных отношений значительно сложнее. Малая фирма работает не просто под торговой маркой франчайзера, а включается в полный цикл крупной корпорации, выполняя равные с ней требования

к технологическому процессу, качеству обучения персонала, планам продаж, оперативной отчетности, что приводит к особой ответственности франчайзи.

Франчайзинг получил широкое распространение в индустрии безалкогольных напитков: *Coca-Cola*, *Pepsi* и др. В 30-х гг. XX в. франчайзинговая система распространилась на нефтеперерабатывающие компании, и бензозаправочные станции США стали стремительно развиваться во всем мире. При этом франчайзер получал выгоду от быстрого роста объема продаж при ограниченном риске, а франчайзи – от того, что включался в проверенную, хорошо зарекомендовавшую себя коммерческую систему. В 1977 г. была создана Британская франчайзинговая ассоциация (БФА), а вслед за ней – Международная ассоциация франчайзинга (International Franchising Association).

Наиболее распространенная и успешно действующая франчайзинговая система в России – фирма «1С». Непосредственно сама она продает лишь 5 % своего продукта, а остальную часть распространяет через 800 фирм-операторов по всей России.

В последние годы в стране широко применяется франчайзинговая сеть универсамов эконом-класса. Региональная программа сети универсамов «Пятерочка» осуществляется на основе франчайзинга. «Пятерочка» продвигает в регионы высокодоходный интеллектуальный продукт, включающий комплекс современных технологий, мощную систему информатизации, отношения более чем с 500 поставщиками, а также услуги по подготовке управляющих и специалистов для сбытовой сети.

Приобретая **франшизу** – право (лицензию) на создание коммерческого предприятия, пользователь фактически получает готовый высокотехнологичный бизнес с максимальной отдачей, при которой затраты окупятся уже в течение 2,5–3 лет. Предприятие-франчайзи функционирует как частица единой системы, организованной франчайзером.

В США в настоящее время свыше полумиллиона предприятий действуют в рамках льготного предпринимательства, и их доля по сравнению с самостоятельными предприятиями неуклонно растет. Наиболее широко эта форма предпринимательства развита в таких областях бизнеса, как бензозаправочные станции (32 %), торговля легковыми и грузовыми автомобилями (6 %), рестораны и закусочные быстрого обслуживания (7 %).

Перечень видов малого бизнеса, где широко используется франчайзинг:

- автомобильная продукция (продажа автомобилей и запасных частей, мойка машин, наладка двигателей и т. д.);

- ведение бизнеса (бухгалтерия, делопроизводство, рекламные и брокерские услуги, обработка информации, деловые консультации по финансовым вопросам, налогам, набору персонала и т. д.);
- строительство, ремонт домов (установка кондиционеров, облицовка каминов, остекление лоджий, покрытие полов и т. п.);
- образование (репетиторство, курсы для секретарей и управленческого персонала и т. п.);
- отдых и развлечения (отели, подвижные игры дома и вне дома);
- питание (рестораны быстрого обслуживания, закусочные, кафе);
- продуктовые палатки (хлебобулочные, кондитерские изделия и др.);
- здоровье, медицинские и косметические услуги (центры красоты, клубы здоровья, оптика и т. п.);
- домашнее хозяйство (чистка ковров, реставрация мебели и обивка, услуги по дизайну);
- розничная торговля товарами и услугами, не отнесенными ни к одной из перечисленных групп (камеры хранения, одежда на продажу и на прокат, химическая чистка, копировальные услуги и т. д.);
- разное (школы вождения автомобиля, агентства по продаже недвижимости, издательства, туристические агентства, лизинговая краткосрочная аренда оборудования и т. д.).

Франчайзинг имеет свои преимущества и недостатки.

*К преимуществам для фирмы-франчайзи можно отнести следующие:*

- приобретает право на существование с экономией средств на маркетинговых исследованиях, консультациях и других услугах профессионалов;
- имеет гарантию поставок сырья, материала, полуфабрикатов;
- ведет дело с меньшим риском;
- получает советы и поддержку от своего партнера – крупной фирмы.

*Весьма очевидна и заинтересованность крупной фирмы в развитии франчайзинга:*

- расширяет сферу сбыта своей продукции, проникая на небольшие рынки, и, следовательно, имеет информацию для быстрого реагирования на изменение спроса;
- привлекает дополнительный капитал;
- устанавливает строгий оперативный контроль за качеством продукции и услуг, производимых и реализуемых оператором.

*К недостаткам франчайзинга относятся следующие:*

- обязанность учета интересов партнера – крупной компании и других держателей акций;
- необходимость регулярных отчислений не от прибыли, а от объема продаж, что может поставить держателя лицензии в трудные финансовые условия;
- наличие права у продавца лицензии проверять финансовую документацию;
- соблюдение методов ведения бизнеса, изложенных в инструкции партнерской компании, что сокращает возможности маневра;
- выкуп (по требованию компании-партнера) необходимого оборудования и материалов, что способно ограничить в действиях держателя лицензии.

Сдерживают развитие малого бизнеса в России и другие факторы: медленное становление рыночной экономики, тяжелый налоговый пресс, недостаточно развитая правовая база, неплатежи за продукцию и услуги, слабая государственная поддержка предпринимательства. Несмотря на это западные франчайзеры начинают проявлять инициативу в заключение контрактов с российскими франчайзи, например, известные компании *McDonalds*, *Pizza-Hat*, *Rank-Xerox* и т. д.

Становление и развитие франчайзинга наряду с арендой и лизингом позволяют быстрее решать множество проблем, начиная от занятости населения и заканчивая преодолением монополизма производства и развитием конкуренции – движущей силы рыночной экономики. Таким образом, применение франчайзинга в малом бизнесе может оказать успешное противодействие глобальному финансовому и экономическому кризисам.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что вы понимаете под предпринимательской деятельностью в физкультурно-оздоровительной сфере?
2. Каковы признаки предпринимательской деятельности в физкультурно-оздоровительной сфере?
3. Какие выделяют функции предпринимательской деятельности в физкультурно-оздоровительной сфере?
4. Какие существуют виды предпринимательской деятельности?
5. Что представляет собой производственное предпринимательство?
6. Какова специфика производственного предпринимательства в физкультурно-оздоровительной сфере?

7. Какие основные нормативно-правовые акты регулируют предпринимательскую деятельность?
8. В чем заключается процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя?
9. Что представляет собой малое предпринимательство?
10. По каким критериям классифицируются субъекты малого предпринимательства?
11. Что относится к преимуществам и недостаткам малого предпринимательства?
12. Что вы понимаете под узкоспециализированными, многопрофильными и комбинированными предприятиями?
13. Что представляет собой франчайзинг?
14. Что такое франшиза?
15. Что относится к преимуществам и недостаткам франчайзинга в физкультурно-оздоровительной сфере?

