

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Э.Н. Камышев

**МАЛЫЙ БИЗНЕС. Пособие начинающим
предпринимателям**

Рекомендовано в качестве учебного пособия
научно-методическим семинаром
кафедры социологии, психологии и права

Издательство
Томского политехнического университета
2009

ББК 65 я 72
С17

Камышев Э.Н.

С00 **Малый бизнес. Пособие начинающим предпринимателям [электронный ресурс] / Э.Н.Камышев – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 116 с.**

Учебное пособие «Малый бизнес» написано доктором философских наук, профессором, действительным членом (академиком) международной академии наук высшей школы Эдуардом Николаевичем Камышевым. Оно предназначено начинающим предпринимателям г. Томска, а также всем желающим, при овладении ими знаниями и навыками предпринимательской деятельности в условиях РФ и Томской области.

В пособии рассматриваются вопросы, с которыми сталкивается каждый начинающий предприниматель: выбор формы деятельности, государственная регистрация предпринимательской деятельности, основы договорной работы, работа с банками, отношение с наемными работниками, бухгалтерский учет и отчетность на малом предприятии, различные режимы налогообложения и многие другие.

Вопросы, рассматриваемые в учебнике, составлены с учетом специфики деятельности предпринимателей без образования юридического лица и руководителей небольших предприятий, действующих в сфере малого бизнеса.

УДК 000000
ББК 00000

Рецензенты

Доктор философских наук, профессор ТПУ
Л.И.Иванкина

Кандидат исторических наук, ректор ТИБ
С.Л. Красинский

© Камышев Э.Н., 2009

© Томский политехнический университет,
2009

© Оформление. Издательство Томского
политехнического университета, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
Тема 1. Понятия и задачи предпринимательской деятельности	7
Тема 2. Деятельность некоммерческих организаций (НКО)	12
Тема 3. Государственная регистрация предпринимательской деятельности	16
Тема 4. Отношения предпринимателя с наемными работниками	21
Тема 5. Договорные отношения со сторонними организациями	29
Тема 6. Банки и их роль в деятельности предпринимателя	39
Тема 7. Деятельность на рынке ценных бумаг	48
Тема 8. Страхование в предпринимательской деятельности	54
Тема 9. Бухгалтерская отчетность предпринимателей	60
Тема 10. Управленческий учет	67
Тема 11. Учет и инвентаризация материальных ценностей	72
Тема 12. Налоговая система и налоговая отчетность	76
Тема 13. Особенности режимы налогообложения	84
Тема 14. Отдельные правовые вопросы деятельности	91
Тема 15. Финансовый менеджмент в бизнесе	98
Тема 16. Прекращение предпринимательской деятельности	106
Использованная литература	116

Предисловие

Развитие малого предпринимательства Президентом и Правительством Российской Федерации отнесено к наиболее значимым направлениям деятельности органов власти всех уровней.

Под субъектами малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, иностранных юридических лиц и иностранных граждан не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает 100 человек. Есть еще ограничения по размеру выручки, которые ежегодно устанавливает Правительство РФ. Среди малых предприятий выделяют особо микропредприятия с числом работников до 15 человек.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

В настоящее время, по свидетельству целевой программы «Поддержка и развитие малого предпринимательства в г. Томске на 2007-2010 годы», в Российской Федерации сложился устойчивый сектор малого предпринимательства. Так по оценке на 1 января 2006г. в г. Томске осуществляли деятельность около 6 000 малых предприятий и 12,9 тыс. индивидуальных предпринимателей. Плотность распространения малого предпринимательства в городе, согласно оценке, в 2005 году сохранилась на уровне 2004 года и составила 12 предприятий на 1000 жителей области против 7,4 предприятий в среднем по Томской области. По показателю «плотности» малых предприятий г. Томск относится к территориям с высоким уровнем распространения малого предпринимательства.

Рост оборота малых предприятий в 2004-2005г.г. в сопоставимых ценах составил соответственно 116 и 129%. Отраслевая структура малого предпринимательства в городе за 2003-2005 годы существенно не изменилась. Наиболее распространенным видом деятельности в сфере малого бизнеса традиционно является сфера торговли, на которую приходится более 65% оборота малых предприятий. Субъектами малого предпринимательства обеспечивается 77 % розничного оборота, 42 % объема платных услуг.

Существенной проблемой, тормозящей развитие малого предпринимательства, является нехватка квалифицированных кадров в этой сфере экономики. По данным Центра занятости населения г. Томска из 33 тыс. вакансий, заявленных работодателями в течение 2005 года, 44,6% составляли места для квалифицированных рабочих, 15,0% - для специалистов с

высшим и средне-специальным образованием, остальные – вакансии неквалифицированного труда. Наибольшая потребность в кадрах отмечалась в отраслях промышленности (28,9%), здравоохранения, социального обеспечения, науки, культуры и образования (16,0%), торговли и общественного питания (15,7%), жилищно-коммунальное хозяйство и бытового обслуживания населения (15,3%). Таким образом более 30 % вакансий можно отнести к сфере малого бизнеса, нуждающемуся в высококвалифицированных кадрах.

При этом в г. Томске функционирует более 30 организаций, оказывающих услуги по обучению руководителей малых предприятий и индивидуальных предпринимателей основам бизнес-планирования, бухгалтерского учета и налогообложения, финансово-кредитных механизмов развития бизнеса. Большинство кадровых агентств предлагают услуги по подготовке и переподготовке кадров по востребованным на рынке труда рабочим специальностям. Однако проблема кадрового обеспечения как крупного, так и малого бизнеса стоит на сегодняшний день довольно остро.

Низкое качество предпринимательской среды сказывается на темпах развития малого бизнеса. У предпринимателей недостает навыков ведения бизнеса, опыта управления, юридических, экономических знаний для более эффективного саморазвития бизнеса. Низкий уровень самоорганизации малого бизнеса, слабая общественная активность большинства предпринимателей, их разобщенность - существенная проблема, негативно сказывающаяся на развитии малого предпринимательства в г. Томске.

Настоящий учебник призван в какой-то мере решить данную проблему. В стремлении дать цельное представление о предпринимательской деятельности автор пытался осветить все ее характерные особенности, вскрыть сущность имеющихся сегодня возможностей. Многие, выделенные в настоящем издании стороны деятельности предпринимателя, в дальнейшем могут рассматриваться ими более подробно, более глубоко. Однако суть данных сторон, понимание их места в общей системе, общий взгляд на предпринимательскую деятельность и первичные знания для ее осуществления должна дать настоящая книга.

После овладения учебником предприниматель должен свободно оперировать такими понятиями как: государственная регистрация различных организационно-правовых форм предприятий (организаций), трудовые отношения с персоналом, осуществление различных видов сделок со сторонними организациями, взаимоотношения с банковской системой, коммерческая деятельность на рынках ценных бумаг, деятельность в области документооборота, бухгалтерского и управленческого учета, инвентаризации и отчетности перед вышестоящими и контролирующими органами и организациями.

Как видите, начинающему предпринимателю надо знать достаточно много. Знания при этом должны быть достаточно разносторонними: они должны содержать в себе и гуманитарную, и естественнонаучную, и профессиональную составляющие. Более того, профессиональные знания, по

сути, ничто без знаний математики, информатики, социологии, психологии, права и других, казалось бы, далеких от непосредственного управления бизнесом дисциплин.

Важно также отметить то, что теоретические знания и практические навыки основ предпринимательской деятельности необходимы не только людям, профессионально посвятившим себя управлению созданными предприятиями, но и всем остальным, без всякого исключения, поскольку прожить в современном обществе, не выполняя хоть какие-то управленческие функции, невозможно.

Именно поэтому данный учебник, в совокупности с разработанным на его основе Практикумом, можно рассматривать как своего рода САМОУЧИТЕЛЬ основам предпринимательства. Структура книги способствует этому. Сначала излагаются вопросы, возникающие в начале любой предпринимательской деятельности, затем дается необходимый минимум знаний для самого процесса деятельности, и наконец, рассматриваются проблемы, связанные с отчетностью и анализом деятельности предприятия.

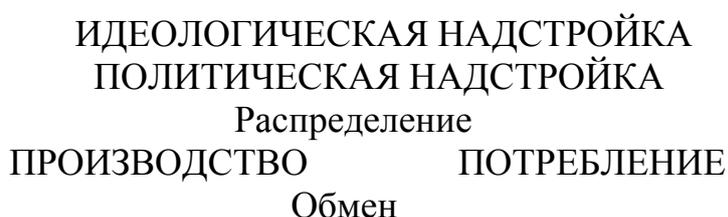
При овладении материалом надо осознавать, что именно знания являются основой любого бизнеса. Начинать поэтому предпринимательскую деятельность необходимо с овладения ее теоретическими и практическими основами, в чем поможет настоящий учебник.

Тема 1. ПОНЯТИЕ И ЗАДАЧИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Место и роль предпринимательской деятельности в жизни общества.
2. Задачи предпринимательской деятельности на современном этапе.
3. Анализ эффективности предпринимательской деятельности.

1. Место и роль предпринимательской деятельности в жизни общества

Как известно из курса социологии, общество можно представить следующей схемой:



Распределение и обмен произведенной в обществе продукцией всегда осуществляются посредством коммерческой (предпринимательской) деятельности. Попытки использовать иные формы, например, прямое распределение по принципу справедливости или потребности, приводили до сих пор только к историческим неудачам.

Коммерция есть торговля, бизнес, предпринимательство. Она всегда имеет своей целью получение прибыли, если понимать последнюю как положительную разницу между полученными в результате продажи и затраченными в процессе производства или покупки товара средствами. Если данная разница получается отрицательной, то прибыль превращается в свою противоположность, т.е. в убыток, что делает коммерческую деятельность бессмысленной.

Это широкое понимание термина «коммерция», когда под ней понимают любую деятельность, направленную на получение прибыли. Такое понимание совпадает с пониманием предпринимательской деятельности.

Есть еще узкое понимание «коммерции» - как торговли, как процесса совершения акта купли или продажи.

И то, и другое одинаково часто используется в нашей литературе. В настоящей книге мы чаще будем исходить из широкого понимания, отождествляя понимание коммерческой, предпринимательской и бизнес-деятельности.

Взаимодействие участников коммерческой, предпринимательской деятельности можно выразить следующими схемами:

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ - продажа ----- покупка – ПОТРЕБИТЕЛЬ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ-продажа----покупка-ПОСРЕДНИК-продажа----
покупка-ПОТРЕБИТЕЛЬ

Первая схема отражает неразвитую ступень развития предпринимательской деятельности, вторая - ее более развитую часть. Развитие, таким образом, идет по пути усложнения деятельности, в частности появления ПОСРЕДНИКА.

В нерыночной экономике такого посредника называют спекулянтom, в рыночной – коммерсантом, предпринимателем. Поскольку, как показывает история, эффективной экономика может быть только в условиях рынка, постольку без коммерсантов (предпринимателей) ни одно общество не обходится.

КОММЕРСАНТ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, таким образом, есть необходимый член общества, обеспечивающий движение товаров от производителей к потребителям.

На настоящем этапе развития коммерческая деятельность подразумевает четыре крупных этапа ее осуществления: реализация товаров производителем, оптовая торговля, розничная торговля, приобретение товаров потребителем. В этом смысле взаимосвязь между участниками коммерческой деятельности принимает следующий вид:

ПРОИЗВОДСТВО --- ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ --- РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ --- ПОТРЕБЛЕНИЕ

В этой цепочке производитель осуществляет функции планирования (маркетинга) продукции, ее производства, рекламы и продажи. В функциях планирования и рекламы присутствует знание коммерческой деятельности, а функция продажи (сбыта) сама есть коммерческая деятельность в чистом виде.

Не удивительно, что в условиях рыночной экономики лишь те производители добиваются успехов, которые овладели знаниями и навыками коммерческой деятельности.

Оптовая и розничная торговля выполняют функции маркетинга, покупки, рекламы и продажи приобретенных для продажи товаров. Разница здесь в том, с какими партиями товаров имеем дело.

Если это товары, которые продаются непосредственному потребителю, то мы имеем дело с розничной торговлей. Если же товар разбивается (или нет) на однородные части и продается для последующей продажи в одно или несколько мест, то это - оптовая торговля.

Потребитель выполняет функции выбора, покупки и потребления товаров. Выбор и покупка - чисто коммерческие функции. Потребитель всегда стремится выбрать и купить товар как можно дешевле при одинаковых потребительских качествах и внешних факторах.

В Российской Федерации коммерческая (предпринимательская) деятельность регулируется Гражданским кодексом (ГК), а также специальными законами, развивающими отдельные положения данного кодекса.

Коммерческой (предпринимательской) здесь признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от продажи товаров (работ, услуг) лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

2. Задачи предпринимательской деятельности на современном этапе

Ранее коммерческой деятельностью занималось в основном купечество. Как правило, это были уважаемые в обществе люди. Существовал своего рода кодекс чести купечества, включающий в себя нерушимость данного слова, стремление заниматься благотворительной деятельностью, служить своему Отечеству.

После революции 1917 года отношение к купцам и к коммерческой деятельности в целом изменилось на прямо противоположное. Коммунисты, если не считать непродолжительного периода нэпа, стремились обходиться без коммерческой деятельности, заменяя ее прямым распределением по выдвигаемым ими критериям.

В результате в обществе были потеряны стимулы к производительному труду и пришлось признать, что без рынка и рыночных отношений, в основе которых лежит коммерческая деятельность, дальнейшее развитие невозможно.

Коммерческая деятельность стала возможна благодаря введению хозяйственной самостоятельности юридических и физических лиц, равноправия торговых партнеров, материальной и финансовой ответственности хозяйствующих субъектов.

Ни одно предприятие сегодня, ни одно частное лицо не может нормально развиваться, не занимаясь коммерческой деятельностью.

Коммерческая (предпринимательская) деятельность хозяйствующего субъекта должна выполнять на современном этапе следующие задачи:

- изучать и прогнозировать рынок товаров, работ и услуг;
- воздействовать на производство для увеличения или уменьшения на рынке определенных товаров;
- совершенствовать рекламно-информационную деятельность;
- эффективно осуществлять процесс купли и продажи;
- вести внешнеэкономическую деятельность;
- компьютеризировать процесс управления и учета коммерческой деятельности.

Для эффективного решения этих задач надо учитывать все, что окружает Вашу деятельность, т.е. условия деятельности. Здесь не надо проходить мимо возможных налоговых послаблений бизнесу, льготных усло-

вий кредитования и банковского обслуживания вообще, пониженной платы за аренду помещений, землю и электроэнергию.

Информация об условиях предпринимательства во многом доступна: она содержится в публикациях официальной статистики, в законодательных актах об условиях предпринимательства и инвестирования, в отчетах банков, страховых обществ, в специальной экономической литературе и в периодической печати.

3. Анализ эффективности предпринимательской деятельности

Чтобы любой хозяйствующий субъект успешно функционировал в рыночной экономике, необходимо постоянно вести анализ его предпринимательской деятельности.

Эффективный анализ предпринимательской деятельности организации возможен лишь на пути комплексного изучения его работы. Однако об этой деятельности возможно судить и по отдельным показателям.

Так, важнейшим показателем эффективности работы являются прибыль (убыток), которые рассчитываются как разность между полученными доходами и понесенными расходами.

Наличие прибыли говорит о том, что расходы предприятия полностью покрываются его доходами, следовательно, у предприятия есть будущее. Напротив, отсутствие прибыли или наличие убытка, когда доходы не покрывают расходы, являются серьезным поводом для раздумий о своем будущем.

Способность предприятия приносить необходимую прибыль характеризует эффективность его функционирования.

Кроме наличия прибыли, важна ее величина. От величины полученной прибыли зависят материальное поощрение работников, уплата налогов и непредвиденных расходов, техническое перевооружение предприятия и его расширение.

Прибыль обычно подразделяют на реализационную и внереализационную, в зависимости от путей ее образования (за счет реализации основной деятельности или за счет реализации вспомогательных работ, услуг, изделий). Если реализационная прибыль говорит о здоровье за счет основного вида занятия предприятия, то внереализационная показывает возможные пути развития в будущем.

Вторым важным показателем эффективности работы является показатель рентабельности предприятия. Обычно это отношение суммы прибыли к валовой выручке, для торговых предприятий - к товарообороту.

К другим показателям эффективности коммерческой деятельности также относят: отношение прибыли к фонду заработной платы; сумму прибыли, приходящуюся на одного работника; отношение прибыли к основным и оборотным средствам, к произведенным затратам и др.

Важным условием эффективности коммерческой предпринимательской) деятельности является скорость обращения реализуемого товара, т.е.

товарооборачиваемость, или время, в течение которого реализуются товарные запасы.

Товарооборачиваемость в днях к обороту рассчитывается путем деления среднего запаса товаров на среднедневной оборот за какой-то период по формуле:

$$O = Zc : Tc-d,$$

где O - товарооборачиваемость в днях,
Zc - средний запас товаров за период,
Tc-d - среднедневной оборот.

Оборачиваемость товаров хорошо характеризует качество управления коммерческими процессами, положение дел с товарной массой и товарными запасами.

Вспомогательными показателями скорости обращения товаров являются такие показатели, как: розничный товароборот на квадратный метр торговой площади, оптово-складской оборот на квадратный или кубический метр складской площади или объема и т.п.