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Заполните таблицу, вписав определение понятия предпринимательства различными авторами.

Автор	Определение
Статья 2 Гражданского кодекса РФ	
Р. Кантильон (1680–1734 гг.)	
Ж. Б. Сэй (1767–1832 гг.)	
А. Смит (1723–1790 гг.)	
А. Маршалл (1842–1924 гг.)	
Й. Шумпетер (1883–1950 гг.)	
Ф. Ф. Хайек (1899–1992 гг.)	
П. Самуэльсон (1915–2009 гг.)	
П. Друкер (1909–2005 гг.)	
А. В. Бусыгин (1970 г.)	
Автор на свое усмотрение	

2. Работа в мини-группах по 3–4 человека.

Представьте, что вы решили начать совместную предпринимательскую деятельность в физкультурно-оздоровительной сфере. Конкретизируйте вашу цель, определите задачи и основные функции. Можно ли такую деятельность считать предпринимательской? Докажите это примерами своих предполагаемых действий.

3. Познакомьтесь с региональной законодательной базой по регулированию предпринимательской деятельности в Свердловской области.

4. Составьте схему «Виды предпринимательской деятельности» (расширенный вариант – с указанием конкретных примеров).

5. Работа в мини-группах по 3–4 человека.

Опишите ваше предприятие физкультурно-оздоровительной сферы: основные, оборотные средства, человеческие ресурсы; основные, оборотные производственные фонды.

Рассчитайте потребность в финансовых средствах и возможную прибыль (валовую, остаточную).

6. Подумайте, возможно ли организовать предпринимательскую деятельность в физкультурно-оздоровительной сфере индивидуальному предпринимателю. Какие шаги ему необходимо предпринять для этого? Какими качествами личности должен обладать индивидуальный предприниматель физкультурно-оздоровительной сферы? Составьте его психологический портрет.

7. Заполните таблицу «Критерии принадлежности предприятий к малому предпринимательству».

Критерий	Содержание критерия
Цель деятельности	
Состав учредителей	
Средняя численности работников	
Годовой объем оборота или годовой объем прибыли	

8. К какому виду (узкоспециализированные, многопрофильные, диверсифицированные или комбинированные) относятся предприятия физкультурно-оздоровительной сферы?

9. Заполните таблицу «Преимущества и недостатки малого предпринимательства в физкультурно-оздоровительной сфере».

Преимущества	Недостатки

10. Для организации успешной франчайзинговой деятельности перед отечественными франчайзерами в физкультурно-оздоровительной сфере возникает множество вопросов. Как максимально эффективно использовать ресурсы, чтобы привлечь надежных партнеров? На что целесообразно обратить внимание при составлении франчайзингового пакета, чтобы подчеркнуть свои преимущества, сделав их очевидными для будущих партнеров? Какие еще вопросы вы обсудите, принимая решение о покупке франшизы?

11. Деловая игра «Получи свой грант на развитие предприятия физкультурно-оздоровительной сферы».

Работа в мини-группах по 3–5 человек.

Задача группы – разработать и представить аудитории программу развития малого предприятия физкультурно-оздоровительной сферы. Выступление должно быть убедительным, эмоциональным, сопровождаться конкретными задачами, цифрами, фактами и т. п. Преподаватель (или мини-группа «грантодателей») принимает решение, чья программа развития получает грант.

## **Глава 2. СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ**

### **2.1. Подготовка к созданию нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы**

В соответствии с действующим гражданским законодательством, любой дееспособный гражданин может осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, или в установленном порядке зарегистрировать юридическое лицо определенной организационно-правовой формы.

Создание нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы в той или иной организационно-правовой форме предполагает наличие следующих предпосылок:

- а) финансовые средства для формирования первоначального капитала;
- б) нежилое помещение для размещения предприятия физкультурно-оздоровительной сферы или финансовые возможности для заключения договора аренды;
- в) способность формирования команды квалифицированных учредителей (партнеров), владеющих технологией осуществления определенных видов деятельности, ведения бухгалтерского и финансового учета и т. д.

При создании нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы предприниматель должен ответить на главные вопросы.

1. Кому оказывать услуги (в зависимости от вида и типа рынка)?
2. Как оказывать услуги (на какой технической и технологической основе, с какими качественными характеристиками, с какими издержками, с каким уровнем конкурентоспособности)?

Основные подготовительные этапы создания нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы включают в себя следующие действия:

- обоснование предпринимательской идеи;
- отбор перспективных предпринимательских идей;
- оценка возможностей реализации идей;
- постановка стратегических и тактических целей;
- выбор организационно-правовой формы предприятия;

- разработка бизнес-плана;
- определение финансовых источников;
- регистрация предприятия.

**Этап 1.** На первом подготовительном этапе создания нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы человек ищет обоснование предпринимательской идеи.

**Предпринимательская идея** – это выявленная предпринимателем потребность рынка в конкретных физкультурно-оздоровительных услугах и выработанное им представление о том, как эту потребность удовлетворить с наилучшим для себя результатом [6].

Это потенциальная возможность и необходимость собственной самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других [2].

Предпринимательская идея, которая при определенных условиях реализуется в конкретный предпринимательский проект, должна базироваться на принципе: найти потребность и удовлетворить ее [22].

**Этап 2.** На этом этапе подготовки предприниматель осуществляет отбор наиболее перспективных идей по различным критериям (в зависимости от конкретных условий создания предприятия физкультурно-оздоровительной сферы). Основными критериями отбора предпринимательских идей являются следующие:

- эффективность идеи;
- перспектива завоевания рынка;
- время и размер капитала, необходимые для реализации идеи;
- доступность и стоимость ресурсов;
- наличие рабочей силы (человеческие ресурсы).

**Этап 3.** На данном этапе предприниматель проводит оценку возможностей реализации выбранных предпринимательских идей на основе следующих экономических показателей:

- потребность в первоначальном капитале;
- планируемая норма прибыли (%);
- срок окупаемости;
- объем производства;
- стратегическая цель.

**Этап 4.** На четвертом этапе подготовки к созданию нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и так-

тических целях, опосредуются количественными расчетами, определенной системой показателей функционирования организации, а также выявить наличие необходимых условий для этого [20].

*Этап 5.* На следующем этапе, принимая решение о выборе организационно-правовой формы предприятия, предприниматель определяет ряд параметров:

- характер взаимоотношений между учредителями;
- особенности имущественной ответственности по обязательствам;
- порядок управления;
- минимальный размер первоначального капитала;
- система налогообложения и распределения прибыли.

*Этап 6.* На шестом этапе разрабатывается бизнес-план, где указываются основные положения по созданию всех необходимых условий для функционирования предприятия физкультурно-оздоровительной сферы и получения прибыли. Задача реализуется посредством разработки отдельных разделов бизнес-плана, который получает окончательный вид на этапе завершения процедуры создания нового предприятия.