Все эти показатели отражают какую-то одну сторону эффективности коммерческой деятельности. Обобщающим же показателем считается отношение стоимости реализованных товаров и услуг к затратам на их реализацию по формуле:

$$\text{Эффективность} = \text{Стоимость} / \text{Затраты}.$$

1. Организационно-правовые формы НКО.
2. Особенности некоммерческой деятельности в условиях России.
3. Критерии эффективности деятельности НКО.

1. Организационно-правовые формы НКО

Организационно-правовые формы НКО определены в ГК РФ. К ним относятся следующие формы:

Потребительский кооператив как добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемых путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Примером могут служить жилищно-, дачно-, гаражно-строительные кооперативы, товарищества собственников жилья и т.п.

Общественные и религиозные организации (объединения) как добровольные объединения граждан для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Создаются как юридические лица только гражданами, которых должно быть не менее 10 чел.

Членами этих организаций могут быть и юридические лица. При этом они не сохраняют прав на переданное ими в собственность данных организаций имущество, в том числе и на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам своих организаций, а те, в свою очередь, не отвечают по обязательствам своих членов.

Фонды как не имеющие членства НКО, учрежденные гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующие общественно-полезные цели (социальные, благотворительные, образовательные, культурные и т.п.).

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

Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества и проходить обязательный аудит. Кроме того, уставом Фонда должен быть предусмотрен попечительский Совет, осуществляющий на общественных началах надзор за деятельностью и использованием средств фонда, а также соблюдением фондом законодательства.

Учреждения как организации, создаваемые собственником, для осуществления управленческих, социокультурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемые им частично или полностью. Собственник имущества, закрепленного за общественным учреждением, имеет право изъять лишнее, неиспользуемое, или используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Общественное учреждение, в отличие от других общественных организаций, отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоря-

жении денежными средствами, а при их нехватке субсидиарную ответственность несет собственник имущества.

Ассоциации и союзы юридических лиц как некоммерческие организации, создаваемые по договору между коммерческими организациями для координации их предпринимательской деятельности. Члены союза (ассоциации) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Союз (ассоциация) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены союза (ассоциации) несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в размере и в порядке, предусмотренном учредительными документами.

Возможны и другие формы НКО, если они предусмотрены законом. Так закон РФ «О некоммерческих организациях» предусмотрел дополнительно к гражданскому кодексу такие формы как:

Некоммерческие партнерства. Это – основанные на членстве НКО, учрежденные гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение целей некоммерческого характера.

Автономные некоммерческие организации. Это – не имеющие членства НКО, учрежденные гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления социально значимых услуг.

На основании Федерального Закона от 8 июля 1999 года «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» введена еще одна форма НКО:

Государственная корпорация. Она учреждается Российской Федерацией на основе имущественного взноса. Она не имеет членства, создается для осуществления социальных, управленческих или иных общественно-полезных функций. Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а последняя не отвечает по обязательствам государственной корпорации.

2. Особенности некоммерческой деятельности в условиях России

По законодательству России главное, чем отличается некоммерческая организация от коммерческой, является основная цель ее деятельности. Ею не является получение прибыли, хотя почти все НКО имеют право заниматься предпринимательской деятельностью.

В качестве ограничителя служит также порядок использования получаемой прибыли.

Основная цель коммерческой организации – извлечение из своей деятельности прибыли и ее распределение среди участников. Основной целью НКО является решение социальных задач, которое не дает прибыли. Если же НКО ведет предпринимательскую деятельность и получает прибыль, то

она не вправе распределять ее между участниками (членами), а обязана использовать ее для выполнения социальных и иных общественно-полезных целей.

Предпринимательская деятельность разрешена всем НКО, кроме ассоциаций (союзов) юридических лиц. В данном случае, если ассоциация (союз) занимается предпринимательской деятельностью, он должен быть преобразован в хозяйственное общество.

Предпринимательская деятельность для достижения целей, ради которых была создана НКО, может осуществляться как самой НКО, так и учрежденным ею для этого хозяйственным обществом, например обществом с ограниченной ответственностью. При этом, если, например, обществом инвалидов создается общество с ограниченной ответственностью, и оно является единственным участником, то для него предусмотрены льготы.

Деятельность любой НКО, таким образом, может основываться на следующих финансовых основаниях:

- взносы участников (членов),
- спонсорские взносы со стороны,
- заработанные средства путем предпринимательской деятельности.

Особенностью некоммерческой деятельности является также то, что она осуществляется по заранее составленным сметам. Например, Вы осуществляете акцию по поддержке молодых исследователей среди студентов. Прежде чем начать данную акцию необходимо заранее составить смету расходов, где надо учесть все статьи расходов, в том числе и заработную плату персоналу, который будет осуществлять эту акцию. При этом надо учесть, что в соответствии с законом РФ «О благотворительной деятельности» направляемые на заработную плату суммы не должны превышать 20% от общей сметной стоимости. Если Вы тратите на акцию не благотворительные средства, таких ограничений нет.

НКО, созданные в форме общественных объединений, согласно закону РФ «Об общественных объединениях» могут существовать без государственной регистрации и приобретения прав юридического лица. Однако, если они занимаются предпринимательской деятельностью, то подлежат обязательной государственной регистрации как юридическое лицо.

НКО, не зарегистрированные официально, не имеют прав на предоставляемые законодательством различного рода льготы и не имеют прав заниматься предпринимательской деятельностью. Например, если Вы организовали общество инвалидов, но его не зарегистрировали, то теряете право заниматься предпринимательской деятельностью, а вместе с этим теряете льготы по налогу на прибыль, на имущество, на НДС, на социальный налог, на местные налоги и т.п.

3. Критерии эффективности некоммерческой деятельности

Поскольку НКО основной целью имеют достижение социально значимых целей, то и критерий их эффективности надо искать в этом направлении.

Достигнута цель или нет, частично достигнута – вот по чему, в конечном итоге, можно судить об эффективности действия НКО.

Главная трудность здесь в том, как количественно представить достижение или не достижение цели. Чаще вопрос решается на качественном уровне.

Например, Вы проводите конкурс среди студентов по научно-исследовательской работе. Для этого Вам необходимо:

1. Разработать Положение о конкурсе и утвердить его.
2. Составить смету расходов по проведению конкурса.
3. Провести сам конкурс.
4. Определить победителей, провести награждения.
5. Отчитаться о содержательных и финансовых результатах работы.

Об эффективности здесь можно судить на качественном уровне по результатам отчета. Поэтому для НКО очень важно уметь отчитываться. Одно и то же дело можно представить в выгодном свете или блекло. Это есть своего рода искусство.

Если НКО не умеет эффектно отчитываться, она вряд ли достанет средства для будущей акции. Спонсорам, финансирующим некоммерческие проекты, нужны или эффектно составленный проект будущей работы, или прошлый хороший отчет.

Тем организациям, которым уже удались какие-то некоммерческие проекты, веры больше, есть уверенность, что они справятся и с будущими проектами так же удачно. Пример присуждения грантов в науке тому яркое подтверждение.

Поэтому, в конечном итоге, та НКО работает более эффективно, которая умеет доставать средства на свои некоммерческие проекты. Например, Томский политехнический университет выполняет хоздоговорных работ на сумму равную одной третьей от объема работ всеми остальными вузами Западной Сибири. Эта цифра и есть показатель эффективности его работы по сравнению с другими вузами.

1. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в РФ.
2. Порядок государственной регистрации.
3. Постановка на учет в налоговых органах и во внебюджетных фондах.

1. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в РФ

Управленческая деятельность обычно начинается или с приема Вас на работу в качестве менеджера уже работающей организации, или с поручения создания новой организации, где Вам придется работать управляющим (руководителем)

Есть две формы организаций (предприятий), регистрация которых является первым этапом работы их руководителей.

Во-первых, вы можете создать и зарегистрировать для осуществления предпринимательской (коммерческой) деятельности юридическое лицо, которое в качестве основной цели своей деятельности записывает в своем уставе - систематическое получение прибыли. Сюда относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, а также государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Во-вторых, Вы можете создать и зарегистрировать некоммерческую организацию, т.е. организацию, которая в качестве своей основной цели не имеет систематическое получение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками. Сюда относятся все общественные и религиозные объединения, потребительские кооперативы, различные фонды и т.п. Все они могут заниматься коммерческой (предпринимательской) деятельностью, но лишь постольку, поскольку она служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям.

Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме союзов и ассоциаций, без права заниматься коммерческой деятельностью.

Для осуществления предпринимательской (коммерческой) деятельности можно создавать и регистрировать не только юридическое лицо, но и предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица.

Рассмотрим коммерческие организации, созданные с целью занятия предпринимательской деятельностью.

Коммерческие организации могут существовать согласно действующему ГК РФ в следующих организационно-правовых формах:

- ◆ Полное товарищество (ст. 69 ГК РФ). Им признается товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются коммерческой деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам своим имуществом.

- ◆ Товарищество на вере (ст. 82 ГК РФ). Здесь наряду с полными товарищами, которые несут ответственность за его обязательства своим имуществом, имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в деятельности товарищества. Товарищество на вере называют еще коммандитным товариществом.
- ◆ Общество с ограниченной ответственностью (ст. 87 ГК РФ). Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли участников, которые несут ответственность за деятельность общества в пределах стоимости внесенных ими в уставный капитал вкладов (своих долей).
- ◆ Общество с дополнительной ответственностью (ст. 95 ГК РФ). Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли участников, солидарно несущих субсидиарную ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.
- ◆ Акционерное общество (ст. 96 ГК РФ). Это общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций, а участники (акционеры) несут риск убытков от деятельности общества лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. В зависимости от того, среди кого распространяются акции (среди ограниченного круга лиц, например, только учредителей или среди любых желающих их купить), акционерные общества делятся на закрытые и открытые.
- ◆ Производственные кооперативы (ст. 107 ГК РФ). Это добровольные объединения граждан на основе членства для совместной работы и объединения имущественных паевых взносов. Члены несут субсидиарную ответственность за деятельность кооператива в пределах паевых взносов. Производственный кооператив называют также артелью.
- ◆ Государственные и муниципальные унитарные предприятия (ст. 113 ГК РФ). К ним относятся коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними имущество. Их имуществом владеет государство или муниципалитет, а они лишь им распоряжаются на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Соответственно и вся ответственность и риск убыточной деятельности ложатся на государство.

Этот список коммерческих предприятий является исчерпывающим, других форм законодательством не предусмотрено.

Список некоммерческих организаций напротив является открытым. ГК РФ отмечает, что некоммерческие организации могут создаваться в «форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом».

Например, закон «О некоммерческих организациях» предусматривает такие формы объединений, как общественные и религиозные организации, некоммерческие партнерства, учреждения, автономные некоммерческие организации, социальные, благотворительные и иные фонды, ассоциации и союзы. При приеме новых законов могут появляться и новые формы некоммерческих объединений.

2. Порядок государственной регистрации

Для организаций действующий сегодня порядок определен Законом РФ «О государственной регистрации юридических лиц» и принятыми в его дополнение нормативными актами Правительства РФ. Порядок регистрации предпринимателей без образования юридического лица также тщательно прописан и выполняется.

Согласно им все юридические лица, если в их уставах записано право заниматься предпринимательской (коммерческой) деятельностью, должны быть зарегистрированы. Это касается и некоммерческих организаций, и физических лиц, если они занимаются коммерческой (предпринимательской) деятельностью.

Для регистрации необходимо представить следующие документы:

- заявление, подписанное учредителем (учредителями);
- утвержденный учредителем (учредителями) устав;
- решение учредителя о создании предприятия или договор учредителей;
- квитанция об уплате государственной пошлины (в настоящее время ее размер составляет 2 тыс. руб.).

Учредителями могут быть как юридические, так и физические лица. В случае, если юридическое лицо создается одним учредителем, решением о создании организации-предприятия считается устав.

Данные документы представляются в регистрирующий орган самими учредителями при их личной явке. Подача документов через представителей учредителей или посылкой ценным почтовым отправлением с уведомлением и описью вложения отменено.

При этом устав должен содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, местонахождении предприятия, размере его уставного капитала, составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия, его управлении.

Договор учредителей должен содержать сведения о наименовании (имени) и юридическом статусе учредителей, их местонахождении (местожительстве), государственной регистрации (для юридических лиц) или личности (паспортные данные - для физических лиц), размере уставного капитала создаваемого предприятия, долях участия (паях, количестве акций), принадлежащих каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций).

Размер уставного капитала акционерного общества или совместного с иностранцами предприятия не может быть меньше суммы, равной 1000-кратному размеру минимальной оплаты труда (МРОТ) в месяц, установленному законодательством РФ на дату представления документов для регистрации. Для других предприятий размер кратности установлен в 100 МРОТ.

При регистрации предприятия не допускается требование гарантийных писем и иных документов, подтверждающих его местонахождение. Ответственность за ущерб, причиненный третьим лицам из-за недостоверности данных о местонахождении, указанных в учредительных документах, несут учредители.

Регистрация осуществляется регистрирующим налоговым органом, который обслуживает данную территорию, не позднее пяти дней с даты представления необходимых документов.

Регистрация предпринимателя, без образования юридического лица, осуществляется на основании заявления по установленной форме и документа об уплате регистрационного сбора, представленных им лично. Она производится в день представления документов.

Отказ в регистрации допускается только в случаях несоответствия состава представленных документов и состава содержащихся в них сведений вышеназванным требованиям.

Во всех остальных случаях налоговый орган обязан принять документы, не проверяя соответствуют ли действительности сведения, которые указал заявитель.

Регистрация должна производиться по принципу «одного окна» и носить уведомительный характер.

Кроме того, регистрация совмещается с процессом постановки на налоговый учет.

Однако уведомительный характер регистрации новых юридических лиц или предпринимателей без образования юридического лица не означает безнаказанность их учредителей.

Любая неточность в представленных документах может быть наказана штрафом в 50 минимальных оплат труда. А если при регистрации использовались подложные документы, то речь пойдет об уголовной ответственности.

3. Постановка на учет в налоговых органах и во внебюджетных фондах

Постановка на учет в налоговых органах определена ст. 83-85 Налогового Кодекса РФ.

При постановке на учет в налоговом органе, которая сегодня совмещена с регистрацией предприятия, сведения о каждом налогоплательщике автоматизировано обрабатываются и ему присваивается идентификационный

номер налогоплательщика (ИНН), являющийся единым учетным номером в налоговых органах по всей территории РФ.

ИНН налогоплательщика-организации представляет собой десятизначный цифровой код: ННННХХХХС, где НННН - код налогового органа, осуществившего постановку налогоплательщика на учет, ХХХХХ - номер (порядковый) налогоплательщика, С - контрольное число, рассчитанное по утвержденному Госналогслужбой алгоритму.

В дополнение к ИНН организации вводится код причины постановки на учет, состоящий из 9 цифр.

ИНН налогоплательщика - физического лица, имеющего статус предпринимателя, представляет собой двенадцатизначный цифровой код: ННННХХХХХСС, где СС - контрольное число.

Постановка на учет в налоговых органах осуществляется по месту нахождения организации и каждого ее филиала, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств.

Организация считается поставленной на учет в налоговом органе, когда получит от него специальное свидетельство о постановке данной организации на налоговый учет.

Постановка на учет, переучет, снятие с учета осуществляются бесплатно.

О всех изменениях в уставных и других учредительных документах организаций, в том числе связанных с образованием новых филиалов и представительств, изменением места нахождения, а также о разрешении заниматься лицензируемыми видами деятельности, организации обязаны уведомить налоговый орган, в котором они состоят на учете, в 10-дневный срок с момента регистрации изменений в учредительных документах. Снятие с учета и постановка на учет в связи с изменением места нахождения или жительства осуществляется после подачи заявления тем налоговым органом, где налогоплательщик стоял на учете.

Все сведения, представленные в налоговые органы, должны быть строго конфиденциальны. Кроме сотрудников налогового органа и лица, подавшего сведения, никто не имеет права их просматривать.

По данным налогового органа осуществляется учет во внебюджетных фондах – пенсионным, социального страхования, обязательного медицинского страхования.

Тема 4. ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ С НАЕМНЫМИ РАБОТНИКАМИ

1. Прием и увольнение с работы.
2. Взаимоотношения в процессе трудовой деятельности.
3. Формы стимулирования труда.

1. Прием и увольнение с работы

Даже если вы не будете заниматься предпринимательской деятельностью в качестве руководителя самостоятельного предприятия, а будете работать в качестве индивидуального предпринимателя, вам все равно, рано или поздно, надо будет знать, как осуществляется прием на работу и увольнение рабочей силы.

Прием рабочей силы можно осуществить двумя путями - заключая гражданско-правовые (на основании гражданского кодекса - ГК РФ) или трудовые (на основании трудового кодекса - ТК РФ) договоры. Их различия выразим следующей таблицей.

Таблица 4.1.

Признак	Гражданско-правовой договор	Трудовой договор
Предмет договора	Конкретный результат деятельности	Исполнение функции, обязанности исполнения
Стороны в договоре	Гражданин-предприятие	Трудящийся-администрация
Срок действия договора	До получения конечного результата или на время	Бессрочно, или на срок, или до результата по трудовому соглашению
Подчинение порядку	Отсутствует	Есть
Обеспечение труда, сырье	Материал заказчика или, чаще всего, исполнителя	Всегда из ресурсов предприятия
Время и условия труда	По усмотрению исполнителя	Регулируется ТК РФ или условиями договора
Социальная защищенность	Отсутствует, работа на риск исполнителя	Определена трудовым законодательством
Порядок решения спора	На основе ГК РФ	На основе ТК РФ
Оплата труда	Вознаграждение	Заработная плата

Это - общие различия. Они сохраняются во всех разновидностях договоров, которые бывают следующие.