*Этап 7.* На данном этапе решается вопрос о привлечении финансовых средств для формирования первоначального капитала и приобретения сырья, материалов, оборудования, энергии, найма рабочей силы, а также реализации других факторов производства.

Источниками финансов могут быть следующие:

- собственные накопления;
- средства, взятые в долг;
- полученные в банках ссуды;
- деньги от выпуска и реализации ценных бумаг;
- помощь от государственных органов, занимающихся поддержкой малого предпринимательства, в том числе гранты.

*Этап 8.* Завершающим подготовительным этапом при создании собственного дела является процедура государственной регистрации предприятия физкультурно-оздоровительной сферы.

## **2.2. Бизнес-планирование**

**Бизнес-план** – краткое, точное, доступное и понятное изложение предполагаемого производства; инструмент при изучении большого объема ситуаций, дающих возможность определить самые перспективные предпринимательские идеи и средства для их реализации.

Любой, кто всерьез хочет вести предпринимательскую деятельность и извлекать прибыль, обязан иметь всесторонне продуманный и детальный прописанный план, отражающий стратегию и тактику осуществления бизнеса, оптимальные цели, техники и технологии в процессе производства услуг и их сбыта. Он дает характеристику компании, особенностям ее функционирования и иллюстрирует путь директора к сформулированным целям, в первую очередь, к росту прибыли предприятия.

Бизнес-план новой компании или локального мероприятия может оказать помощь в привлечении нужного капитала и оценке дальнейших перспектив организации бизнеса в результате сравнения текущего состояния финансовых дел с ранее прописанными суммами. Более того, в самой технологии бизнес-планирования находится механизм поиска оптимального управленческого решения исходя из возможностей внешней и потенциала внутренней среды компании [5].

Тогда как отказ от применения основ бизнес-планирования в менеджменте компании вызывает колебания, ошибочные действия, несвоевременную переменную ориентацию, что является причинами плохого состояния дел. Особенно это актуально в условиях рынка и жесткой конкуренции. Вот почему предпринимателям и управленцам нельзя опираться лишь на опыт, интуицию и видимые удачные обстоятельства.

Однако глобальное использование компаниями бизнес-планирования как главного инструмента менеджмента осложнено малым методическим обеспечением этой важной функции и неготовностью большого числа менеджеров к ее осуществлению в своей деятельности.

**Бизнес-планирование** оптимально рассматривать как механизм соединения управленческих функций для формирования стратегически управляемого предприятия. Основные задачи бизнес-планирования можно условно разделить на три группы.

1. *Социальные задачи* – преодоление нехватки услуг и, возможно, товаров; улучшение психологического климата, формирование новых духовных и культурных ценностей; совершенствование научно-технического и творческого потенциала; рост деловых контактов, международных связей.

2. *Имиджевые задачи* – рост статуса предпринимателя, совершенствование и усиление его экономического потенциала (производственного, финансового, технико-технологического, научного, образовательного, ду-

ховного) [9], что способствует возможности успешного осуществления последующих сделок; поддержание престижа, чему помогают известность, хорошая репутация, гарантия качественных продуктов и услуг; развитие контактов; зарубежные поездки; вхождение в различного рода ассоциации и т. д.

3. *Предпринимательские задачи* – планирование хозяйственной работы компании на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с нуждами рынка и возможностями извлечения необходимых ресурсов.

Третья группа задач является основной, поэтому рассмотрим систему действий для их решения:

- 1) выяснить уровень реальности достижения желаемых целей;
- 2) доказать заинтересованным лицам необходимость реорганизации работы уже существующего предприятия или открытия нового; убедить персонал организации в возможности достижения качественных или количественных показателей, прописанных в проекте и т. д.;
- 3) обосновать экономическую целесообразность путей совершенствования предприятия; определить целевые рынки, состав и показатели продукции и услуг, а также нишу, которую организация может занять на этих рынках;
- 4) разработать взаимосвязанные производственные, маркетинговые, организационные программы для обеспечения достижения намеченных ориентиров;
- 5) провести анализ производственных ресурсов, резервов, которые могут быть вовлечены в работу; выявить нужные размеры финансирования;
- 6) предусмотреть сложности и проблемы, возможные у руководства и коллектива компании во время реализации планируемого проекта;
- 7) определить обеспеченность организации профессиональными сотрудниками и распределить обязанности с указанием доли ответственности каждого;
- 8) оценить финансовое положение организации с учетом намеченных планов, возможность их реализации с помощью собственных ресурсов или заемных средств, полученных извне;
- 9) организовать ряд маркетинговых исследований по анализу рынка, каналов сбыта, носителей рекламы и пр.;
- 10) сформировать систему контроля за процессом осуществления проекта;
- 11) написать подробное обоснование проекта для привлечения инвесторов к его финансированию.

Каждую задачу возможно решить лишь в увязке с остальными. Главный центр бизнес-плана – концентрирование финансовых ресурсов.

Грамотно сформированный бизнес-план, во-первых, даст возможность компании совершенствоваться, повышать и укреплять позиции на рынке, формировать перспективы своего развития. Во-вторых, он способствует привлечению инвесторов и кредиторов, именно поэтому его составляют для демонстрации того, насколько для тех выгодно воплощение предлагаемого проекта.

Таким образом, бизнес-план – это экономически подтвержденный аналитический документ, демонстрирующий реальность планируемого дела (проекта), а также средство эффективной рекламы для потенциальных инвесторов, партнеров. Поэтому его надо излагать деловым языком, который понятен финансистам, банкирам, партнерам по бизнесу. Количественные данные, иллюстрирующие разделы бизнес-плана, должны быть четкими, емкими, но в то же время относительно краткими.

*Структура бизнес-плана* находится в зависимости от нескольких факторов. Прежде всего они касаются специфики и перспектив совершенствования компании, для которой бизнес-план формируется, а также рыночных условий, в которых она работает. Основными моментами в формировании бизнес-плана можно назвать следующие:

- обоснование актуальности и объема производства товаров или услуг;
- определение конкурентоспособности продукта на рынке и сегмента рынка для него;
- критерии оценки эффективности деятельности предприятия;
- подтверждение адекватности капитала предприятия;
- выявление возможных источников финансирования.

Порядок представления концепции является совершенно свободным. Но важно начать с основных целей предлагаемого бизнеса (как правило, прибыли) и назначения в разработке бизнес-планов.

**I. Резюме.** Это первая часть бизнес-плана, в которой надо дать краткий обзор бизнес-предложения: цель и возможности для его реализации, стратегия и перспективы компании, результаты прогнозов, потенциальные рынки и конкурентные преимущества, компетентность и профессионализм управленческой команды, требуемые инвестиции и их размер.