Гражданско-правовые договоры. Они заключаются между организациями (или предпринимателями) и гражданами. Ими являются договоры подряда (субподряда), договоры аренды, договоры хранения, договоры по-

ручения, договоры комиссии, договоры купли-продажи, договоры поставки, договоры пользования, договоры мены, дарения, найма и т.п.

Заклучив гражданско-правовой договор, обе стороны обретают определенные ГК РФ права и обязанности. Окончание отношений по этим договорам происходит после получения результата работы заказчиком и получения вознаграждения исполнителем или после расторжения договора.

Трудовые договоры можно подразделить: во-первых, договоры на неопределенный срок (бессрочные), во-вторых, договоры на определенный срок (до 5 лет, срочные), в-третьих, договоры на время выполнения определенной работы (трудовые соглашения).

Кроме того, трудовые договоры могут подразделяться: по месту основной работы и по совместительству (внутреннему или внешнему).

Наиболее распространенным при взаимоотношении предприятий и простых граждан является трудовой договор. Он заключается при приеме на работу гражданина в форме письменного контракта или написания гражданином заявления, с которым согласилась администрация предприятия, издав соответствующий приказ о приеме гражданина на работу.

Гражданин (трудящийся, работник) в этих случаях обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему распорядку, а предприятие, учреждение, организация, индивидуальный предприниматель (работодатели) обязуются выплачивать работнику определенную в договоре заработную плату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, коллективным договором и соглашением сторон.

При заключении трудового договора надо учитывать, что трудовая правоспособность у граждан Российской Федерации в качестве общего правила наступает с 16 лет.

При заключении трудового договора может быть по соглашению сторон установлен испытательный срок, который не может превышать 3 месяцев, а в особых случаях (например, в случаях с главным бухгалтером или руководителем предприятия) - 6 месяцев.

Если трудовой договор заключен на срок до двух месяцев, работник считается временным.

Перевод на другую работу допускается только с согласия работника. В случае производственной необходимости можно перевести работника на другую работу сроком не более месяца.

Трудовой договор может быть прекращен по соглашению сторон, по истечении срока договора, при призыве или поступлении работника на военную службу, по инициативе работника (при предупреждении администрации за две недели) или администрации (за ряд проступков или при ликвидации предприятия), либо по требованию профсоюзного органа (не ниже районного), либо по вступлении в силу приговора суда об осуждении работника, либо при отказе работника от перевода на работу в другую мест-

ность вместе с предприятием или при отказе от продолжения работы в связи с изменением существенных условий труда.

При сокращении штатов работодатель обязан предупредить работника за 2 месяца до увольнения.

При сокращении штатов на предприятии могут быть уволены работники, находящиеся в отпуске или на больничном (в других случаях этого делать нельзя).

При восстановлении работника по суду работодатель обязан предоставить ему прежнюю работу и оплатить вынужденный прогул в размере среднего заработка.

Если по истечении срока трудового договора (контракта) трудовые отношения фактически продолжают и ни одна из сторон не потребовала их прекращения, то действие договора считается продолженным на неопределенный срок.

Расторжение трудового договора осуществляется с согласия профкома в следующих случаях:

- при сокращении численности или штата работников;
- при обнаружении несоответствия работника выполняемой работе или занимаемой должности;
- при длительной неявке на работу вследствие временной нетрудоспособности.

В остальных случаях согласия профкома не требуется.

Факт приема работника на работу, так же как его увольнение или поощрение, должны быть обязательно отражены в его трудовой книжке, которую обязан иметь каждый работник.

Трудовая книжка заводится работодателем на работника на первом месте его работы и выдается ему на руки при увольнении.

Записи в трудовую книжку делаются следующим образом:

Томский политехнический университет		
1. 01.09.02	Принят на должность инженера 9-го разряда ЕТС кафедры коммерции инженерно- экономического факультета	приказ 2448 от 01.09.02
2. 08.12.02	Уволен по собственному желанию ст. 80 ТК РФ	приказ 3567 от 08.12.02
Начальник ОК	<i>Подпись</i>	Иванов В.А.

2. Взаимоотношения в процессе трудовой деятельности

Взаимоотношения работодателя с работником, принятым на работу, определены ТК РФ. Там оговорено, какими должно быть рабочее время и время отдыха, заработная плата работника, нормы труда и сдельные расценки, гарантии и компенсации, трудовая дисциплина и охрана труда (в частности, труда женщин, молодежи, учащихся), как разрешаются трудовые споры и многое другое.

Согласно Конституции РФ и ТК РФ каждый работник имеет право на:

- безопасные и не наносящие вреда здоровью условия труда;
- возмещение ущерба здоровью, если это произошло в связи с работой;
- равное вознаграждение за равный труд не ниже установленного законом размера;
- отдых, восстанавливающий потраченные на работе усилия;
- объединение в профессиональные союзы;
- социальное обеспечение при болезни и по возрасту;
- судебную защиту своих трудовых прав.

Однако при этом работник не должен забывать о своих обязанностях. Он должен:

- добросовестно выполнять свои трудовые обязанности;
- соблюдать трудовую дисциплину;
- бережно относиться к имуществу предприятия;
- выполнять установленные нормы труда.

Нормальная продолжительность рабочего времени работников на предприятии не может превышать 40 часов в неделю. Однако в возрасте от 16 до 18 лет и на вредных работах - не более 36 часов в неделю, до 16 лет - не более 24 часов в неделю. Для отдельных категорий работников (учителя, врачи, работающие в сельской местности и др.) также устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени (обычно до 36 часов в неделю).

По соглашению между работником и администрацией может устанавливаться неполный рабочий день или неполная рабочая неделя. Беременным женщинам и одному из родителей ребенка до 14 лет работодатель обязан по их обращению предоставить такой отпуск.

Как правило, через четыре часа работы работнику должен предоставляться перерыв для отдыха и питания, который не включается в рабочее время. Длительность такого перерыва должна быть от 30 минут до 2 часов. Каждую неделю работнику должен предоставляться как минимум один выходной день. Таким общим днем отдыха является воскресенье.

Всем работникам предоставляются ежегодные оплачиваемые отпуска с сохранением места работы и среднего заработка, продолжительностью не менее 28 календарных дней. Право на отпуск не имеет сроков давности.

Отдельным категориям работников (с ненормированным рабочим днем, занятым на вредных работах, работающим в районах Крайнего Севера и др.) устанавливаются ежегодные дополнительные отпуска. Несо-

вершеннолетним, воспитателям, учителям, работникам научно-исследовательских институтов и вузов предоставляются удлиненные отпуска. Замена отпуска денежной компенсацией не допускается, кроме части отпуска, превышающей 28 календарных дней.

Труд работников оплачивается повременно, сдельно или по иным системам оплаты труда, а также через различные формы материального поощрения, устанавливаемые администрацией предприятия по согласованию с выборным профсоюзным органом. В дополнение к этому может устанавливаться вознаграждение работникам по итогам годовой работы предприятия из фонда, образуемого за счет полученной прибыли.

Оплата труда в праздничные дни производится не менее чем в двойном размере. Замена отпуска в размере 28 календарных дней денежной компенсацией не допускается, кроме случаев увольнения работника, не использовавшего отпуск.

По семейным обстоятельствам и другим уважительным причинам работнику по его заявлению, с разрешения руководителя предприятия, может быть предоставлен отпуск без сохранения заработной платы на оговоренный срок.

Заработная плата выплачивается не реже чем каждые полмесяца, а за все время отпуска - не позднее чем за один день до начала отпуска. При увольнении выплата всех причитающихся работнику сумм производится в день увольнения.

Работникам полагается компенсировать износ используемых на работе своих инструментов для нужд предприятия.

Если же работником нанесен ущерб предприятию, то он обязан его компенсировать в размере прямого действительного ущерба, но не более своего среднего месячного заработка.

Свыше среднего месячного заработка материальная ответственность допускается лишь в случаях, указанных в законодательстве (например, при заключении договора о полной материальной ответственности, когда суд установит преступные действия и др.). При этом необходимо знать, что при каждой выплате зарплаты общий размер всех удержаний не может превышать 20%, а в случаях, особо оговоренных законодательством, - 50%.

Размер ущерба при этом определяется по фактическим потерям на основании данных бухгалтерского учета исходя из балансовой стоимости (себестоимости) материальных ценностей за вычетом износа по установленным нормам. Предусматривается добровольное возмещение работниками ущерба. С согласия администрации работник может передать для возмещения ущерба равноценное имущество или исправить поврежденное. Если добровольного желания возместить ущерб у работника нет, работодатель может в течение года обратиться в суд.

За достижения в труде работодатель может применять:

- объявление благодарности;
- выдачу премии;

- награждение ценным подарком или почетной грамотой.

За особые трудовые заслуги работника представляют в вышестоящие органы к поощрению, к награждению орденами, медалями, почетными грамотами, нагрудными значками и к присвоению почетных званий и звания лучшего работника по данной профессии.

За нарушение трудовой дисциплины администрация согласно ТК РФ может применять: замечание, выговор, увольнение.

До применения дисциплинарного взыскания от работника должно быть затребовано письменное объяснение. Взыскание применяется непосредственно за обнаружением проступка, но не позднее одного месяца со дня его обнаружения, не считая времени болезни работника или пребывания его в отпуске. Если в течение года со дня применения дисциплинарного взыскания работник не будет подвергнут новому взысканию, он считается не подвергавшимся взысканию.

Работодатель обеспечивает необходимые условия труда и проведение соответствующего инструктажа, а также контроль за соблюдением инструкций по охране труда. Он обязан расследовать и учитывать все несчастные случаи в работе, выдавать необходимую спецодежду и обезвреживающие средства, обеспечивать, где это необходимо, медицинские осмотры. При этом надо учитывать требования законодательства в отношении труда женщин, молодежи, учащихся и т.п.

Трудовые споры, возникающие между работниками и работодателем, рассматриваются:

- комиссиями по трудовым спорам, избранными общим собранием коллектива предприятия с числом работающих не менее 15 человек и состоящие из представителей работников и работодателей;
- районными (городскими) народными судами.

Работник может обратиться в комиссию по трудовым спорам в 3-месячный срок со дня, когда он узнал или должен был узнать о нарушении своего права. Комиссия обязана рассмотреть заявление работника в 10-дневный срок со дня его подачи в присутствии работника.

По требованию комиссии администрация предприятия обязана представить все необходимые расчеты и документы. Решение комиссии может быть обжаловано в суд в 10-дневный срок. Решение комиссии должно быть выполнено администрацией в 3-дневный срок по истечении 10 дней, предусмотренных на обжалование его в суд.

Заявление о разрешении трудового спора подается в районный (городской) народный суд в трехмесячный срок со дня, когда работник узнал или должен был узнать о нарушении своего права, а по делам об увольнении - в месячный срок со дня вручения копии приказа или трудовой книжки. Работники при этом освобождаются от уплаты пошлин и судебных расходов.

Все работники подлежат обязательному государственному социальному страхованию, включающему пособия по временной нетрудоспособности, по случаю рождения и по уходу за ребенком, пенсии по старости, по

случаю потери кормильца, по инвалидности. Неуплата работодателями взносов на государственное социальное страхование не лишает работников права на социальное обеспечение.

Пенсия по старости устанавливается работнику на общих основаниях: мужчинам - по достижении 60 лет и общем трудовом стаже не менее 5 лет, женщинам - по достижении 55 лет и общем трудовом стаже не менее 5 лет. Отдельным категориям работников (обычно тем, у кого были тяжелые условия труда) устанавливается пониженный пенсионный возраст. Размер пенсий по старости устанавливается в зависимости от суммы произведенных взносов в ПФР.

Надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства и правил по охране труда осуществляют специально уполномоченные на то государственные органы и инспекции (Гострудинспекции), не зависящие в своей деятельности от работодателей. Эту работу осуществляют также профессиональные союзы и состоящие в их ведении техническая и правовая инспекции труда. Высший надзор за точным исполнением законов о труде осуществляется Генеральным прокурором РФ и подчиненными ему нижестоящими прокурорами.

3. Формы стимулирования труда

Руководитель организации, стремящийся к эффективной организации труда на предприятии, должен ответственно подойти и к организации его оплаты. Здесь руководству предприятия предоставляется большая самостоятельность. Ограничения могут быть со стороны государства (через установление минимальной заработной платы) и со стороны профсоюзов при заключении коллективных договоров.

В крупном плане существуют две формы заработной платы - повременная и сдельная. При повременной оплате труда работник получает денежное вознаграждение пропорционально отработанному времени, при сдельной - заработок начисляется на каждую единицу произведенной продукции или какого-то объема работ по ранее установленным расценкам.

Преобладающей является сегодня повременная форма оплаты труда, а точнее - премиально-повременная. При ней зарплата состоит из двух частей - неизменной, гарантированной и переменной, зависящей от результатов и качества труда, которое определяют, как правило, руководители работника. Если неизменяемую часть заработка обычно составляет оклад работника, то переменная может выплачиваться в виде надбавок, премий.

Методы начисления надбавок и премий могут быть различны. Например, в США используется система предпринимателя Дж. Линкольна. Индивидуальное вознаграждение состоит из основной ставки, сложенной с частью прибыли предприятия, умноженной на индивидуальный коэффициент работника. Надбавки обычно выплачивают ежемесячно, ежеквартально или по результатам работы за полгода, год. Главная трудность при

применении таких систем - не нарушить у работников чувства справедливости действий администрации.

Как показывает практика, сделать это достаточно трудно. Некоторые вообще не ставят работников в известность о зарплате других, каждый получает вознаграждение в конверте.

Есть в этой системе плюсы и минусы, хотя больше все-таки минусов. Более демократичными являются открытые системы, когда каждый знает размер заработка другого. Обычно не оспариваются надбавки за стаж работы, уровень образования и т.п. Главное, чтобы правила были заранее оговорены и легко различались.

Для примера можно рассмотреть систему оплаты труда преподавателей в ТПУ. Здесь неизменная часть - оклады преподавателей согласно единой тарифной сетке с постоянными надбавками за научные степени и звания. Переменная же часть определяется непосредственным руководством преподавателя - зав. кафедрой, деканом, проректором - и выплачивается в виде квартальных премий.

Помимо стимулирования труда поощрением, существует также стимулирование наказанием. Наказание должно применяться, чередуясь с поощрением. Нельзя стимулировать труд только наказанием или только поощрением.

Чем сложнее деятельность, за ошибки в которой выносятся наказания, тем менее строгим должно быть наказание.

Оно, как правило, должно накладываться при одобрении большинства работников, только тогда оно эффективно. Его рекомендуется применять когда ни убеждение, ни другие методы воспитания не дают положительного результата.

Тема 5. ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СО СТОРОННИМИ

ОРГАНИЗАЦИЯМИ

1. Общие требования к договорным отношениям.
2. Порядок исполнения, изменения и расторжения договоров.
3. Способы обеспечения исполнения обязательств.
4. Особенности конкретных типов договоров.

Все деловые взаимоотношения между субъектами рынка определяются, во-первых, законодательством, во-вторых, их договоренностью между собой. Успех коммерческого проекта, операции часто зависит от того, как договор составлен и оформлен.

1. Общие требования к договорным отношениям

Договор - соглашение сторон, в котором выражено их взаимное согласие действовать в интересах обоюдной выгоды на определенных условиях. Чтобы договор был надежным, не содержал недосказанностей и «юридических мин» надо придерживаться четырех основных правил.

Необходимо четко представлять, что вы желаете получить в результате выполнения договора. Начертите для себя схему будущей операции, разбейте ее на этапы и сроки, уясните, что и как должно быть сделано на каждом этапе, что для этого необходимо, просчитайте возможный риск и т.д. Лишь затем приступайте к составлению формулировок и условий договора, тем более к его подписанию.

Проект договора лучше готовить самому, чем доверять это партнеру. Имеется в виду, что проект готовит ваша сторона, ваши специалисты. Если его будет готовить другая сторона, она будет его рассматривать через призму своих, а не ваших интересов. С позиций психологии это естественно.

Никогда не подписывайте договор, не будучи уверенными в его юридической состоятельности. Лучше всего, если его будет составлять или внимательно просмотрит ваш юрист. Даже когда вы используете типовую форму договора, в его юридической состоятельности вы должны быть убеждены. Не допускайте в тексте договора двусмысленных выражений, размытых фраз и недомолвок. В договоре имеет значение каждая буква, каждая запятая. Будьте уверены, ваш партнер в случае спора будет использовать любую формулировку в свою, а не в вашу пользу.

Любой договор должен, как минимум, состоять из 4 частей:

Преамбула (или вводная часть).

Прежде всего, сюда включают такие составляющие.

Наименование договора (например, купли-продажи, оказания брокерских услуг, аренды и т.п.), которое сразу же проясняет, о каких правоотношениях идет речь.

Дата подписания договора. Если стороны подписывают договор в разное время, то он считается заключенным с момента подписания его последней стороной. Если дата не проставлена, то никакой спор по договору выиграть невозможно, так как неясно, окончен он или нет.

Место подписания договора (город, населенный пункт). Это очень важно при заключении внешнеторговых контрактов и договоров с другими государствами, где могут действовать другие законы, может быть другая правоспособность партнера.

Полное фирменное наименование сторон, под которым они зарегистрированы в реестре государственной регистрации. Если название не будет совпадать с официальным наименованием партнера, трудно будет доказать, что вы именно с ним заключили договор.