Здесь важно проиллюстрировать свое достаточно четкое понимание структуры и емкости рынка, действий конкурентов, а также обосновать уровень сбыта в том его сегменте, в котором будет осуществляться предпринимательская деятельность. Задача резюме – показать целесообразность знакомства потенциальных инвесторов с бизнес-планом, привлечь к нему внимание, сформировать предварительное представление о проекте, убедить в его существенности и значимости, вызвать интерес и желание последующего изучения.

**II. Управление рисками.** Это один из самых важных разделов бизнес-плана. Значение данного раздела заключается в том, что инвесторы, кредиторы, партнеры желают знать, какие проблемы и сложности могут возникнуть в компании, как владелец и менеджеры будут выходить из рискованной ситуации, насколько эффективны внутрифирменные подходы к сведению ущерба к минимуму.

От умения противостоять рискам часто зависит экономическое и финансовое положение компании, а иногда и ее существование. На основе результатов анализа причин появления рискованных ситуаций и формируется программа мер по сведению к минимуму ущерба от них, рассчитываются суммы затрат.

**III. Финансовый план.** Это результирующая часть бизнес-плана, которая содержит планирование всех доходов компании и затрат ресурсов для поддержания ее развития. Планирование реализуется за счет составления финансовых планов следующих видов:

- перспективные;
- текущие;
- оперативные.

Финансовый план сводит воедино все указанные выше разделы в стоимостном выражении, т. е. включает в себе проектную информацию о финансовых потоках, величине инвестиций, объемах продаж, источниках финансирования и назначении используемых средств, сроке окупаемости вложений, затратах производства и обращения, процентном соотношении доходов и затрат, применении собственных и заемных средств. В нем также прописываются источники заемов и даты погашения долгов, сроки выплаты дивидендов владельцам акций акционерных обществ.

Таким образом, финансовый раздел является в бизнес-плане основным. Именно в нем содержатся достоверные данные касательно ожидаемых и достигнутых результатов работы компании, величины полученной прибыли [22].

Обобщая все вышесказанное, можно сделать следующие выводы.

1. Бизнес-планирование реализует элементы планирования:

- стратегического – определение политики предприятия, разработка целей и выбор стратегии;
- оперативного – определение конкретных действий по достижению целей.

2. Финансовый план должен предоставлять точную информацию о прибыли возможной и ожидаемой в ходе работы компании, что формирует мнение не только экспертов, но и инвесторов или кредиторов.

3. Бизнес-план оптимален на срок 3–5 лет. В первый год основные параметры рассчитывают по месяцам, во второй – по кварталам, начиная с третьего года возможно ограничиваться годовыми показателями.

4. В целом срок, на который разрабатывается документ, находится в зависимости от характера деятельности и степени развития компании. Считается, что окончание действия бизнес-плана должно приходиться на время, наиболее подходящее для полного закрытия предлагаемого проекта. Другой вариант – введение в срок окончания службы бизнес-плана расчетной производственной мощности и объема продаж, сроков возврата вложенных средств и их доходность.

По большому счету, бизнес-планирование важно малым и средним компаниям, работающим в условиях огромной неопределенности и имеющим минимальный допуск на ошибку [1].

Использование ими методов бизнес-планирования упорядочивает и систематизирует процесс выработки решений, в том числе при создании и реструктуризации предприятия физкультурно-оздоровительной сферы.

### **2.3. Порядок создания нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы**

Создание нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы включает в себя ряд этапов, направленных, прежде всего, на организацию его финансово-хозяйственной деятельности [15].

*Этап 1.* На начальном этапе определяют состав учредителей (участников). Разрабатывают учредительные документы: устав предприятия, учредительный договор о создании и деятельности предприятия, а также оформляют протокол № 1.

*Этап 2.* Открывают временный счет, на который в течение месяца после регистрации предприятия переводят не меньше 50 % от общего размера уставного капитала. После этого предприятие регистрируют в местных органах власти.

*Этап 3.* Все сведения о новом предприятии передают в государственный реестр для получения свидетельства о регистрации. Впоследствии данные поступят в Министерство юстиции для включения в Единый государственный реестр юридических лиц.

*Этап 4.* На заключительном этапе создатели нового предприятия вносят в банк свои вклады и открывают расчетный счет. Предприятие регистрируют в районной налоговой инспекции и заказывают круглую печать. С этого момента компания функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

**Юридическое лицо** – это организация, которая, согласно п. 1 ст. 48 ГК РФ, имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от собственного имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде [1].

Какие цели преследует законодательное регулирование статуса юридических лиц сегодня? Ответ на этот вопрос следует из анализа функций, которые выполняет юридическое лицо [15].

*Оформление коллективных интересов.* Юридическое лицо определенным образом организует, упорядочивает внутренние отношения между участниками юридического лица, преобразует их волю в волю организации в целом, позволяя выступать в гражданском обороте от собственного имени.

*Объединение капиталов.* Юридическое лицо, в особенности акционерное общество, является оптимальной формой долговременной централизации капиталов, без чего не представляется возможным проведение крупномасштабной предпринимательской деятельности.

*Ограничение предпринимательского риска.* Конструкция юридического лица позволяет ограничить имущественный риск участника суммой вклада в капитал конкретного предприятия.

*Управление капиталом.* Юридическое лицо создает основания для более гибкого использования капитала, принадлежащего одному лицу (в том числе государству), в различных сферах предпринимательской деятельности.

Отлаженное законодательство о юридических лицах, прежде всего, акционерных обществах, служит одним из средств управления капиталами в масштабах всей страны и поэтому является мощным фактором саморегулирования, самоорганизации рыночной экономики.

### ***Признаки юридического лица***

**Признаки юридического лица** – это внутренне присущие ему свойства, каждое из которых необходимо, а все вместе – достаточны для того, чтобы организация могла признаваться субъектом гражданского права.

Правовая доктрина традиционно выделяет четыре основополагающих признака юридического лица [19].

1. ***Организационное единство*** юридического лица, которое проявляется в определенной иерархии, соподчиненности органов управления (единоличных или коллегиальных), составляющих его структуру, и в четкой регламентации отношений между участниками. Это позволяет превратить желания группы лиц в единую волю юридического лица в целом.

Таким образом, множество объединенных в организацию людей выступают в гражданском обороте как одно лицо, один субъект права. Их организационное единство закрепляется учредительными документами (уставом или учредительным договором) и нормативно-правовыми актами, регулирующими правовое положение юридических лиц того или иного вида.

2. ***Имущественная обособленность*** юридического лица. Если организационное единство необходимо для объединения множества лиц в одно коллективное образование, то обособленное имущество создает материальную базу для его функционирования. Поскольку любая предпринимательская деятельность невозможна без соответствующих инструментов (техники, знаний, денежных средств и т. д.), то неизбежно объединение этих инструментов в один имущественный комплекс, принадлежащий данной организации, и отграничение его от имуществ, принадлежащих другим лицам.

Степень имущественной обособленности у различных видов юридических лиц имеет существенные отличия [11]. Так, кооперативы, хозяйственные товарищества и общества обладают правом собственности на принадлежащее им имущество, а унитарные предприятия – лишь правом хозяйственного ведения или оперативного управления. Однако в обоих случаях возможность владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом го-

ворит о такой степени его обособленности, которая достаточна для признания данного субъекта гражданского права юридическим лицом.

Итак, имущественная обособленность присуща всем без исключения юридическим лицам с момента их создания, тогда как появление обособленного имущества у конкретного юридического лица, как правило, приурочено ко времени формирования его уставного (складочного) капитала. Все имущество организации учтено на ее самостоятельном балансе или проведено по отдельной смете расходов, в чем и проявляется внешне имущественная обособленность данного юридического лица.

**3. Самостоятельная гражданско-правовая ответственность** юридического лица описана в ст. 56 ГК РФ. Согласно законодательству, участники или собственники имущества юридического лица не отвечают по его обязательствам, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам первых. Иными словами, каждое юридическое лицо самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам [11].

Необходимой предпосылкой такой ответственности является наличие у юридического лица обособленного имущества, которое при необходимости может служить объектом притязаний кредиторов. Существующие исключения из правила о самостоятельной ответственности юридического лица не видоизменяют общего принципа, поскольку ответственность иных субъектов права по долгам юридического лица является лишь субсидиарной, т. е. дополнительной к ответственности самого юридического лица.

**4. Выступление в гражданском обороте от собственного имени** означает возможность самостоятельно приобретать и осуществлять гражданские права, а также нести ответственность, выступая истцом и ответчиком в суде. Это итоговый признак юридического лица и одновременно та цель, ради которой оно и создано [1]. Наличие организационной структуры и обособленного имущества, на которых базируется самостоятельная ответственность, как раз и позволяет ввести в гражданский оборот новое объединение лиц и капиталов – нового субъекта права [15].

Все юридические лица в России проходят государственную регистрацию, подавляющее их большинство имеют печати и открывают счета в банках. Однако это внешние атрибуты, которые не отражают сущности юридического лица.

Обязательной государственной регистрации подлежат и предприниматели, и некоторые неправосубъектные организации, т. е. не имеющие статуса юридического лица) [11]:

а) *филиалы* (п. 2 ст. 55 ГК РФ) – подразделения, которые расположены вне места нахождения юридического лица и осуществляющие полностью или частично его функции, в том числе представительские;

б) *представительства* (п. 1 ст. 55 ГК РФ) – обособленные подразделения юридического лица, расположенные вне места его нахождения, где представляют интересы юридического лица и осуществляют его защиту.

Они действуют на основании утвержденных для них положений, а их руководители – на основании доверенности. Могут иметь печать и расчетный счет в банке.

**Государственная регистрация юридического лица** в регистрирующем органе требует представления следующих документов:

- заявление учредителей о государственной регистрации, подтверждающее, что приложенные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы;
- решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа, составленного в соответствии с законодательством;
- учредительные документы юридического лица в виде подлинников или нотариально заверенных копий;
- выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны или иное, равное по юридической силе доказательство статуса учредителя – иностранного юридического лица;
- документ об уплате государственной пошлины, а для коммерческих организаций еще и документы, подтверждающие оплату не менее 50 % уставного капитала предприятия.

***Решение о государственной регистрации***, принятое регистрирующим органом, является основанием для внесения соответствующей записи в государственный реестр.

Поскольку по закону юридическое лицо считается созданным именно с момента внесения такой записи, государственная регистрация юридического лица свидетельствует о завершении формирования самостоятельного субъекта гражданского права.

**Отказ в государственной регистрации** возможен в двух случаях:

- 1) непредоставление необходимых для регистрации документов;
- 2) предоставление документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

В соответствии с п. 1 ст. 51 ГК РФ отказ в государственной регистрации, а также уклонение от нее могут быть оспорены. Регистрирующий орган вправе обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона или с иными правовыми актами, если эти нарушения носят неустранимый характер [11].

## **2.4. Учредительные документы предприятия физкультурно-оздоровительной сферы**

**Учредительные документы** являются правовой основой деятельности любого юридического лица наряду с законодательством. Именно в них учредители конкретизируют общие нормы права применительно к своим интересам.

**Юридическое лицо действует на основании** следующих учредительных документов:

- устав;
- учредительный договор;
- учредительный договор и устав.

Юридическое лицо, созданное в соответствии с ГК РФ одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

Юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией в предусмотренных законом случаях, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида.

В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций, должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица.

Состав учредительных документов у различных видов юридических лиц индивидуален [14].

**Учредительный договор:**

- полные товарищества;
- товарищества на вере.

### ***Учредительный договор и устав:***

- ассоциации;
- союзы.

### ***Устав:***

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия;
- потребительские кооперативы;
- фонды.

**Учредительный договор** – это консенсуальный гражданско-правовой документ, регулирующий отношения между учредителями в процессе создания и деятельности юридического лица, поэтому его можно рассматривать как разновидность договора о совместной деятельности. Он заключается в письменной форме (простой или нотариальной) и вступает в силу с момента заключения [15].

В учредительном договоре учредители, обязуясь создать юридическое лицо, определяют:

- наименование и место нахождения юридического лица;
- порядок совместной деятельности по его созданию;
- размер и состав складочного капитала;
- размер, состав, срок и порядок внесения участниками вкладов в складочный капитал;
- условия и порядок изменения долей каждого из участников в складочном капитале;
- ответственность участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов;
- порядок управления деятельностью юридического лица;
- порядок распределения прибыли и убытков между участниками;
- условия выхода учредителей (участников) из состава юридического лица;
- сведения об условиях реорганизации и ликвидации.

**Устав** – локальный нормативный акт, определяющий правовое положение юридического лица и регулирующий отношения между участниками и самим юридическим лицом. Устав утверждается учредителями, но, как правило, подписывают его специально уполномоченные ими лица (на-

пример, председатель и секретарь общего собрания участников). Документ вступает в силу с момента регистрации юридического лица [15].

Содержание учредительных документов в общем виде определяется в ст. 52 ГК РФ, а для отдельных видов юридических лиц – в соответствующих разделах ГК РФ и специальных нормативных актах [11].

В соответствии со ст. 52 ГК РФ в уставе должны содержаться следующие сведения:

- наименование и место нахождения юридического лица;
- организационно-правовая форма;
- размер уставного капитала;
- состав учредителей;
- порядок управления деятельностью юридического лица;
- состав и компетенции органов управления;
- права и обязанности участников;
- порядок и последствия выхода участника;
- порядок перехода доли или части доли в уставном капитале к другому лицу;
- порядок распределения прибыли и убытков между участниками;
- условия реорганизации и ликвидации.