Подробное наименование должности, фамилии, имени и отчества лица, подписывающего договор, а также наименования документа, из которого следуют его полномочия ставить свою подпись. Часто договоры подписывают лица, не имеющие на то полномочий. Это один из распространенных видов мошенничества. Поэтому при подписании надо сначала удостовериться, что перед вами именно тот человек, который указан в договоре. Если это директор предприятия, то он может подписывать договор без доверенности. В любом другом случае надо требовать доверенность. Однако часто собственники ограничивают полномочия директора какой-либо суммой. Здесь надо внимательно смотреть устав предприятия. Если вам представили доверенность, то убедитесь есть ли на ней подпись первого руководителя (и только его), дата выдачи, срок действия, объем полномочий. Если чего-то нет, то доверенность недействительна.

Вторая часть договора - его предмет, права и обязанности сторон. Конкретное содержание здесь зависит от вида договора и будет рассмотрено ниже.

Третьей частью являются дополнительные условия. Они обычно включают в себя следующие составляющие.

Срок действия договора. Его следует указывать даже тогда, когда указаны сроки выполнения составляющих договор обязательств. Вы должны четко знать, когда договор заканчивается и можно предъявлять претензии.

Ответственность сторон. Обеспечивает исполнение обязанностей сторонами на случай нарушения одной из них условий договора. Обычно это различного рода санкции (штрафы, пени, неустойки), но могут быть предусмотрены и залог, поручительство (гарантия) третьей стороны, задаток.

Основания одностороннего расторжения договора и порядок действий сторон при этом. Здесь обычно возникает проблема возвращения авансов, что надо обязательно предусмотреть.

Условия о конфиденциальности информации по договору. Если это необходимо - надо предусмотреть.

Порядок разрешения споров между сторонами. Как правило, споры разрешаются в соответствии с законодательством, но стороны могут предусмотреть и иное, например третейский суд. При этом суть толкования до-

говора состоит обычно в том, что принимается во внимание буквальное значение содержащихся в нем выражений.

На защиту того, кто в договоре занимает более слабую позицию, направлено введение публичного договора. В соответствии с ним коммерческая организация обязана по роду своей деятельности предоставлять услуги каждому, кто к ней обратится, Это касается таких сфер деятельности, как, например, розничная торговля, энергоснабжение, связь, гостиничное обслуживание и др.

И наконец, четвертой частью любого договора являются его прочие условия. Это обычно условия о согласовании связи между сторонами, необходимые для работы реквизиты сторон, количество экземпляров договора, порядок исправления текста и подписи сторон.

Договоры заключаются несколькими способами в зависимости от специфики сделки и по усмотрению сторон.

Способ первый. Составление одного документа под названием «договор», «контракт», «соглашение». Это самый оптимальный способ заключения договора, здесь никогда не возникает споров - а был ли договор?

Способ второй. Заключение договора в соответствии с протоколом о намерениях. Дело в том, что действующим законодательством предусмотрена такая форма, как предварительный договор. В соответствии с ним стороны обязуются заключить в будущем договор на передачу товаров, выполнение работ, услуг и т.д. на условиях, предусмотренных предварительным договором. Таким образом, если сторона, подписавшая протокол о намерениях, уклоняется от подписания самого договора, другая сторона вправе обратиться в суд с иском о понуждении заключить соответствующий договор и требованием о взыскании с ответчика возникших убытков.

Способ третий. Обмен письмами, телеграммами и т.п., подписанными стороной, которая их посылает. При этом из текста должно ясно исходить предложение заключить договор, (оферта), а также все необходимые условия договора (предмет, сроки, цена и т.д.). Если данное предложение лицом, к которому оно обращено, безоговорочно принято (акцептовано) - договор считается заключенным. Если оно принято, но с поправками (хотя и незначительными), этот акцепт считается новой офертой.

Способ четвертый. Принятие заказа к исполнению. Этот способ был распространен в плановой экономике. Сейчас он применяется крайне редко. Например, в отношениях между брокерскими конторами и их клиентами при заключении договора на брокерское обслуживание. По общему правилу сделка, для которой законодательством не установлена письменная или иная определенная форма, может быть совершена устно. Она считается совершенной, если из поведения сторон следует их воля ее совершить. Однако при этом стороны лишаются права использовать в суде свидетельские показания, а в случаях, прямо указанных в законе, устная форма влечет за собой недействительность сделки.

О заключении договора свидетельствует его подписание полномочными представителями. Это главное. Если есть подписи, но нет печати, договор считается действительным. А вот если есть печать, но стоят подписи неуполномоченных на то лиц, то договор не становится действительным. При подписании договора надо ставить разборчивую подпись (а не крестики или закорючки), никогда не подписывать чистых бланков, никогда не отдавать свой экземпляр контрагенту или посторонним людям, при нескольких страницах договора его следует прошить или подписать каждую страницу. На случай, если другая сторона в лице руководителя заявит, что подписан договор был случайно (его ему подсунули), рекомендуется хранить подготовительные материалы договора, где есть собственноручные правки другой стороны.

2. Порядок исполнения, изменения и расторжения договоров

При исполнении договора надо придерживаться порядка исполнения обязательств, действующих в законодательстве.

Срок исполнения договора. По общему правилу сторона не может исполнить обязательство досрочно, если это прямо не предусмотрено в договоре либо не вытекает из сущности обязательства или обычаев делового оборота. Обязательство, установленное договором, должно быть исполнено в срок, указанный в договоре или законе. Если характер обязательства не позволяет установить срок исполнения либо он определен моментом востребования, то обязательство должно быть исполнено в разумный срок либо в семидневный срок со дня востребования.

Место исполнения договора. Если оно не определено договором, то считается по месту нахождения стороны, которая исполняет обязательство. Но могут быть и исключения (для объектов недвижимости, для перевозимых товаров).

Цена договора. Возмездный договор оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. Изменить цену договора после его заключения можно в случаях и на условиях, предусмотренных договором.

Способ исполнения договора. Это предусмотренный договором порядок действия сторон в процессе исполнения. По общему правилу обязательство должно быть исполнено целиком один раз, если соглашением сторон не предусмотрено исполнения обязательств по частям (по этапам). Если обязательство предусматривает или позволяет определить день его исполнения или период времени, в течение которого оно должно быть исполнено, обязательство надлежит исполнить в этот день или, соответственно, в любой момент в пределах такого периода. Возможно встречное выполнение обязательств как способ исполнения договора.

Выполнение обязательств по договору обязательно должно быть документально оформлено, иначе оно считается невыполненным. Такими документами могут быть:

- а) акт сдачи-приемки товаров, работ, услуг;
- б) платежное поручение о произведенной оплате;
- в) квитанция от транспортной организации об отгрузке товаров;
- г) квитанция о сдаче-приемке товара на склад заказчика;
- д) расписка получателя;
- е) иные документы и свидетельства.

Приемка товаров по количеству производится по таким документам, как счет-фактура, спецификация, опись, упаковочные ярлыки, накладные и т.д. При приемке продукции получатель обязан проверить сохранность груза при перевозке (исправность пломб и тары, наличие маркировки и т.д.). При обнаружении недостачи вызывается одnogородний отправитель и составляется акт. Представитель иногороднего поставщика вызывается лишь в случаях, предусмотренных специальными правилами или договором.

Односторонний отказ от исполнения обязательств и одностороннее изменение условий договора не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных договором или законодательством. Изменения или дополнения к договору проводятся по согласованию сторон и оформляются в том же порядке, как и сам договор. Договор может быть расторгнут или изменен по требованиям одной из сторон или по решению суда в следующих случаях:

- при существенном нарушении договора другой стороной;
- в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора;
- в иных случаях, предусмотренных законом или договором (ст. 450, 451 ГК РФ).

Стороны могут достигнуть соглашения не только об изменении каких-либо условий договора, но и вообще о замене ранее заключенного договора другим договором (новация). Примером новации может служить замена договора займа договором купли-продажи. Предметом договора купли-продажи здесь выступает имущество, которое передается заемщиком в качестве погашения договора займа.

Можно также изменить стороны в договоре. Здесь возможны три основных способа. Например, *перевод долга* одним лицом (должником) на другое лицо, что допускается только с согласия кредитора. Основанием для такого перевода служит соглашение между первоначальным должником по договору и лицом, заступающим на его место в обязательстве (но не в договоре). Согласие кредитора на замену должно быть дано в письменной форме. Это может быть отражено в договоре сразу или отдельно позднее.

Или *уступка требования*, когда кредитор (заказчик работ), которому должник (исполнитель) должен исполнить свое обязательство, выбывает, а на его место заступает новое лицо. По законодательству согласия должника на это не требуется, он должен быть лишь проинформирован о такой

замене. Форма уступки требования должно соответствовать форме сделки, на которой она основана (ст. 389 ГК РФ).

Может быть совершена и *уступка договора (цессия)*, когда одна сторона выбывает из договора, а на ее место приходит другая сторона, которой передаются как права, так и обязанности. На такую операцию требуется согласие партнера по договору, которое оформляется отдельным соглашением.

Стороны могут достигнуть соглашения на расторжение договора с момента его заключения в любое время. Это должно быть оформлено любым письменным двусторонним документом, где были бы отражены время расторжения договора, причина, способы урегулирования споров и пункт о том, что с момента вступления в силу соглашения стороны теряют права требования по заключенному ранее договору.

3. Способы обеспечения исполнения обязательств

Обеспечением исполнения обязательств по договору выступает мера имущественного воздействия на должника, побуждающего его к исполнению своего обязательства и удовлетворяющая интересы кредитора. Общим условием при этом является письменная форма заключения договора.

Действующее законодательство знает множество способов исполнения обязательств. Рассмотрим некоторые наиболее часто употребляемые.

Неустойка. Это установленная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить другой стороне в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения ею обязательства. Разновидностями неустойки могут выступать также штраф (определенная денежная сумма, выраженная, например, в рублях) и пеня (денежная сумма, выраженная в процентах от чего-то, начисляемая за каждый день просрочки). В свою очередь, сама неустойка бывает четырех типов - зачетная неустойка (убытки минус неустойка), исключительная неустойка (взыскивается только она, а не убытки), штрафная неустойка (взыскиваются неустойка и убытки), неустойка альтернативная (взыскивается или неустойка, или убытки). Арбитражный суд вправе уменьшить размер неустойки, если она, на его взгляд, чрезмерна, но не может отменить ее вовсе.

Поручительство (гарантия). Договор поручительства (гарантии) заключается между кредитором и поручителем, который гарантирует полное или частичное выполнение обязательства должника (исполнителя договора). При недостаточности средств у должника поручитель несет солидарную и субсидиарную (дополнительную) ответственность по его обязательствам перед кредитором. Поручительство может оформляться путем заключения договора поручительства, но на практике обычно обходятся гарантийным письмом. Если срок исполнения основного договора не был установлен, то поручительство прекращается через 2 года, если кредитор не заявит требований.

В общих случаях поручительство обеспечивает уже возникшее обязательство, а в исключительных – обязательства, которые должны возникнуть в будущем. Между поручителем и должником обязательство не возникает, только если поручитель исполняет обязательство вместо должника, он занимает положение кредитора.

В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая компания (гарант) дает по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями выдаваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлению требования о ее уплате.

Залог. Вместо поручительства можно применять залог имущества. Здесь кредитор имеет право в случае неисполнения обязательства удовлетворить свои убытки за счет заложенного должником имущества. Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, имущественные права, т.е. все, что может быть отчуждено залогодателем. Условие о залоге может быть включено в договор, а может быть оформлено в виде отдельного документа. Залогодатели должны вести книгу залогов, чтобы можно было проверить, не закладывается ли одно и то же имущество несколько раз. При этом особо выделяется залог недвижимого имущества – ипотека, а продажа залогового имущества всегда должна осуществляться с публичных торгов.

Задаток. Им признается денежная сумма, выдаваемая одной из сторон по договору в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Задаток много общего имеет с авансом (предоплатой), однако последний не несет в себе обеспечительной функции. Аванс уплачивают только в счет причитающихся по договору платежей и не более. Если сторона, которая дала задаток, уклонится от исполнения договора, то задаток для нее пропадает. Если же договор не исполнила сторона, получившая задаток, то он возвращается в двойном размере.

Описанные далее способы обеспечения обязательств прямо не установлены ГК РФ, но все чаще встречаются на практике.

Резервирование права собственности. При продаже товара в кредит, когда поставка и передача товара покупателю осуществляются раньше его оплаты, в договоре делается оговорка о сохранении за продавцом права собственности на проданный товар до тех пор, пока покупатель не произведет по нему последний платеж.

Аккредитив. Является одной из форм безналичных расчетов, при которой банк, открывающий аккредитив (банк-эмитент), обязуется по поручению плательщика (покупателя) произвести платеж получателю средств (продавцу) при выполнении всех условий, предусмотренных в аккредитиве. Продавцу здесь гарантируется немедленная оплата товаров или услуг после их передачи покупателю и он застрахован от отказа или неплатежеспособности покупателя. Аккредитив – это, по сути, предоплата с гарантией ее получения продавцом товара после его передачи покупателю.

Аккредитив может быть: покрытым или непокрытым, отзывным или безотзывным. Если в договоре не указано, каким является аккредитив, то он считается отзывным.

Валютная оговорка. Здесь рубль, гарантируя себя от инфляции, продавец товара привязывает к какой-нибудь твердой валюте, например доллару США, и отражает в ней цену товара. Оплата, таким образом, будет осуществляться в рублях по цене, выраженной в долларах.

Страхование сделок. Обезопасить себя от невыполнения партнером обязательств можно также, застраховав такой случай в страховой компании за определенную плату. Обычно это 5-10% от цены договора. Надо решить, что выгоднее - потратить данную сумму, обезопасив себя от возможных убытков, или сэкономить на ней, рискуя потерять многое.

При применении всех этих способов надо понимать, что действующим законодательством установлена ответственность за неисполнение договора в любом случае, если ответчик не докажет, что причиной тому являются форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, военные действия и т.п.). Истцу важно при этом грамотно сформулировать, какой убыток он понес от невыполнения ответчиком обязательств по договору.

4. Особенности конкретных видов договоров

В строгом смысле каждый договор несет в себе специфические черты. Однако есть и типические особенности, поскольку всю совокупность договоров можно разделить на более или менее однородные группы, получившие в настоящее время большое распространение.

Договор купли-продажи. Здесь продавец обязуется передать имущество в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

Важное значение при этом имеет вопрос о том, с какого времени покупатель становится собственником имущества. От этого зависит ряд правовых последствий, в частности связанных с распределением риска случайной гибели или порчи имущества, возможностью собственника истребовать свою вещь из чужого незаконного владения.

По общему правилу право собственности у покупателя возникает с момента передачи вещи, если иное не установлено законодательством или договором. В тех случаях, когда договор должен быть зарегистрирован или нотариально удостоверен, право собственности возникает с момента его регистрации или удостоверения.

Если продавец передает покупателю наряду с товарами, ассортимент которых согласован с покупателем, товары с нарушением условия об ассортименте, то покупатель по своему выбору может либо отказаться от всех переданных товаров, либо принять только оговоренные в договоре товары, либо принять все товары, либо потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте.

Если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, такой договор считается незаключенным.

Разновидностью договора купли-продажи является договор поставки. Поставка - коммерческая купля-продажа, осуществляемая в деловом обороте. Продавцом по договору поставки (поставщиком) может быть только предприниматель. Предметом договора может быть только имущество, предназначенное для предпринимательской деятельности, т.е. для производства или коммерческой перепродажи. Договор поставки должен быть заключен до его исполнения, а поставщик должен передавать товар неоднократно. В противном случае это - обычный договор купли-продажи. Досрочная поставка может производиться здесь лишь с согласия покупателя.

Договор на проведение бартерной операции. По своей юридической природе бартер представляет собой договор мены, когда обмениваются товары равных стоимостей. Каждая сторона в договоре мены считается одновременно и продавцом, и покупателем. Как свидетельствует судебная практика, возникающие в связи с совершением и исполнением договора мены споры по общему правилу разрешаются по нормам о купле-продаже. При этом к договору мены не применяются правила договора купли-продажи по цене и другие правила, связанные с денежно-эквивалентной формой.

Договор подряда. Здесь ПОДРЯДЧИК обязуется за свой риск выполнить определенную работу по заданию ЗАКАЗЧИКА с использованием своих или его материалов, а ЗАКАЗЧИК обязуется принять работу и оплатить ее. Этот тип договора, наряду с куплей-продажей, является самым распространенным в деловом обороте. Предметом является определенный результат работы (вещь, изделие), что отличает данный тип договора от договора по оказанию услуг, предметом которого является сама услуга как неразрывно связанное с деятельностью услугодателя благо. Работу по выполнению заказа подрядчик организует по своему усмотрению. Он вправе привлечь к исполнению договора других лиц (субподрядчиков), выступая по отношению к ним в качестве заказчика. Однако он по-прежнему отвечает перед заказчиком за результаты и качество работ, выступая по отношению к нему генеральным подрядчиком.

Если подрядчик, выполняя работу, причинил ущерб заказчику или недостаточно хорошо выполнил работу, то заказчик вправе потребовать возмещения причиненного ущерба или безвозмездного устранения недостатков выполненной работы.

Договор аренды, лизинга. По договору аренды (имущественного найма) АРЕНДОДАТЕЛЬ (наймодатель) обязуется предоставить АРЕНДАТОРУ (нанимателю) имущество во временное владение и пользование либо просто пользование за плату. Доходы, полученные арендатором в результате использования арендуемого имущества, являются его собственностью. Если арендодатель, например, продал данное имущество другому лицу, дого-

вор аренды продолжает действовать. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок.