Изменения в учредительных документах приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в установленных законом случаях с момента уведомления о таких изменениях органа, осуществляющего государственную регистрацию [11].

## **2.5. Формирование уставного фонда предприятия**

**Уставный фонд** (капитал) – это зафиксированная учредительными документами совокупность вкладов в денежном выражении, которые учредители (учредитель) решили объединить (выделить) при создании предприятия (юридического лица) [15].

Уставный фонд характеризует величину обособленного имущества, право собственности на которое перешло к предприятию как к юридическому лицу, а также собственность учредителей и их обязательства по вкладам. При выходе из состава учредителей участник может потребовать вернуть в денежной форме долю, внесенную им в уставный фонд компании [11].

При регистрации предприятия участники в учредительных документах самостоятельно определяют величину и структуру уставного фонда с учетом

установленного законодательством минимального размера для конкретной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.

Источниками формирования уставного фонда могут быть [13]:

- денежные средства;
- материальные активы;
- нематериальные активы (товарные знаки, патенты, программное обеспечение и т. д.).

Согласно действующему законодательству, уставный фонд, сформированный из денежных средств, вносится на банковский счет сразу после государственной регистрации юридического лица.

Уставный фонд юридического лица выполняет роль имущественной основы деятельности предприятия, т. е. определяет минимальный размер его имущества и гарантирует интересы кредиторов. Поэтому в учредительных документах юридического лица указываются сведения о размере уставного фонда, о долях каждого из участников, о составе, сроках и порядке внесения ими вкладов. Также там должны быть прописаны условия об ответственности участников за нарушение обязательств.

**Складочный капитал** – это уставный капитал хозяйственных товариществ, основанных не на уставе, а на договоре между учредителями, складывающими воедино свои взносы для ведения коммерческой деятельности.

Минимальная величина уставного капитала для коммерческих организаций определена Указом Президента РФ от 8 июля 1994 г. № 1482, а для акционерных обществ – Федеральным законом «Об акционерных обществах». Так, минимальный уставный капитал открытого акционерного общества составляет не менее 1000-кратной суммы минимальной месячной оплаты труда, а иных предприятий, включая общества с ограниченной ответственностью и закрытые акционерные общества, 100-кратной суммы минимальной месячной оплаты труда (ст. 26 закона «Об акционерных обществах», ст. 14 закона «Об обществах с ограниченной ответственностью») [11].

Для таких коммерческих организаций, как хозяйственные товарищества и производственные кооперативы Закон не регламентирует минимальную величину уставного капитала. Это обусловлено тем, что их участники и так несут дополнительную (субсидиарную) ответственность по обязательствам предприятий. В данных случаях размер уставного капитала не является главным гарантом интересов кредиторов. В качестве вклада в уставный капитал может выступать любое оборотоспособное имущество, включая имущественные права.

Основным критерием допустимости тех или иных вкладов в уставный капитал является их способность увеличивать сумму активов общества. Вот почему Закон не разрешает внесения вкладов в уставный капитал хозяйственных обществ путем зачета требований учредителя к обществу (п. 2 ст. 90 и п. 2 ст. 99 ГК РФ). Это уменьшает пассивы общества, но не увеличивает его активов, т. е. наличного имущества. Стоимость вносимых в уставный капитал вкладов определяется соглашением сторон, но в ряде случаев подлежит независимой экспертной оценке (п. 6 ст. 66 ГК РФ) [11].

Для каждой организационно-правовой формы коммерческой организации четко определена величина уставного капитала и сроки формирования уставного фонда:

а) **100 % на момент регистрации:**

- унитарное предприятие;

б) **50 % на момент регистрации, оставшаяся часть – в течение финансового года:**

- полное товарищество;
- товарищество на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество;

в) **10 % на момент регистрации, оставшаяся часть – в течение финансового года:**

- производственный кооператив.

Принятие решения об увеличении уставного фонда может быть вызвано разными факторами. Например, недостатком оборотных средств, лицензионными требованиями, связанными с размером уставного фонда или появлением новых участников общества, вносящих свой вклад в уставный фонд.

**Увеличение уставного фонда** чаще всего происходит в следующих случаях:

- первоначальный уставной фонд оплачен в полном размере;
- увеличение уставного фонда на сумму, не превышающую разницу между стоимостью чистых активов предприятия и размером уставного фонда вместе с резервным фондом;

• стоимость чистых активов на конец второго и последующего финансового годов не достигает уставного фонда предприятия, который устанавливается на момент его государственной регистрации.

Увеличение уставного фонда может быть произведено за счет следующих источников:

- имущество самого предприятия;
- дополнительные вклады участников;
- вклады вновь вступивших участников.

Если происходит рост уставного фонда за счет имущества предприятия, то решение об этом должно быть принято на общем собрании участников и оформлено протоколом. Для принятия решения необходимо согласие как минимум 2/3 голосов, после чего в государственном регистрирующем органе фиксируются изменения, вносимые в учредительные документы. Акционерным обществам в данном случае необходимо произвести дополнительный выпуск акций и зарегистрировать эмиссию в Федеральной службе по финансовым рынкам [12].

**Уменьшение уставного фонда** производится, если в течение финансового года с момента государственной регистрации участники не полностью внесли свои взносы. Для юридического лица процедура может осуществляться двумя путями:

- 1) сокращение номинальной стоимости долей всех участников предприятия в его уставном фонде;
- 2) погашение долей, принадлежащих юридическому лицу.

В первом случае уменьшение номинальной стоимости долей должно осуществляться с сохранением размеров долей всех участников предприятия.

Во втором случае юридическое лицо не вправе уменьшать свой уставный фонд, если в результате его размер станет меньше минимального размера уставного фонда, предписанного законодательством на дату представления документов для государственной регистрации предприятия.

Если стоимость чистых активов предприятия меньше величины установленного Законом минимального уставного фонда, оно подлежит ликвидации или реорганизации.

## **2.6. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности**

**Лицензия** – это специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности, требующее соблюдения лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю [15].

**Лицензиат** – это лицо, получившее лицензию.

*Лицензирование* отдельных видов бизнеса является условием законной деятельности предпринимателей, поскольку включает важнейшие мероприятия:

- предоставление лицензий;
- переоформление документов, подтверждающих наличие лицензий;
- приостановление и возобновление действия лицензий;
- аннулирование лицензий;
- контроль лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами осуществления лицензируемых видов деятельности, соответствующих лицензионным требованиям и условиям.