По договору аренды арендатор несет полную ответственность за арендованное имущество, он не вправе сдать его в субаренду.

Лизинг - тот же договор аренды, когда предметом аренды выступают машины и оборудование, сооружения производственного и складского назначения, переданные в исключительное пользование арендатору на определенный срок за вознаграждение, покрывающее амортизацию имущества и процент на пользование им как кредитом банка.

Лизинговые операции приравниваются поэтому к кредитным операциям со всеми вытекающими из этого правами и нормами.

Посреднические договоры. Здесь КОМИССИОНЕР (посредник) от своего имени, за счет и по поручению КОМИТЕНТА (заказчика) совершает сделки купли-продажи. В соответствии с договором комиссионер-посредник не покупает товары комитента-заказчика, а лишь совершает по его заказу и за его счет сделки по приобретению или реализации товаров. Комитент всегда остается собственником товара до момента его передачи конечному покупателю, даже тогда, когда товар передается во владение комиссионеру.

В то же время за переданный во владение товар комиссионер отвечает перед комитентом. Он обязан выполнить поручение комитента в точном соответствии с его указаниями и на условиях, наиболее выгодных для последнего.

Есть множество и других типов договоров (договор о совместной деятельности, на участие в долевом строительстве, на участие в ярмарке, о защите информации и т.п.).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

1. Правовое положение и функции банков.
2. Расчетные правоотношения с клиентами.
3. Порядок ведения кассовых операций.
4. Кредитные и валютные отношения с банками.

Вся финансово-хозяйственная деятельность руководителя организации и индивидуального предпринимателя без образования юридического лица тесно связана с банками. Через банки осуществляются расчеты с контрагентами, проводятся кредитные сделки и валютные операции. Если вы используете в расчетах деньги, вам нужны на рынке такие посредники, как банки.

1. Правовое положение и функции банков

Банк – это юридическое лицо, которое в целях получения прибыли на договорных условиях привлекает денежные средства юридических и физических лиц, размещает их от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности, осуществляет расчетно-кассовое, кредитное и иное обслуживание в финансовой сфере.

В настоящее время в России действует двухуровневая банковская система. Первый уровень составляет Центральный банк РФ, ведущий кредитно-денежную политику в стране, регулируя денежное обращение, надзирая за работой коммерческих банков и кредитных учреждений.

Во главе ЦБ РФ стоит председатель, который назначается Государственной Думой РФ по представлению Президента РФ.

Второй уровень составляют коммерческие банки и другие кредитные организации, непосредственно осуществляющие кредитно-расчетные и иное банковское обслуживание предприятий и граждан. Кредитные организации обычно отличаются от банков меньшими размерами собственных уставных капиталов, а также часто тем, что им не разрешается вести операции с физическими лицами.

Функционирование банковской системы осуществляется в соответствии с нормами ГК РФ, а также специально принятыми Законами «О Центральном банке РФ» и «О банках и банковской деятельности в РФ».

В соответствии с этими законами коммерческий банк может быть создан на основе любой легальной формы собственности и приобретает права юридического лица после регистрации (получения лицензии) в Центральном банке РФ. Для этого необходимо не менее трех учредителей и наличие собственного капитала в размере, устанавливаемом ЦБ России.

В соответствии с законодательством коммерческие банки могут быть универсальными и специализированными. Они могут:

- привлекать вклады (депозиты) и предоставлять кредиты;
- открывать и вести счета клиентов;
- осуществлять расчеты и кассовое обслуживание клиентов;
- финансировать капитальные вложения;
- выпускать, торговать, хранить платежные документы и ценные бумаги (чеки, векселя, аккредитивы, акции, облигации и т.п.), осуществлять другие операции с ними;
- выдавать гарантии, поручительства и иные обязательства за третьих лиц, предусматривающие исполнение в денежной форме;
- приобретать права, требования по поставке товаров и оказанию услуг, принимать риски исполнения таких требований и инкассировать эти требования (форфейтинг), а также выполнять эти операции с контролем за движением товаров (факторинг);
- покупать и продавать наличную и безналичную иностранную валюту;
- привлекать и размещать средства, управлять ими по поручениям клиентов (доверительные трастовые операции);
- оказывать брокерские и консультационные услуги, осуществлять лизинговые операции;
- проводить другие операции и сделки по разрешению Центрального банка РФ.

Коммерческим банкам при этом запрещается осуществлять операции по производству и торговле материальными ценностями, а также по страхованию всех видов, за исключением страхования валютных и кредитных рисков.

Все юридические лица (а также предприниматели без образования юридического лица) законодательно обязаны хранить свои средства в коммерческих банках и проводить через них свои расчеты с партнерами по коммерческой деятельности. Все остальное они могут делать по своему желанию на договорной с банком основе.

По своим обязательствам коммерческий банк несет ответственность в пределах своего имущества, он обязан хранить тайну по операциям его клиентов.

Справки по операциям и счетам клиентов банк обязан предоставить лишь самим организациям, их вышестоящим органам, судам, следственным органам, а также органам налоговой службы.

Коммерческий банк действует на основании своего устава, который принимается учредителями. Они не имеют вышестоящих органов, все вопросы их деятельности решаются общим собранием акционеров (пайщиков) и образуемыми ими исполнительными органами. Они не зависят при принятии решений от государства.

Устойчивость банка определяется, прежде всего, его ликвидностью, т.е. способностью своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам. К наиболее ликвидным средствам коммерческого банка относятся средства на корреспондентском счете в ЦБ РФ и быстро реализуемые ценные бумаги.

Свои расчеты коммерческий банк проводит с корреспондентского счета, открываемого ему в расчетно-кассовом центре (РКЦ) Центрального банка РФ. Через эти счета идут все расчеты банка.

Таким образом, за ним осуществляется надзор со стороны ЦБ. Если нет денег на расчетном счете, то нет и расчетов для этого банка, а значит и для его клиентов.

2. Расчетные правоотношения с клиентами

Клиенты вправе самостоятельно выбирать банк для своего кредитно-расчетного и кассового обслуживания, они могут обслуживаться по всем видам банковских операций в одном или нескольких банках.

Для расчетного обслуживания между банком и предприятием должен быть заключен договор банковского счета. По этому договору банк обязуется открыть клиенту расчетный счет, на который будет начислять поступающие клиенту средства и с которого по поручению клиента будет списывать указанные суммы.

Банк не вправе при этом распоряжаться средствами клиента по своему усмотрению, он работает по поручениям клиента и в соответствии с законодательством.

Для открытия расчетного счета надо написать в банк заявление и представить документы, подтверждающие законность создания предприятия и его регистрацию в налоговой инспекции и внебюджетных фондах (пенсионном, занятости и т.п.).

Надо представить также образцы подписей всех лиц, которым предоставлено право первой и второй подписи по счету, а также образец оттиска печати. Обычно это руководитель (заместитель руководителя) и главный бухгалтер (заместитель бухгалтера) предприятия. Если главного бухгалтера в штате не предусмотрено, достаточно одной подписи руководителя.

Счет предприятия может быть закрыт по решению его собственника или собственников, решению налоговых органов, суда или арбитража. Отсутствие операций по счету не влечет за собой его закрытия.

Кроме расчетного счета, предприятие может открыть в банке текущий и депозитный счета.

Текущий обычно открывается для филиалов или других обособленных подразделений предприятия. Он позволяет проводить лишь ограниченный круг расчетных операций, связанных обычно с оплатой труда и административно-хозяйственными расходами.

Депозитные же счета открываются тогда, когда у предприятия появились свободные деньги и оно хочет на какой-то период отдать их банку под договорной процент.

Банк может использовать, имеющиеся на счетах предприятия денежные средства в качестве кредитных ресурсов, но обязан гарантировать их наличие при предъявлении предприятием требований к счету.

Основным платежным документом при расчете предприятий друг с другом является платежное поручение предприятия-плательщика банку. В нем указываются все банковские реквизиты плательщика и получателя средств. В настоящее время это: 1) наименование предприятия в банке. 2) идентификационный номер налогоплательщика – ИНН. 3) номер расчетного счета предприятия в банке. 4) наименование банка. 5) его местоположение. 6) его корреспондентский счет. 7) его БИК - банковский идентификационный код.

Платежное поручение подписывается первой и второй подписью, если не предусмотрена только первая подпись. Помарки и подчистки в платежных документах не допускаются. Платежное поручение действительно в течение 10 дней со дня его выписки.

Принятое от клиента в операционное время, платежное поручение проводится банком по балансу в этот же день.

Банк-плательщик передает платежное поручение в РКЦ того отделения ЦБ, которое обслуживает данную местность. Оттуда оно идет в РКЦ ЦБ местности, где находится банк-получатель, и передается ему. А банк, на основании полученного поручения, зачисляет средства на счет предприятия - получателя платежа.

В соответствии с договором между поставщиком и покупателем расчет возможен и платежным требованием-поручением.

Здесь предприятие сначала отгружает продукцию (выполняет работы, оказывает услуги), а затем через свой банк выставляет требование его оплаты. Если покупатель согласен с требованием, он его акцептует, т.е. соглашается на оплату. Если не соглашается, то возвращает требование с указанием причины несогласия. И хотя за необоснованный отказ от акцепта плательщик несет материальную ответственность перед поставщиком, на практике это еще надо доказать.

Как видите, если нет денег или нет желания платить, всегда есть возможность отказаться. Поэтому данная форма расчетов, особенно в последнее время, используется все меньше и меньше.

Чаще встречается такая форма расчета как аккредитив. Это, по сути, денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента и гарантирующее оплату сразу при выполнении условий аккредитива (например, отгрузка товара или представление акта о выполнении работ или оказания услуг).

Аккредитивы тоже бывают разные (безотзывные и отзывные, депонированные и гарантированные), однако в целом они воспринимаются как более надежная форма безналичных расчетов.

В безналичных расчетах могут применяться также расчетные чеки. При расчетах чеками владелец счета (чекодатель) дает ничем не обусловленное письменное поручение своему банку о перечислении указанной в чеке суммы с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Расчетный чек вручается продавцу для предъявления его в банк покупателя для оплаты в любое время. Это, по сути, есть именная пачка денег, кото-

рая, как и любые деньги, может быть подделана. Поэтому применяется, как правило, среди хорошо знающих друг друга партнеров.

При желании предприятия могут рассчитываться друг с другом путем зачета взаимных требований при обмене, например товарами одинаковой или разной стоимости. При этом взаимные требования и обязательства погашаются, а платеж производится лишь на разницу в цене.

Поскольку кредитор вправе уступить свои требования другому лицу (например, банку), то на договорных началах предприятие и банк могут осуществлять торгово-комиссионные (факторинговые) операции. При поставке товара предприятие вполне может доверить банку за плату получить причитающуюся сумму с плательщика, не желающего по каким-то причинам платить.

Учреждения банков могут также проводить лизинговые операции, т.е. операции по покупке банками по просьбе предприятий различных машин, оборудования, транспортных средств и других видов основных фондов и передаче их в аренду этим предприятиям на определенный период за плату, включающую в себя амортизацию и кредитную ставку.

После окончания лизингового соглашения предприятие может выкупить предмет лизинга по остаточной стоимости.

Со временем будут развиваться и другие формы расчетов. Так, уже сегодня мы видим быстрое распространение расчетов по кредитным карточкам.

3. Порядок ведения кассовых операций

Данные правила по законодательству РФ устанавливает ЦБ. Сегодня действует принятый 22 сентября 1993 г. советом директоров ЦБ РФ «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации». При ведении кассовых операций необходимо руководствоваться также положением Центрального банка РФ от 05.01.1998 г. № 14-П «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации» и федеральным законом «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22.05.03 № 54-ФЗ.

Согласно этим документам все коммерческие предприятия и организации обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков, а расчеты между собой вести преимущественно в безналичной форме.

Для осуществления расчетов наличными деньгами каждое предприятие должно иметь кассу и вести кассовую книгу по установленной форме. Наличные деньги предприятия могут получать в банке со своего расчетного счета по выписанному чеку, в котором указываются цели расходования получаемых средств. Банк ежегодно по согласованию с руководителем предприятия устанавливает лимиты остатка кассы. Сверх этих лимитов предприятие обязано сдавать в банк всю имеющуюся денежную налич-

ность. Наличные деньги могут сдаваться в кассы банка непосредственно предприятием или через службу инкассации.

Сверх лимитов остатка кассы у предприятия могут быть денежные средства только на оплату труда, на выплаты стипендий и пособий по социальному страхованию, но не свыше 3 рабочих дней, включая день получения денег в банке.

Предприятия могут выдавать наличные средства своим работникам под отчет, например на командировки, на хозяйственно-операционные расходы, на расходы экспедиций и т.п. Лица, получившие наличные деньги под отчет, обязаны не позднее 3 рабочих дней по истечении срока, на который они выданы, или со дня возвращения из командировки предъявить в бухгалтерию предприятия отчет об израсходованных суммах и произвести окончательный расчет по ним. Без этого следующая выдача под отчет запрещается.

Все кассовые операции оформляются типовыми формами учетных документов, которые утверждаются Госкомстатом РФ по согласованию с ЦБ и Минфином РФ.

Прием наличных денег кассами предприятий производится по приходным кассовым ордерам (ПКО), подписанным главным бухгалтером или лицом, уполномоченным на это руководителем предприятия. О приеме денег выдается квитанция к ПКО за подписями главного бухгалтера и кассира, заверенная печатью предприятия или штампом кассира (оттиском кассового аппарата). Прием наличных денег предприятиями производится с обязательным применением контрольно-кассовых машин.

Выдача наличных денег из кассы предприятия производится по расходным кассовым ордерам (РКО) или надлежаще оформленным другим документам (платежным ведомостям, заявлениям на выдачу денег, счетам и др.) с наложением на этих документах штампа с реквизитами расходного кассового ордера. Документы должны быть подписаны руководителем или главным бухгалтером предприятия.

При выдаче денег по расходному ордеру кассир должен записать наименование и номер документа, удостоверяющего личность получателя, и отобрать у него расписку получателя. Если получают деньги несколько человек по ведомости, то записывать данные документа не надо, достаточно его посмотреть и отобрать расписку в получении средств.

Выдача приходных и расходных кассовых ордеров или заменяющих их документов на руки лицам, вносящим или получающим деньги, запрещается. Прием и выдача денег по ним может производиться только в день их составления. Данные ордера до передачи в кассу бухгалтерией регистрируются в специальном журнале регистрации. Исправления в кассовых ордерах запрещаются.

Все без исключения поступления и выдачи наличных денег предприятия учитывают в кассовой книге. Она должна быть пронумерована, прошнурована и опечатана. Количество листов в книге заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера. Записи в кассовой книге ведутся

в 2 экземплярах через копировальную бумагу чернилами или шариковой ручкой. Вторые экземпляры листов должны быть отрывными и служат отчетом кассира. Первые экземпляры остаются в книге. Первые и вторые экземпляры нумеруются одинаковыми номерами. Сделанные исправления заверяются подписями кассира и главного бухгалтера.

Выдача денег из кассы без подтверждающего документа считается недостачей и взыскивается с кассира. Наличные деньги, не подтвержденные ПКО, считаются излишком кассы и зачисляются в доход предприятия.

Помещение кассы должно быть надежно изолировано от других подсобных помещений, закрываться на две двери: внешнюю, обитую сталью, и внутреннюю, в виде металлической решетки. Окна кассы должны быть укреплены металлическими решетками.

Доступ в помещение кассы лицам, не имеющим отношения к ее работе, запрещается. Хранение в кассе ценностей, не имеющих отношения к предприятию, запрещается.

После издания приказа о назначении кассира на работу руководитель предприятия обязан под расписку ознакомить его с «Порядком ведения кассовых операций в РФ», после чего с кассиром заключается договор о полной материальной ответственности.

Руководитель предприятия вправе в любой момент провести ревизию кассы, в обязательном порядке она проводится при смене кассира.

За несоблюдение порядка ведения кассовых операций предусмотрены следующие меры ответственности:

- за осуществление расчетов наличными деньгами с юридическими лицами сверх установленных лимитов – штраф в 2-кратном размере суммы произведенного платежа;

- за накопление в кассе наличных денег сверх установленных лимитов – штраф в 3-кратном размере выявленной сверхлимитной кассовой наличности.

На руководителя предприятия, допустившего нарушения, налагается административный штраф в 50-кратном размере минимальной месячной оплаты труда, установленной законодательством РФ.

4. Кредитные и валютные отношения с банками

Банковский кредит представляет собой отношение, когда денежные средства, аккумулированные в банке, предоставляются последним предприятию на условиях возмездности и возвратности. Эти отношения оформляются кредитным договором, суть которого определена ГК РФ. Согласно последнему кредит может быть только банковским. Если Вы решите занять средства не в банке, а у другого предприятия или частного лица, это уже будет заем, а не кредит.

Содержание кредитного договора определяется сторонами самостоятельно, однако все требования к договорам здесь должны быть соблюдены. В качестве правового обеспечения возврата кредита обычно служат залог

или гарантии третьих лиц (поручительства). Банк может выдать кредит и без обеспечения, это его риск. Но процент за кредит он возьмет обязательно, это его способ жизни.

Выдача кредита производится банком путем оплаты денежно-расчетных документов на расчетный или специальный ссудный счет предприятия. Погашение задолженности по кредитам (ссудам) также производится предприятием платежным поручением. Если предприятие не гасит кредит в срок, банк для ее списания, если бесспорное списание не было оговорено в договоре, должен обратиться в суд.

Предприятие несет ответственность за использование кредита на указанные в договоре цели. В противном случае банк применяет к нему санкции - меры кредитного воздействия.

Это может быть прекращение кредитования, досрочное взыскание кредитных сумм, невыдача новых кредитов.

Предприятие может быть объявлено неплатежеспособным, и по предложению банка к нему могут быть приняты следующие меры:

а) реорганизация;

б) передача оперативного управления администрации, назначаемой банком.

Принципы, порядок и ответственность за осуществление валютных операций определяются законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», принятом в 1992 г., а также издаваемыми на его основе нормативными актами ЦБ РФ.

Все расчеты в иностранной валюте в РФ, согласно этому закону, ведутся только через уполномоченные банки, имеющие лицензию ЦБ РФ на совершение таких операций. Покупка и продажа иностранной валюты, минуя эти банки, не допускается, а сделки, заключенные в нарушение этих правил, являются недействительными.

Все предприятия РФ, являющиеся по закону резидентами, имеют право без специальной регистрации самостоятельно осуществлять внешне-экономическую деятельность, для чего в уполномоченных на то банках им могут быть открыты валютные счета. Банк открывает только один валютный счет в выбранной предприятием валюте. Конверсия одной валюты в другую производится по действующему рыночному курсу. Курсовые разницы, связанные с пересчетом валют, относятся за счет владельца счета.

Все предприятия обязаны продавать часть валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг) на внутреннем валютном рынке по рыночному курсу рубля. Предприятия, если им не хватает валюты для осуществления расчетов с иностранными фирмами, могут ее купить на внутреннем валютном рынке. Покупка валюты для расчетов с российскими предприятиями запрещена.

Предприятие может открыть валютный счет и за границей РФ. Однако для этого ему нужно взять разрешение в ЦБ и постоянно отчитываться перед ним за использование размещенных на нем средств.

Коммерческие банки осуществляют контроль за правомерностью проводимых резидентами и нерезидентами валютных операций, за соответствием этих операций условиям лицензий и разрешений, а также за соблюдением ими нормативных актов органов валютного контроля.

За нарушение правил валютного контроля предусмотрена ответственность:

- а) взыскания в доход государства всего полученного в рамках противоправных действий;
- б) уплаты штрафа обычно в такой же сумме;
- в) лишения лицензий и разрешений на проведение валютных операций.

Тема 7. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

1. Основные характеристики ценных бумаг.

2. Подбор и управление портфелем ценных бумаг.
3. Покупка-продажа ценных бумаг.

Предприятия любых форм собственности часто имеют временно свободные денежные средства. Чтобы они не лежали без дела, их можно вложить в ценные бумаги, затем продать и получить доход.

1. Основные характеристики ценных бумаг

Ценные бумаги - денежные документы, удостоверяющие права собственности или займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему данный документ и несущему по нему обязательства. Они могут быть государственными (в виде долговых обязательств государства) и коммерческими (в виде долевых и долговых ценных бумаг).

На территории РФ обращаются *следующие виды ценных бумаг:*

акции акционерных обществ - удостоверяющие право их владельца (акционера) на долю в собственных средствах АО и на получение дивидендов;

облигации - удостоверяющие отношение займа между их владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим данный документ (должником). Например, облигации предприятий, облигации государственного внешнего или внутреннего займа, государственные краткосрочные обязательства (ГКО), муниципальные облигации и т.п. Облигации нерыночных займов обращаются только на первичном рынке. Облигации сберегательных займов выпускаются в бланковом виде на предъявителя;

производные ценные бумаги - удостоверяющие право их владельца на покупку или продажу указанных выше ценных бумаг;

депозитные сертификаты;

векселя, чеки, коносаменты (специальные товаросопроводительные документы, дающие право их держателям распоряжаться указанным в них грузом, получив его после перевозки).

К ценным бумагам, удостоверяющим заключение договора банковского вклада, относятся сберегательные сертификаты и сберегательные книжки на предъявителя.

Второй частью ГК РФ были введены новые виды ценных бумаг: двойное складское свидетельство, состоящее из двух частей - складского свидетельства и залогового свидетельства (варранта), и простое складское свидетельство. Двойное складское свидетельство и каждая из двух его частей являются ордерными ценными бумагами. Простое складское свидетельство является предъявительской ценной бумагой.

Ценные бумаги могут выпускаться в обращение в наличной и безналичной форме и соответственно могут находиться или на руках в физическом виде, или у реестродержателя в журнале акционеров.

Основными характеристиками ценных бумаг являются надежность, доходность и ликвидность.

Надежность - гарантия сохранности вложения средств в данную ценную бумагу, т.е. уверенность в том, что предприятие-эмитент не прогорит, а сами бумаги не обесценятся через какое-то время. Обычно наиболее надежными являются ценные бумаги государства или крупных предприятий, хотя полной гарантии нет никогда.

Доходность - дополнительные средства, которые может вам принести данная ценная бумага. Здесь надо учитывать как курсовую стоимость (цену возможной продажи), так и размер получаемых дивидендов или процентов. Например, акцию банка X номинальной стоимостью 1000 руб. Вы можете продать за 2000 руб. и получить на нее дивиденд 500 руб. Значит, доходность данной облигации (норма дохода) равняется:

$$2500\text{руб.} : 1000\text{руб.} \times 100\% = 250\%.$$

Ликвидность - способность ценной бумаги превращаться в деньги, т.е. вероятность ее продажи на рынке. Зависит, как и доходность, от соотношения спроса и предложения. Наиболее ликвидны, естественно, те ценные бумаги, которые наиболее надежны и наиболее доходны.

2. Подбор и управление портфелем ценных бумаг

Опытные инвесторы говорят, что не следует все средства вкладывать в одни ценные бумаги (все яйца класть в одну корзину). Их надо распределить по разным ценным бумагам, т.е. создать диверсифицированный портфель. Так будет достигнута надежность портфеля, уменьшен риск потери вложенных средств. Считается, что степень риска портфеля обратно пропорционально количеству включенных в него ценных бумаг. Эта мысль верна, если акции будут подбираться по правилам случайной выборки. В противном случае риск портфеля будет определяться риском составляющих его ценных бумаг.

Кроме того, увеличение видов ценных бумаг, находящихся в портфеле, более 10-15, как правило, не дает значительного уменьшения портфельного риска. В этом случае возникает эффект излишней диверсификации, которого необходимо избегать, поскольку он может привести, например, к:

- а) невозможности качественного портфельного управления;
- б) покупке недостаточно надежных, доходных, ликвидных и т.п. ценных бумаг;
- в) росту издержек, связанных с поиском новых ценных бумаг;
- г) высокими издержками по покупке небольших (мелких) партий ценных бумаг.

Расчет прибыльности (нормы дохода) портфеля может выглядеть так:

$$P_{\text{дох}} = d_1 \times P_1 + d_2 \times P_2 + \dots + d_n \times P_{\text{дох}},$$

где $R_{дох}$ - норма доходности портфеля, $R_1, R_2, R_{дох}$ - нормы доходности отдельных видов ценных бумаг; d_1, d_2, d_n - доли соответствующих бумаг в портфеле.

Подбор портфеля осуществляется чаще всего не случайным образом, а на основе анализа рынка ценных бумаг. На практике выделяют технический и фундаментальный анализ.

Технический анализ исходит из того, что для определения будущей цены ценной бумаги достаточно знать динамику ее цены в прошлом. Используя статистику цен и данные об объемах продаж, можно построить различные долго- и краткосрочные прогнозы (тренды) изменения рыночных цен данной ценной бумаги в будущем. Например, если рассмотреть четыре стандартные ситуации, в отношении каких-нибудь акций, которые случаются на рынке, то прогноз изменения цены данных акций можно представить следующей таблицей.

Таблица 8.1

Изменение курса в прошлом	Изменение объема торгов в прошлом	Прогноз направления изменения цены
Рост (+)	Рост(+)	Рост(+)
Рост(+)	Спад(-)	Спад(-)
Спад(-)	Рост(+)	Спад(-)
Спад(-)	Спад(-)	Рост(+)

Объясняется это обычно так. При увеличении объема торгов, которые сопровождаются ростом стоимости ценных бумаг, появляется очень много продавцов, желающих сделать деньги на росте курса, а также покупателей, желающих приобрести такие растущие в цене бумаги.

Однако чем больше становится цена, тем меньше желающих покупать данные бумаги. Это сразу отразится на объемах продаж, который начнет падать при еще растущей цене. Однако тенденция уже ясна - спад стоимости в будущем.

Падение цены опять вовлекает в торги желающих их продать (тяжело наблюдать, как твои бумаги дешевеют прямо на глазах), что неизбежно приведет к росту продаж, поскольку всегда есть желающие купить подешевевшие бумаги (ведь еще свежа в памяти их прежняя высокая цена).

Конечно, рынок не всегда ведет себя так однозначно. Встречаются и более сложные ситуации. Но и в таких случаях есть смысл учитывать психологию участников рынка при изменении цены и объема продаж ценных бумаг.

Фундаментальный анализ исходит из предположения, что всякая ценная бумага имеет внутренне присущую ценность, зависящую от состояния рынка и эмитента. Так, акции газонефтяных и энергетических предприятий, равно как и предприятий связи, долговременно всегда будут расти в

цене при любом состоянии рынка. Другие же предприятия надо анализировать подробнее, чтобы определить их будущую ценность.

На рыночную стоимость ценных бумаг влияют многие факторы. Например, политическая стабильность в стране. В политически нестабильном государстве всякое резкое движение власти влияет на рынок ценных бумаг в ту или иную сторону. Особенно это характерно для периода выборных кампаний, смены правительства и т.п. Как вы прогнозируете будущую политическую ситуацию, такой и получите экономический эффект от своей деятельности на рынке ценных бумаг.

Существует также теория «ходьбы наугад». Согласно ей текущая цена уже несет в себе всю необходимую информацию, в том числе и возможное изменение в будущем. Курс ценных бумаг меняется непредсказуемо, поэтому приобретать надо те, которые ценятся сегодня на рынке более всего. При таком подходе всякий анализ рынка теряет смысл.

В зависимости от того, какой подход к рынку ценных бумаг вы выбрали, будет осуществляться и способ управления портфелем - активный или пассивный. Активный способ предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание и приобретение наиболее эффективных ценных бумаг, а с другой - максимально быстрое избавление от низкодоходных активов. Этот способ управления получил название свопинга - постоянного обмена ценных бумаг, их ротации через финансовый рынок. При этом способе управления вы должны всегда опережать рынок на основе правильных прогнозов.

Пассивное управление предполагает, что ваш портфель будет расти в цене сам по себе под влиянием рынка. Главное здесь правильно подобрать акции, которые в будущем принесут вам доход, а не убытки.

Одним из дорогостоящих, трудоемких элементов управления является мониторинг (непрерывный анализ) фондового рынка, тенденций его развития, секторов фондового рынка, финансово-экономических показателей фирм-эмитентов ценных бумаг, инвестиционных качеств ценных бумаг и т.д. Конечной целью мониторинга является выбор ценных бумаг, обладающих инвестиционными свойствами, соответствующих данному типу портфеля.

Чаще всего применяются такие формы мониторинга, как:

1. Подбор чистого дохода. При этом обмениваются две идентичные облигации по ценам, немного отличающимся. В итоге продается облигация с низким доходом, а покупается – с более высоким.
2. Подмена. Предполагает обмен двух похожих, но не идентичных ценных бумаг, имеющих разные курсовые стоимости, например, государственных казначейских обязательств (ГКО) на облигации федерального займа (ОФЗ).
3. Сектор-своп. Предполагает перемещение ценных бумаг из разных секторов экономики с различными сроками действия и доходом.
4. Метод предвидения учетной ставки. Основывается на стремлении удлинить срок действия портфеля, когда учетные ставки снижаются.

Классификация портфелей в зависимости от источников дохода может быть, например, следующей:

а) портфель регулярного дохода (формируется из высоконадежных ценных бумаг и приносит средний доход при минимальном уровне риска);

б) портфель доходных ценных бумаг (состоит из высокодоходных облигаций корпораций, других ценных бумаг, приносящих высокий доход при среднем уровне риска);

в) портфель роста и дохода (формируется для избежания возможных потерь на фондовом рынке как от падения курсовой стоимости, так и от низких дивидендных или процентных выплат);

г) портфель денежного рынка (ставит своей целью полное сохранение капитала, в состав портфеля включаются преимущественно денежная наличность или быстрореализуемые активы);

д) портфель краткосрочных фондов (формируется из краткосрочных ценных бумаг);

ж) портфель ценных бумаг, освобожденных от налога (содержит в основном долговые обязательства и предполагает в основном сохранение капитала при высокой степени ликвидности).

А можно и так: портфель роста, портфель агрессивного роста, портфель консервативного роста, портфель среднего роста, портфель, освобожденный от налогов, портфель, состоящий из ценных бумаг государственных структур.

3. Покупка-продажа ценных бумаг

Приобретать ценные бумаги можно, во-первых, на первичном рынке в момент их эмиссии непосредственно у эмитента или его представителя, во-вторых, на вторичном рынке у владельцев ценных бумаг. Вторичный рынок подразделяется, в свою очередь, на биржевой (когда купля-продажа происходит на специально созданных для этого фондовых биржах) и внебиржевой (когда купля-продажа происходит в любом удобном продавцам и покупателям месте).

Внебиржевой рынок является первым исторически сформировавшимся рынком ценных бумаг. На нем и сегодня обращается преобладающая масса ценных бумаг. Однако основную конъюнктуру в процессе развития рынка ценных бумаг определяет биржевой рынок, где сосредоточены важнейшие и наиболее качественные бумаги.

Например, на Нью-йоркской фондовой бирже обращаются акции компаний, налогооблагаемая прибыль которых не менее 2,5 млн. долл., материальные активы - не менее 18 млн. долл., рыночная цена акций - не менее 18 млн. долл.

Биржи действуют по принципу аукциона, по правилам, установленным руководством биржи. Биржа предоставляет своим участникам помещение для операций с ценными бумагами, оказывает расчетные и информацион-

ные услуги. Она является некоммерческой организацией, т.е. не преследует цели получения прибыли, осуществляет организацию торгов на принципе самоокупаемости.

В РФ фондовые биржи могут проводить операции с ценными бумагами, прошедшими государственную регистрацию в Минфине РФ.

Кроме того, каждая биржа вправе установить свои дополнительные требования к ценным бумагам, принимаемым к обращению на бирже. Процесс допуска ЦБ к операциям на бирже называется листингом.

В основном торговля на биржах ведется лотами - партиями ценных бумаг (стандартный лот составляет 100 акций). Биржевые сделки могут быть кассовыми (расчет немедленный или в ближайшие дни) или срочными (расчет в договорной срок).

Основными участниками торгов на бирже являются брокеры (специально обученные работе с ценными бумагами посредники) и дилеры, оперирующие ценными бумагами за свой счет.

Брокеры и дилеры оформляют заказы на продажу и покупку ценных бумаг и подают их операционному маклеру. Эти заказы служат основой для определения спроса и предложения на тот или иной вид ценных бумаг и, соответственно для установления на них первоначальных рыночных цен.

Далее установление цены осуществляется по принципу аукциона. Сведения о количестве проданных ценных бумаг, их курсе (на момент открытия и закрытия торгов) регулярно публикуются биржами.

Предприятия и отдельные предприниматели могут осуществлять подбор, покупку и управление портфелями ценных бумаг как самостоятельно в качестве дилеров, так и с помощью инвестиционных компаний, используя для этого их брокеров.

Кроме брокерской и дилерской деятельности, к профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг относятся: деятельность по управлению ценными бумагами, клиринговая и депозитарная деятельность, деятельность по ведению реестра ценных бумаг, по организации торговли ценными бумагами.

Тема 8. СТРАХОВАНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Основные понятия и виды страхования.
2. Личное страхование.
3. Страхование собственности и ответственности.

Российские руководители-предприниматели, как правило, мало знакомы со страхованием. Отсутствует правильное понимание не только страховых операций, но даже самого существования страхования.

На Западе же страхование широко распространено, им часто и умело пользуются как юридические, так и физические лица.

1. Основные понятия и виды страхования

Страхование - отношение по защите имущественных интересов юридических и физических лиц при наступлении особых событий из специально формируемых для этого денежных фондов.

При этом под особыми событиями понимают либо случайные события (например, землетрясение или наводнение), либо закономерные, но происходящие в неопределенный временной период (например, естественная смерть конкретного человека).

Страхователь - лицо, которое хочет снизить последствия наступления неблагоприятных событий. Страховщик - лицо, которое берет на себя выплату ущерба страхователю в случае наступления неблагоприятного события, называемого страховым случаем.

При ненаступлении страхового случая страховщик получает вознаграждение (страховую премию), что составляют взносы страхователей, вносимые один раз или периодами. При наступлении страхового случая страхователь получает возмещение вреда, ему нанесенного. Природа таких выплат и порядок их исчисления разнятся в зависимости от вида страхования.

Общепризнанным является деление страхования на имущественное и личное.

Целью имущественного страхования является выплата ущерба, нанесенного собственности страхователя, при наступлении страхового случая. Здесь применяется принцип компенсации, когда возмещение убытка не превышает его реальную величину.

Целью личного страхования является выплата заранее обусловленных сумм в случае события, постигшего страхователя. Здесь величина возмещения заранее обусловлена определенной суммой, поэтому действующий принцип называется принципом обусловленности.