Эти мероприятия осуществляются в соответствии с Федеральным законом от 08 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Однако действие данного Закона распространяется не на каждый бизнес, а на его отдельные виды:

- деятельность кредитных организаций;
- деятельность, связанная с защитой государственной тайны;
- деятельность в области связи;
- биржевая деятельность;
- деятельность в области таможенного дела;
- нотариальная деятельность;
- страховая деятельность;
- деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- осуществление внешнеэкономических операций;
- использование результатов интеллектуальной деятельности;
- использование природных ресурсов;
- деятельность, работы и услуги в области использования атомной энергии;
- образовательная деятельность.

Таким образом, к лицензируемым видам деятельности относятся те, осуществление которых способно повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам и здоровью граждан, обороне и безопасности государства. Их регулирование не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

На каждый вид деятельности, указанный в данном Федеральном законе (п. 1 ст. 17), лицензия предоставляется в установленном порядке. Это значит, что заниматься ею может только юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получившие лицензию [11].

**Срок действия лицензии** составляет не менее пяти лет, после чего может быть продлен по заявлению лицензиата.

**Для получения лицензии** заявитель (юридическое лицо или индивидуальный предприниматель) должен предоставить пакет документов:

1) *заявление о предоставлении лицензии с указанием следующей информации:*

- наименование и организационно-правовая форма юридического лица;
- фамилия, имя, отчество;
- место жительства;
- для индивидуального предпринимателя – данные документа, удостоверяющего личность;
- вид деятельности, который юридическое лицо или индивидуальный предприниматель намерены осуществлять;

2) *копии документов:*

- для юридического лица – учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации;
- для индивидуального предпринимателя – свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя;

3) *копия свидетельства о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе;*

4) *документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии;*

5) *сведения о квалификации работников соискателя лицензии.*

**Лицензирующий орган** принимает решение об отказе или предоставлении лицензии в срок, не превышающий 60 (шестьдесят) дней со дня поступления заявления. Соответствующее решение оформляется приказом. Лицензирующий орган обязан в указанный срок уведомить соискателя лицензии о принятом решении: предоставлении или отказе в предоставлении лицензии.

**Основаниями для отказа** являются:

- наличие в документах, предоставленных соискателем лицензии, недостоверной или искаженной информации;
- несоответствие лицензионным требованиям и условиям соискателя лицензии принадлежащих ему или используемых им объектов.

В течение трех дней после предоставления соискателем лицензии документа, подтверждающего оплату лицензионного сбора, лицензионный орган выдает ему документ, подтверждающий наличие лицензии.

**Лицензионный сбор** за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии составляет 300 р., а за ее выдачу – 1 000 р.

**В документе, подтверждающем наличие у предпринимателя лицензии**, указываются следующие данные:

- наименование лицензионного органа;
- для юридического лица – наименование, организационно-правовая форма, место его нахождения;
- для индивидуального предпринимателя – фамилия, имя, отчество, место жительства и данные документа, удостоверяющего личность;
- лицензируемый вид деятельности;
- номер лицензии;
- дата принятия решения о предоставлении лицензии;
- срок действия лицензии;
- идентификационный номер налогоплательщика.

В соответствии с Федеральным законом, лицензирующие органы имеют право осуществлять контроль над деятельностью лицензиата:

- проводить проверки на предмет ее соответствия лицензионным требованиям и условиям;
- запрашивать у лицензиата необходимые документы;
- составлять на основании результатов проверок акты (протоколы) с указанием конкретных нарушений;
- выносить решения, обязывающие лицензиата устранить выявленные нарушения;
- устанавливать сроки устранения нарушений.

**Лицензия теряет юридическую силу** в случае ликвидации юридического лица или прекращения его деятельности в результате реорганизации (за исключением преобразования либо прекращения действия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя) [11].

Лицензирующие органы могут аннулировать лицензию без обращения в суд в случае неуплаты лицензиатом лицензионного сбора за предоставление лицензии в течение трех месяцев.

Лицензия может быть аннулирована решением суда на основании заявления лицензирующего органа в случае, если нарушение лицензиатом лицензионных требований и условий повлекло за собой нанесение ущерба правам, законным интересам и здоровью граждан, обороне и безопасности государства. Одновременно с подачей заявления в суд лицензирующий орган вправе приостановить действие указанной лицензии на период до момента вступления в силу судебного решения [14].

Таким образом, перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии, дан Федеральным законом от 08 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (п. 1 ст. 17). Юридические лица или индивидуальные предприниматели, решившие их осуществлять, обязаны в установленном Законом порядке получить соответствующие лицензии.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы предприятия?
2. Перечислите основные этапы создания нового предприятия.
3. Дайте понятие юридического лица.
4. Какие основные функции и признаки юридического лица вам известны?
5. В чем заключается отличие филиала от представительства?
6. Каков порядок государственной регистрации предприятия?
7. Назовите основные учредительные документы юридического лица.
8. Как формируется уставный фонд предприятия?
9. Что представляет собой процедура лицензирования?

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Изобразите в виде рисунка (схема, модель) этапы создания нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы.

2. Работа в мини-группах по 4–5 человек.

Методом мозгового штурма (предложение множества идей без критики с последующим их обсуждением и выбором оптимальной) найдите свою предпринимательскую идею. Помните, что рынок физкультурно-оздоровительной сферы уже существует, ваша задача – зайти на этот рынок с новым продуктом (услугой).

3. Опишите специфику физкультурно-оздоровительной деятельности и ее организации на современном рынке услуг.

4. Работа в мини-группах по 3–5 человек.

Задача – разработать бизнес-план открытия физкультурно-оздоровительной организации (определить место, где будет находиться организация, цели, задачи, состояние рынка, описание услуг, краткий финансовый план) и представить резюме.

5. Проведите сравнительный анализ двух форм открытия предприятия физкультурно-оздоровительной сферы:

а) регистрация без образования юридического лица;

б) регистрация с образованием юридического лица.

6. Работа в мини-группах по 3–4 человека.

Составьте (разработайте) учредительный договор нового предприятия физкультурно-оздоровительной сферы.

7. Работа в мини-группах по 3–4 человека.

При опоре на данные бизнес-плана определите размер уставного капитала вашей физкультурно-оздоровительной организации и личный вклад каждого учредителя.

8. Составьте словарь основных терминов предпринимателя (не менее 20 слов) и дайте их определение.

## Заключение

Физкультурно-оздоровительная сфера современного рынка находится в стадии бурного развития, так как у россиян растет потребность в услугах, направленных на укрепление здоровья, на возможность активного времяпрепровождения с пользой для себя и в целом для общества [6]. Удовлетворение реального и потенциального спроса населения на регулярные физические занятия в специально созданных для этого условиях – задача индивидуальных предпринимателей, имеющих бизнес физкультурно-оздоровительной направленности. Задача не менее важная, чем получение экономической выгоды, т. е. достижение рентабельности предприятия.