Имущественное страхование, в свою очередь, подразделяются на страхование собственности и страхование ответственности.

Страхование собственности обеспечивает защиту интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Например, страхование строений (физических или юридических лиц) от пожара.

Страхование ответственности подразумевает возмещение страховщику вреда, нанесенного ему в результате невыполнения другим лицом взятых перед ним обязательств. Например, страхование ответственности заемщиков за непогашение кредитов.

Личное страхование подразделяется на страхование жизни и страхование от несчастных случаев и болезни. Страхование может осуществляться за счет средств граждан и за счет средств предприятий. Типичными примерами здесь могут быть страхование жизни и здоровья при выезде за рубеж, страхование детей к совершеннолетию, страхование от простудных заболеваний и т.п.

Применяются следующие виды страховой ответственности:

- система действительной стоимости;
- система пропорциональной ответственности;
- система первого риска;
- система дробной части;
- страхование по восстановительной стоимости;
- система предельной ответственности.

При страховании по действительной стоимости имущества сумма страхового возмещения определяется как фактическая стоимость имущества на день заключения договора. Страховое возмещение равно здесь величине ущерба.

Страхование по системе пропорциональной ответственности означает неполное страхование стоимости объекта. Величина страхового возмещения по этой системе определяется по формуле:

$$B = C \times Y : Ц,$$

где B – величина страхового возмещения, руб.;

C – страховая сумма по договоренности, руб.;

Y – фактическая сумма ущерба, руб.;

$Ц$ – стоимостная оценка объекта страхования, руб.

Страхование по системе первого риска предусматривает выплату страхового возмещения в размере ущерба, но в пределах страховой суммы. Ущерб сверх страховой суммы (второй риск) не возмещается.

При страховании по системе дробной части устанавливаются две страховые суммы: страховая сумма и показанная стоимость. В случае, когда показанная стоимость меньше действительной стоимости, страховое возмещение рассчитывается по формуле:

$$B = П \times Y : Ц$$

Страхование по восстановительной стоимости означает, что страховое возмещение за объект равно цене нового имущества соответствующего вида. Износ при этом не учитывается.

Страхование по системе предельной ответственности означает наличие определенного предела сумм страхового возмещения.

2. Личное страхование

В соответствии с Законом РФ «О страховании» договоры личного страхования могут заключаться в отношении имущественных интересов граждан, не противоречащих законодательству, связанных с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением.

В зависимости от оснований возникновения обязательств личное страхование, как и имущественное, подразделяется на две формы: добровольное и обязательное.

Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком. Обязательное страхование осуществляется в силу закона. Выделяют также обязательное государственное страхование, осуществляемое за счет средств, предоставляемых из соответствующих бюджетов (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд социального страхования).

Отношения предприятий с перечисленными страховыми фондами регламентируются соответствующими инструкциями и законами. Согласно им предприятия перечисляют единый социальный налог, за счет которого создаются бюджеты вышеуказанных фондов. При получении денег на зарплату в банке предприятие обязано перечислить необходимые суммы в ПФР и другие фонды. Если оно этого не делает, к нему применяются штрафные санкции. Применяются штрафные санкции и к банкам, которые задерживают платежи. Сегодня действуют следующие отчисления: в рамках ЕСН – 21,6% и в рамках ПФР – 14% от выплаченных работнику сумм.

На некоторые, выплаченные работникам суммы, ЕСН и взносы в ПФР не начисляются. Общее правило здесь такое: облагаются взносами суммы, получаемые от работодателя за произведенную работу, оказанные услуги, но не за разного рода выплаты, носящие единовременный характер помощи, компенсаций и т.п.

Сами граждане или предприятия, на которых они работают, могут в добровольном порядке заключать различные договоры страхования. Например, от несчастного случая на производстве за счет средств предприятия или на дополнительное пенсионное обеспечение в старости за счет собственных средств. Таких случаев может быть сколько угодно, это зависит от договора со страховщиком. Главное, чтобы страховой случай носил вероятностный характер.

При этом в личном страховании важно выделить обстоятельства, которые препятствуют выплате страховых возмещений. Например, состояние алкогольного или наркотического опьянения при получении травмы на производстве.

К видам страховой деятельности в личном страховании относятся:

- страхование жизни;

- страхование от несчастных случаев и болезней;
- медицинское страхование.

В соответствии со ст. 927 ГК РФ договор личного страхования является публичным договором. Это означает, что страховщик обязан заключить договор в отношении каждого лица, которое обратится в страховую компанию, независимо от его возраста и здоровья.

При заключении договора личного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

- о застрахованном лице;
- о характере события, на случай наступления которого в жизни застрахованного лица осуществляется страхование (страховой случай);
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

Страховое свидетельство (полис) является подтверждением страховщика, что со страхователем заключен договор страхования. Договор страхования вступает в силу с момента уплаты страхователем первого страхового взноса, если договором или законом не предусмотрено иное. Страховой договор может быть признан недействительным судом, арбитражным судом или третейским судом.

3. Страхование собственности и ответственности

Страхование собственности и ответственности необходимо любому коммерческому предприятию.

Существуют разные виды страхования собственности и ответственности. Например, страхование гражданской ответственности собственников транспортных средств, страхование ответственности работодателя, страхование профессиональной ответственности, экологическое страхование, имущественное страхование и т.п.

Здесь также существует обязательное и добровольное страхование. Обязательное страхование характерно для определенных видов работ. В основном же применяется добровольное страхование. Оно может осуществляться по-разному. Кто-то обращается к страховщику, кто-то предпочитает самострахование.

Самострахование - это страхование за счет собственных страховых резервов. Такие резервы формируются постепенно за счет прибыли предприятия. Может применяться частичное страхование за счет себя, остальное - за счет страховщика. В каждой части есть свои преимущества и недостатки. Самострахование, особенно если не состоится страховой случай, может быть выгоднее. Однако обращение к страховщику оправданно в случаях крупных сделок, оно учит выявлять и управлять предпринимательскими рисками, что постоянно необходимо делать в коммерческой деятельности.

Этому новому и нетрадиционному для российской практике виду страхования посвящена ст. 933 ГК РФ. Предпринимательский риск может

состоять в риске неплатежей, в риске убытков из-за перерыва коммерческой деятельности, в риске ответственности производителя за выпуск опасной для пользователя и окружающих продукции, включая ответственность производителя и продавца по Закону о защите прав потребителей.

Управление предпринимательскими рисками обычно включает три этапа. На первом надо определить риск и ответить на вопрос: можно ли этого риска избежать? Здесь важно учесть узкие места производства. Таким местом может быть, например, упаковочная линия, стоимость которой незначительна, а ущерб в случае ее выхода из строя (пожар, наводнение) для предприятия огромен. Если данного риска избежать нельзя, то на втором этапе надо все возможности использовать для снижения риска.

Например, провести комплекс противопожарных мероприятий. Если это не ликвидирует риск полностью, то на третьем этапе надо страховать данную линию, т.е. передать управление рассматриваемым риском страховой компании.

Цивилизованный страховщик научит клиента управлять рисками предприятия. Благодаря грамотному управлению рисками вместе со страховщиком предприятие может эффективно справляться со многими рисковыми проблемами. Поэтому в смете расходов надо предусмотреть расходы на оплату страховых взносов. Важно все правильно оценить: недоплатив страховщику, не нанести себе больший (часто непоправимый) ущерб или, наоборот, отдать ему средства, несоизмеримые риску.

Деятельность страховой компании может осуществляться через страховых брокеров и страховых агентов. Страховые брокеры - это лица, зарегистрированные в качестве таковых и выполняющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика. Страховые агенты - это лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Уровень профессионализации у брокера гораздо выше, чем у страхового агента, который выполняет, как правило, узкую функцию. Брокер же часто имеет дело с крупными предприятиями, специфику работы которых он хорошо знает.

Если вы обратились в страховую фирму, будьте готовы, что с вас потребуют как можно больше сведений о предприятии: учредительные документы, финансовые отчеты, имеющиеся лицензии, договоры по сделкам и многое другое в зависимости от вида страховой защиты, на которую вы рассчитываете. Страховая фирма должна быть уверена в своем клиенте.

В России рынок страховых услуг еще только создается. Возникновение первых страховых компаний относится к периоду приватизации, создания акционерных обществ. Решающую роль здесь сыграло принятие Закона РФ «О страховании». Закон регулирует отношения в области страхования между организациями и гражданами, отношения страховых организаций между собой, а также устанавливает принципы государственного регулирования страховой деятельности.

Для занятия определенными видами страховой деятельности надо пройти регистрацию и получить лицензию в Федеральной службе РФ по надзору за страховой деятельностью (Госстрахнадзор РФ). Страховым компаниям не разрешается при этом заниматься производственной и торгово-посреднической деятельностью. Им запрещено использовать средства страховых резервов для заключения кредитных договоров, договоров купли-продажи, приобретения акций и паев товарных и фондовых бирж, а также для вложения в любую форму собственности.

Современные страховые компании не являются специализированными. В их структуре видов страхования наибольший удельный вес занимает имущественное страхование. Наиболее рентабельными сегодня являются добровольное страхование от несчастных случаев, страхование имущества граждан и страхование кредитов.

Тема 9. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1. Основы бухучета и его смысл.

2. Бухгалтерская отчетность предприятия.
3. Анализ бухгалтерской отчетности.

1. Основы бухучета и его смысл

Источником информации для составления финансовых документов и финансовой отчетности являются данные бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сборки, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет в РФ регламентируется Законом «О бухгалтерском учете», подписанным Президентом РФ 21 ноября 1996 г., а также Указами Президента и постановлениями правительства РФ.

Согласно Закону РФ «О бухгалтерском учете» объектом данного учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции в процессе деятельности.

На граждан, ведущих коммерческую деятельность без образования юридического лица, действие этого закона не распространяется. Они обязаны вести учет и отчитываться в порядке, устанавливаемом налоговым законодательством РФ.

Каждое предприятие вправе самостоятельно формировать учетную политику, однако делать это обязано в рамках, определенных законами, нормативными актами правительства и методическими рекомендациями Минфина РФ.

Принятая организацией учетная политика утверждается приказом руководителя. При этом утверждаются:

- а) рабочий план счетов бухучета, обеспечивающий полноту учета и отчетности;
- б) формы первичных документов, по которым нет типовых форм;
- в) порядок проведения инвентаризации и методы оценки имущества и обязательств;
- г) правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- д) порядок контроля за хозяйственными операциями и другие важные, на взгляд руководителя, решения.

Ответственность за организацию бухучета в организации и соблюдение законодательства несет руководитель организации. В зависимости от объема работы руководитель может:

- а) учредить бухгалтерскую службу, возглавляемую главным бухгалтером;
- б) ввести в штат должность бухгалтера;
- в) передать по договору ведение бухучета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;
- г) вести бухгалтерский учет самостоятельно.

Функциями главного бухгалтера на предприятии являются:

- а) контроль за отражением на счетах бухучета всех осуществляемых предприятием хозяйственных операций;
- б) представление руководству предприятия оперативной информации о состоянии дел;
- в) составление в установленные сроки бухотчетности;
- г) осуществление анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- д) подпись (совместно с руководителем) документов, связанных с приемом или выдачей товарно-материальных ценностей или денежных средств.

Главному бухгалтеру запрещается принимать к исполнению и оформлению документы, противоречащие законодательству. О таких документах надо сообщать руководителю и принимать их к учету лишь после его письменного распоряжения. В этом случае всю полноту ответственности за данный документ будет нести руководитель, а не главный бухгалтер.

Главной задачей бухгалтерского учета являются:

- а) формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и финансовых результатах деятельности предприятия;
- б) обеспечение контроля за движением имущества и денежных средств предприятия;
- в) своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, выявление внутрихозяйственных ресурсов.

Бухгалтерский учет обязательно должен вестись в рублях, путем двойной записи на взаимосвязанных счетах. Все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации без пропусков и изъятий. Данные аналитического учета должны соответствовать оборотам и остаткам по счетам синтетического учета. Текущие затраты на производство продукции и капитальные затраты должны учитываться отдельно.

Все хозяйственные операции должны сопровождаться первичными оправдательными документами. Они принимаются к учету, если составлены по форме, предусмотренной в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации.

Документы, формы которых не предусмотрены в альбомах, должны обязательно содержать:

- а) наименование документа;
- б) дату составления документа;
- в) наименование организации, составившей документ;
- г) содержание хозяйственной операции;
- д) измерители операции в натуральном и денежном выражении;
- е) наименование должностей лиц, ответственных за совершение операций, ее правильное оформление;
- ж) личные подписи ответственных за операцию лиц.

Первичные документы составляются в момент совершения операции или сразу после ее окончания и как можно быстрее передаются для их учета. Допущенные в них исправления должны заверяться подписями лиц, подписавшими документ в целом. В банковских и кассовых документах исправления не допускаются. Первичные документы могут быть изъяты у предприятия только органами дознания и следствия, судом, налоговой инспекцией и полицией, однако при этом организация вправе с разрешения изымающих документы органов сделать с них копии.

Для осуществления контроля и упорядочения информации на основании первичных документов создается сводная документация, которая может быть на бумажных или машинных носителях.

Информация о хозяйственных операциях отражается в регистрах бухгалтерского учета. Малые предприятия обычно ограничиваются ведением журнала хозяйственных операций. В любом случае информация о хозяйственных операциях организации является коммерческой тайной и разглашению не подлежит.

Организации обязаны вести оценку своих обязательств и имущества, чтобы отражать их в бухгалтерском учете в финансовом выражении. То же касается и валютных ценностей.

Для этого периодически должны проводиться инвентаризации. Они проводятся по приказу руководителя, но обязательны в ряде случаев (при преобразовании предприятия, перед составлением годовой отчетности, при факте хищения и т.п.).

Организации обязаны хранить первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета и бухгалтерскую отчетность в течение не менее 5 лет.

За организацию и ведение бухгалтерского учета ответственность несут руководитель организации и лица, им назначенные. За искажение отчетности и несоблюдение сроков ее представления они привлекаются к административной или уголовной ответственности в соответствии с законодательством РФ.

2. Бухгалтерская отчетность предприятия

Отчетность обязаны составлять все без исключения организации. Она должна состоять из:

- а) бухгалтерского баланса;
- б) отчета о прибылях и убытках и приложений к ним;
- в) отчета о движении денежных средств;
- г) приложений к годовому бухгалтерскому балансу;
- д) аудиторского заключения, если это предусмотрено для организации;
- ж) пояснительной записки, если это предусмотрено для организации.

Формы отчетности и инструкции по их заполнению утверждаются Минфином РФ.

Пояснительная записка к годовой бухгалтерской отчетности должна содержать существенную информацию об организации, ее финансовом по-

ложении, сопоставимости данных за отчетный и предшествующий годы, методах оценки и статьях бухгалтерской отчетности. Особо оговариваются случаи неприменения правил бухучета с соответствующим обоснованием. В противном случае они будут рассматриваться как уклонение от их выполнения и будут признаны нарушением законодательства.

Усиление роли пояснительной записки вытекает из того, что в сложившихся экономических условиях по отчетности делают выводы и принимают решения, связанные с оценкой целесообразности инвестирования капитала; возможности своевременно погашать свои обязательства перед кредиторами; обоснованности политики распределения и использования прибыли; способности предприятия оплачивать труд своих работников и предоставлять им социальные льготы; качества управления руководством предприятия вверенными ему ресурсами.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и лицом, ответственным за ведение бухучета. Аудиторское заключение о бухгалтерской отчетности предприятия представляет собой мнение аудиторской фирмы о достоверности этой отчетности.

Отчетным годом для всех организаций является календарный год - с 1 января по 31 декабря включительно. Если организация создана после 1 октября, то ее отчетный год - по 31 декабря следующего года. Данные о хозяйственных операциях, проведенных до государственной регистрации, включаются в бухгалтерскую отчетность за первый отчетный год.

Месячная и квартальная отчетность является промежуточной и составляется нарастающим итогом с начала отчетного года.

Все организации, за исключением бюджетных, представляют годовую бухгалтерскую отчетность в налоговую инспекцию, учредителям и участникам (собственникам) организации, а также территориальным органам государственной статистики. Квартальная отчетность представляется в течение 30 дней по окончании квартала, а годовая - в течение 90 дней по окончании года.

День представления отчетности определяется по дате фактической передачи по принадлежности или ее почтового отправления.

Акционерные общества открытого типа, банки и другие кредитные организации, биржи, инвестиционные и иные фонды обязаны публиковать годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 1 июня года, следующего за отчетным.

Они это должны сделать путем публикации ее в газетах или журналах, доступных пользователям, либо распространении среди них брошюр, буклетов и других изданий, содержащих отчетность, а также путем ее передачи органам государственной статистики по месту регистрации организации.

3. Анализ финансовой отчетности

Анализ финансовой отчетности ведется как извне, так и внутри предприятия. Извне – это, например, налоговыми органами, аудиторскими фирмами, собственниками предприятия, его партнерами. Каждый преследует при этом свои цели, например стоит ли с данным предприятием заключать договор. Внутри - это прежде всего руководство предприятия, которому важно уяснить современное состояние, чтобы строить на этом знании планы на будущее.

Анализ целесообразно начать с сопровождающих отчетность документов - аудиторского заключения и пояснительной записки. Заключение может быть стандартным (когда отмечается соответствие учета нормам) и нестандартным (когда объясняются различные отклонения). Записка содержит пояснения самого предприятия к своему годовому балансу. Часто достаточно познакомиться с данными документами, чтобы сложилось представление о предприятии. Однако если требуется более детальное представление, надо обратиться к годовому балансу.