В любой цивилизованной стране предпринимательство является одним из важнейших факторов формирования и развития экономики с рыночным механизмом хозяйствования. Для России это особенно актуально: в современных социально-экономических условиях самозанятость через открытие малого предприятия является способом решения проблемы безработицы, с одной стороны, и возможностью самореализоваться в профессиональной деятельности на новом уровне – с другой. Для многих индивидуальных предпринимателей трудовая деятельность в физкультурно-оздоровительной сфере не столько бизнес, сколько средство самовыражения, продолжение себя в спорте, смысл жизни, дело, которое можно передать детям [17].

Индивидуальное предпринимательство – наиболее простая форма осуществления предпринимательской деятельности [2]. Для организации и успешного развития собственного дела человеку требуется определенный набор профессиональных и личностных качеств, включая профессиональную квалификацию, организаторские способности и высокую нравственность [6]. Индивидуальный предприниматель – это и собственник, и управляющий, и исполнитель в одном лице, а в настоящее время еще и специалист нового типа.

Сегодняшние российские предприниматели являются первым поколением, лишенным родительского примера в ведении бизнеса. Воспитанные на несколько иных ценностях, они активны, смелы и эмоционально устойчивы, идут на компромиссы, но не приспособливаются к оппоненту, стремятся доминировать над окружающими, не признают авторитетов и не поддаются обману, имеют творческое воображение и развитое абстрактное мышление [20].

Таким образом, успешному индивидуальному предпринимателю присуща личная автономия, т. е. способность к адекватному использованию и развитию собственных потенциальных возможностей в профессиональной деятельности, к взаимодействию с внешним социальным пространством, самообразованию и обучению [7].

Физкультурно-оздоровительная сфера дает возможность полностью реализовать свой потенциал, оставаясь при этом автономным. Соответственно изучение сущности предпринимательства является своевременным для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Физическая культура» (профиль «Спортивный менеджмент») и «Профессиональное обучение» (профили «Сервис» и «Физкультурно-оздоровительный сервис»). Более того, развитие рыночных отношений и новой структуры общества, изменение традиционных систем управления и расширение хозяйственной самостоятельности сфер предпринимательства требуют от выпускников любых российских вузов формирования адекватных этим процессам менталитета и предпринимательской культуры.

## Библиографический список

1. *Армстронг, М.* Практика управления человеческими ресурсами: перевод с английского / М. Армстронг; под ред. С. К. Мордовина. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 832 с. Текст: непосредственный.
2. *Аткинсон, М.* Достижение целей: Пошаговая система: перевод с английского / М. Аткинсон, Рае Т. Чойс. 2-е изд. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 281 с. Текст: непосредственный.
3. *Галагузов, А. Н.* Диалоги о корпоративном образовании: научно-практическое пособие / А. Н. Галагузов, М. А. Галагузова. Екатеринбург: СВ-96, 2009. 240 с. Текст: непосредственный.
4. *Гранд, Э.* Коучинг принятия решений / Э. Гранд, Дж. Грин. Санкт-Петербург: Питер, 2005. 144 с. Текст: непосредственный.
5. *Делай как я!* Руководитель как играющий тренер / пер. с англ. В. Н. Егорова // Гарвардская школа бизнеса: в 3 книгах. Москва: Рипол Классик, 2008. Кн. 3. 80 с. Текст: непосредственный.
6. *Дрозд, Т.* Идеи дороже денег / Т. Дрозд; ред. Д. Иванов. Москва: Страта, 2016. 160 с. Текст: непосредственный.
7. *Зеер, Э. Ф.* Субъективные предпосылки личностной автономии индивидуальных предпринимателей / Э. Ф. Зеер, А. М. Павлова. Текст: непосредственный // Образование и наука: Известия Уральского отделения Российской академии образования. 2009. № 10 (67). С. 40–48.
8. *Иванова, С. В.* Кандидат, новичок, сотрудник. Инструменты управления персоналом, которые реально работают на практике / С. В. Иванова. 2-е изд. Москва: Эксмо, 2005. 302 с. Текст: непосредственный.
9. *Инновации* в подготовке ремесленников-предпринимателей: монография / Д. П. Заводчиков, Э. Ф. Зеер, Е. Г. Лопес, А. М. Павлова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2011. 215 с. Текст: непосредственный.
10. *Комлева, С. В.* Индивидуальное предпринимательство как форма профессионального развития / С. В. Комлева. Текст: непосредственный // Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в XXI веке: сборник научных статей. Тамбов: Бизнес-Наука-Общество, 2012. С.78–79.
11. *КонсультантПлюс:* справочная правовая система. URL: <http://www.consultant.ru>. Текст: электронный.
12. *Мейган, М.* Работа с персоналом: введение в должность / М. Мейган. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 160 с. Текст: непосредственный.

13. *Мошкин, И. В.* Исследование процессов современного предпринимательства / И. В. Мошкин. Москва: Директ-Медиа, 2014. 342 с. Текст: непосредственный.

14. *Предприниматель* в рыночной экономике. URL: [https://spravochnick.ru/ekonomika/modeli\\_rynnochnoy\\_ekonomiki/predprinimatel\\_v\\_rynnochnoy\\_ekonomike/](https://spravochnick.ru/ekonomika/modeli_rynnochnoy_ekonomiki/predprinimatel_v_rynnochnoy_ekonomike/). Текст: электронный.

15. *Предприниматель-работодатель*: справочник / под ред. А. В. Сутягина. Москва: Гросс Медиа, 2008. 192 с. Текст: непосредственный.

16. *Проблемы становления профессионального ремесленного образования в России*: монография / Г. М. Романцев, Э. Ф. Зеер, В. А. Федоров [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2012. 232 с. Текст: непосредственный.

17. *Психология самореализации профессионала*: монография / Е. В. Федосенко, В. А. Полянин, С. В. Кривых [и др.]. Санкт-Петербург: Речь, 2012. 157 с. Текст: непосредственный.

18. *Старр, Дж.* Великолепный коучинг: Как стать блестящим коучем на своем рабочем месте / Дж. Старр. Санкт-Петербург: Весь, 2011. 144 с. Текст: непосредственный.

19. *Тидеманн, Б.* О руководстве малым предприятием ремесленного профиля (На примере малярно-дизайнерского предприятия): учебно-практическое пособие / Б. Тидеманн, А. И. Космодемьянская, Г. Блессинг. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2006. 96 с. Текст: непосредственный.

20. *Уитмор, Дж.* Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом / Дж. Уитмор. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 309 с. Текст: непосредственный.

21. *Федоров, В. А.* Профессиональное обучение в условиях микропредприятия: моделирование процесса учебно-профессионального взаимодействия / В. А. Федоров, С. В. Комлева. Текст: непосредственный // Образование и наука. 2017. № 2. С. 124–144.

22. *Фрейли, Г.* Бизнес с нуля: от воздушных замков к реальным доходам / Г. Фрейли. Минск: Попурри, 2008. 288 с. Текст: непосредственный.