Баланс - финансовый образ предприятия, один из важнейших документов, отражающих результаты его деятельности. Баланс фиксирует положение (состояние) предприятия на определенный момент времени, но не раскрывает ни причин данного состояния, ни результатов промежуточной деятельности.

В этом случае помогает изучение, например, квартальных балансов в году или годовых балансов за ряд лет подряд. Сначала, конечно, представляют интерес так называемые больные статьи баланса - убытки, ссуды и займы, не погашенные в срок, наличие просроченных векселей и т.п. Затем - его укрупненное представление.

Например, в активе выделяем основные и оборотные средства, а в пассиве - собственный и заемный капитал. И смотрим - за счет чего предприятие существует? Насколько оно устойчиво? Сможет ли без ущерба для деятельности погасить займы?

Особое значение в анализе имеет определение платежеспособности предприятия, т.е. наличие у него денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по текущей задолженности.

Другими словами, надо смотреть, есть ли деньги в кассе и на расчетном счете, нет ли просроченной кредиторской задолженности, насколько имущество способно превращаться в денежные средства.

Кредитоспособность – способность предприятия своевременно и полностью рассчитаться по своим долгам. Анализ кредитоспособности проводят как банки, выдающие кредиты, так и предприятия, стремящиеся их получить.

В ходе анализа кредитоспособности проводятся расчеты по определению ликвидности активов предприятия и его баланса. Баланс считается ликвидным при условии следующих соотношений групп активов и обязательств:

$$A_1 \geq П_1; A_2 \geq П_2; A_3 \geq П_3; A_4 < П_4, \text{ где}$$

А1 – наиболее ликвидные активы, А2 – быстро реализуемые, А3 – трудно реализуемые, А4 – медленно реализуемые;

П1 – наиболее срочные обязательства (пассивы), П2 – краткосрочные, П3 – долгосрочные, П4 – постоянные.

Сделать правильные выводы о финансовом состоянии предприятия помогают различные коэффициенты.

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Ценные бумаги}}{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Кредиты}}$$

Оптимальное значение коэффициента 0,2 - 0,5. Он характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса и показывает, какая часть заемных обязательств может быть погашена при необходимости немедленно.

В наиболее общем виде ликвидность предприятия выражается через коэффициент покрытия (текущей ликвидности).

$$\text{Коэффициент покрытия} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Нормальным считается значение коэффициента больше или равное 2. Этим показывается платежная возможность предприятия при условии своевременных расчетов с дебиторами, благоприятной реализации своей продукции, продажи в случае необходимости оборотных средств.

Существует также коэффициент автономии, т.е. независимости от внешних условий. Он рассчитывается как отношение собственного капитала ко всему капиталу предприятия (итог баланса). Рекомендуемое значение должно быть не ниже 0,5. Обратным к коэффициенту автономии является коэффициент финансовой зависимости, который определяется как отношение всех хозяйственных средств (итог баланса) к собственному капиталу.

Финансовая устойчивость, в свою очередь, характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Можно использовать и ряд других коэффициентов.

Кроме анализа баланса, обычно интересуются отчетом о финансовых результатах деятельности предприятия. Он дает возможность узнать динамику удельного веса основных элементов валового дохода, а также оценить влияние различных факторов на изменения в динамике чистой прибыли.

При этом есть смысл учитывать сравнительную характеристику основных показателей хозяйственной деятельности, оптимальным для которой является следующее соотношение: Темп изменения балансовой при-

были должен быть больше Темпа изменения объема реализации, больше Темпа изменения капитала предприятия и больше 100%.

Выполнение данного соотношения означает, что экономический потенциал предприятия (капитал) возрастает, объем реализации растет более высокими темпами по сравнению с ростом потенциала предприятия, что означает более эффективное использование его ресурсов, прибыль предприятия возрастает опережающими темпами, что обычно свидетельствует о снижении издержек производства и обращения.

Здесь также применяются различные коэффициенты. Основными из них являются следующие. Рентабельность продукции как отношение прибыли к выручке. Рентабельность основной деятельности как отношение прибыли от реализации к затратам на производство продукции.

Рентабельность собственного капитала как отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Рентабельность предприятия как отношение балансовой прибыли к средней стоимости имущества. Чистая рентабельность предприятия как отношение чистой прибыли к средней стоимости имущества.

Важными являются также такие показатели, как производительность труда (отношение выручки от реализации к среднесписочной численности); фондоотдача (отношение выручки от реализации к средней стоимости основных средств); оборачиваемость собственного капитала (отношение выручки от реализации к средней величине собственного капитала).

Анализ отчетности предприятия может использоваться для прогноза эффективной деятельности в будущем, а также возможной убыточности и банкротства. Кто умеет делать такой анализ - может подбирать себе партнеров без риска, что они преподнесут неожиданный сюрприз в будущей совместной деятельности.

Да и знать реальные возможности своего предприятия, его слабые и сильные стороны, возможности и недостатки - никому еще не вредило.

Тема 10. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

1. Калькуляция затрат на производство товаров или услуг.

2. Составление сметы как основы планирования и контроля предпринимательской деятельности.
3. Принятие оптимальных управленческих решений.

Анализ финансовой отчетности предприятия дает общее представление о его работе с позиций внешней оценки.

Наряду с этим необходим анализ результатов деятельности предприятия с позиций имеющихся резервов, внутренних потребностей управления. Такой задаче отвечает управленческий учет.

Управленческий учет – деятельность по обеспечению руководства информацией для принятия эффективных решений внутри предприятия.

Такой учет обычно используется для достижения трех целей: определения затрат (калькуляции) продукции; планирования и контроля деятельности как отдельных подразделений, так и предприятия в целом; принятия оптимальных решений.

1. Калькуляция затрат на производство товаров или услуг

Калькуляция затрат – определение себестоимости продукции предприятия, т.е. определение количества денежных средств, затрачиваемых на единицу производимых товаров или услуг. По мере того, как все более сложной становится деятельность предприятия, все труднее становится определить эти затраты.

Затраты обычно классифицируются на постоянные и переменные, прямые и косвенные.

Постоянные не зависят от деятельности предприятия, они не изменяются вместе с уровнем деловой активности. Например, затраты на аренду, страхование, заработную плату директору и бухгалтеру и т.п.

Переменные затраты, напротив, зависят от работы предприятия – затраты на сырье, материалы, оплату труда производственных рабочих и т.п. Чем больше будет выпущено продукции, тем соответственно больше затраты.

Прямые затраты – те, которые могут быть непосредственно начислены на единицу продукции. Например, затраты на рекламу, оплату труда контролера качества продукции, на сырье и т.п.

Косвенные затраты непосредственно на стоимость продукции отнесены быть не могут, поскольку они могут относиться на различные единицы продукции. Например, затраты на работу бухгалтерии будут распределяться на всю продукцию, выпускаемую предприятием. То же самое можно сказать в отношении электроэнергии, потребленной предприятием, или заработной платы руководства предприятия.

На практике понятия постоянных и косвенных затрат часто используются равнозначно, так же как понятия переменных и прямых затрат. В этом смысле чаще всего используют термины прямых затрат и накладных расходов.

Процесс калькуляции затрат на товар или услугу обычно включает в себя 4 этапа:

1. Сбор данных о затратах.
2. Отношение производственных затрат на единицу продукции.
3. Пропорциональное распределение накладных расходов по центрам затрат.
4. Перераспределение производственных накладных расходов из центров затрат на единицы затрат.

Этот метод определения расходов называется калькуляцией с полным распределением затрат. Есть еще метод калькуляции по предельным затратам, когда накладные расходы не относятся на себестоимость, а считаются, например, из прибыли.

В свою очередь затраты могут подсчитываться как по видам (этапам) деятельности, так и по группам затрат. А чаще – смешанно.

Приведем пример простейшей калькуляции услуги по проведению социологического исследования кафедрой вуза.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ

затрат на проведение социологического исследования
по теме: «Студент и наркотики»

Прямые затраты:

1. Разработка программы исследования
2 чел. X 500 руб. = 1000 руб.
2. Определение выборки
1 чел. X 350 руб. = 350 руб.
3. Изготовление инструментария
1 чел. X 250 руб. = 250 руб.
4. Тиражирование инструментария в типографии
700 экз. X 5 руб. = 3500 руб.
5. Сбор материала (оплата труда интервьюерам)
35 чел. X 400 руб. = 14000 руб.
6. Оплата труда координатору работ интервьюеров
1 чел. X 500 руб. = 500 руб.
7. Ввод в ПК и количественная обработка данных
1 чел. X 700 анкет x 0,5 руб. = 350 руб.
8. Интерпретация обработанных данных и написание отчета
2 чел. X 500 руб. = 1000 руб.
9. Оформление написанного отчета
1 чел. X 200 руб. = 200 руб.
10. Вручение отчета заказчику и консультирование по полученным результатам исследования
1 чел. X 300 руб. = 300 руб.
11. Оплата аренды компьютера и канцелярские расходы

1 компьютер x 150 руб. + 200 руб. = 350 руб.

Итого прямых затрат: 21800 руб. Из них на зарплату 17950 руб.

12. Начисления на зарплату (26,2%) – 4702,9 руб.

Итого прямых затрат

21800 руб. + 4702,9 руб. = 26 502,9 руб.

Накладные расходы

1. Отчисления руководству университета (20% от прямых затрат)

26502,9 руб. x 0,2 = 5300,58 руб.

Общая себестоимость исследования

26502,9 руб. + 5300,58 руб. = 31 803,48 руб.

2. Составление сметы как основы планирования и контроля предпринимательской деятельности

На основании составленной калькуляции на производство какого-либо товара или услуги уже можно делать выводы о возможных резервах в производстве продукции, о путях снижения ее себестоимости. Однако этим обычно не ограничиваются, пытаясь представить работу в данной области не только с позиций себестоимости, но и с позиций получения прибыли.

Такое, более полное представление о работе предприятия, позволяет осуществлять планирование и контроль при производстве продукции.

Основным средством планирования и контроля на предприятии является составление смет на производство тех или иных товаров или услуг. Смета это план в денежном выражении.

Смета есть та же калькуляция продукции, но составленная с позиций плановых затрат и планируемой прибыли. В ней должны быть представлены все составляющие цены продукции.

Например: Цена = Материальные затраты + Заработная плата + Начисления на заработную плату + Накладные расходы + Налоги на выручку + Косвенные налоги + Планируемая прибыль.

Для предыдущего примера с калькуляцией затрат на социологическое исследование смета будет выглядеть так:

СМЕТА (ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ)

социологического исследования на тему: «Студенты и наркотики»

1. Прямые затраты – 26 502,9 руб. в том числе:

а) материальные затраты – 3850 руб.

б) затраты на оплату труда – 17950 руб.

в) начисления на оплату труда – 4702,9 руб.

2. Накладные расходы (20%) – 5300,58 руб.

3. Налоги с выручки (5% от цены продукции) – 2500 руб.

4. Косвенные налоги (15% от добавленной стоимости) – 7500 руб.

5. Планируемая прибыль – 8196,52 руб. (16,3 % рентабельности).
Итого цена продукции – 50000 руб.

3. Принятие оптимальных управленческих решений

В конечном счете все управленческие решения будут сводиться к одному – установлению оптимальной цены на продукцию предприятия, которая бы принесла предприятию как можно больше прибыли.

Появившаяся в России возможность установления на рынке свободной цены практически на все товары и услуги привела многих руководителей к эйфории. Им стало казаться, что можно назначать цену, превышающую затраты на производство, и у предприятия не будет никаких проблем.

Однако практика рыночной экономики быстро развеяла эти иллюзии. Оказалось, что мало подсчитать затраты, прибавить к ним плановую прибыль и выходить с такой ценой на рынок. Весь вопрос в том, будут ли брать эту продукцию, нужна ли она потребителю по данной цене и с данным качеством.

Следовательно, задачами руководителя при продвижении продукции на рынке будут являться:

- постоянный поиск новой продукции, необходимой потребителю, за которую он готов платить как можно большую цену;
- постоянное повышение качества выпускаемой продукции;
- постоянная борьба за снижение издержек производства и за счет этого повышения получаемой предприятием прибыли;
- постоянный выбор оптимальной цены на производимую продукцию, обеспечивающей максимальную реализацию данной продукции и максимальную прибыль предприятия.

Практика решения этих задач сродни искусству, оно зависит от грамотности и таланта руководителя. Наука управления может обобщать опыт деятельности в отдельных сферах и предлагать его для использования в других условиях, с другими руководителями.

Так, исходя из прошлого опыта, можно сказать, что в области выбора цен существуют две стратегии, предшествующие установлению относительно постоянной цены. Это - «снятие сливок» и «продвижение».

Первая – «снятие сливок» – обычно применяется, когда вы выходите на рынок с новым привлекательным для покупателя товаром или услугой и являетесь в данный момент своего рода монополистом. Цену в данном случае можно установить очень высокую, поскольку всегда найдутся покупатели для которых важнее потребительские свойства данной продукции, ее новизна, а не цена.

Вторая – «проникновение» – обычно применяется, когда надо завоевать рынок для продукции уже на нем присутствующей. В этом случае применяются относительно низкие цены, что дает возможность привлечь к себе покупателей. Когда они к вам привыкнут, цены можно будет поднять до среднего уровня, установившегося на рынке.

При пользовании любыми стратегиями ценообразования необходимо помнить, что цена в конечном счете объективно устанавливается рыночным спросом и предложением, а не предприятием. Последнее может установить любую цену (особенно для своей новой продукции), однако при сопоставлении ее с рыночной ценой в каждый конкретный период времени она может быть по разному выгодна предприятию. Задача руководителя – держать цену такой, чтобы она давала максимальное число продаж и максимальную прибыль предприятию.

Тема 11. УЧЕТ И ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

1. Учет основных средств

2. Учет материально-производственных запасов.
3. Инвентаризация материальных ценностей.

Материальные ценности, существующие в каждой организации, должны учитываться так же, как учитываются денежные средства. Все материальные ценности организации, начиная с 2002 г., разделяют на основные средства и материально-производственные запасы.

1. Учет основных средств

Под основными средствами понимаются средства (орудия) труда, включающие в себя здания, сооружения, станки, оборудование стоимостью свыше определенной величины и сроком службы более 1 года. Они многократно участвуют в процессе производства, сохраняя при этом свою внешнюю форму.

Все, что ниже указанных величин, относится к МБП. В настоящее время пограничной величиной, отличающей МБП от основных средств, является стоимость в размере 100 минимальных размеров месячной оплаты труда, принятой в РФ.

Единицей учета ОС и МБП является инвентарный объект, которому присваивается номер. Все инвентарные объекты учитываются на карточках или в специальных книгах учета. Данные в карточку или книгу заносятся на основании первичных документов (технический паспорт, акт приемки-передачи и т.п.).

Любые объекты, входящие в состав ОС, в процессе эксплуатации изнашиваются. Следовательно, периодически их надо заменять на новые, более современные экземпляры. Денежные средства, необходимые для замены износившихся ОС, - это отчисления на амортизацию, которые ежемесячно относятся на себестоимость продукции предприятия по мере ее реализации.

Объекты ОС, стоимость которых до 10 000 руб., можно списывать как затраты на производство сразу при вводе их в эксплуатацию.

Нормы амортизационных отчислений выражаются в процентах к первоначальной стоимости и устанавливаются решением правительства. В настоящее время действуют нормы, еще принятые Советом Министров СССР 22 октября 1990 года. Здесь расписаны все мыслимые основные средства, которыми может владеть предприятие.

Основные средства имеют три вида оценок своей стоимости: первоначальную, восстановительную и остаточную.

Первоначальная стоимость – это сумма всех затрат по возведению, сооружению и (или) приобретению основных средств. Пересчет первоначальной стоимости на стоимость воспроизводства объектов в современных условиях означает их переоценку по восстановительной стоимости. Первоначальная стоимость постоянно уменьшается под воздействием физического и морального износа. Это находит отражение в амортизационных

отчислениях, т.е. включением износа (по нормам амортизационных отчислений) в стоимость производимой продукции. Разница между первоначальной или восстановительной стоимостью и износом и составляет остаточную стоимость основного средства.

Все основные средства поступают в организацию в результате:

- а) капитальных вложений;
- б) вкладов участников предприятия в уставный фонд;
- в) безвозмездной передачи от государственных органов, юридических и (или) физических лиц.

Вне зависимости от каналов поступления основных средств в организацию все они приходуются по акту и вносятся в карточки или книги учета ОС.

2. Учет материально-производственных запасов

В состав производственных материальных оборотных запасов организации обычно входят сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, запасные части, тара, готовая продукция и другие материальные ресурсы.

Закупленные материальные ценности отражаются в учете исходя из фактических затрат на их приобретение, вытекающих из фактурной стоимости, отраженной в счете-фактуре поставщика, транспортных расходов, надбавок, скидок, комиссионных вознаграждений, таможенных пошлин, услуг товарных бирж и т.п.

С лицами, ответственными за приемку и отпуск материалов (заведующий складом, кладовщик, экспедитор), необходимо заключить договор о материальной ответственности.

Для учета движения материалов применяются типовые документы. При поступлении материалов на склад: приходный ордер, акт о приемке, товарно-транспортная накладная. При отпуске со склада: требование, расходная накладная, лимитно-заборная карта.

Материально-ответственное лицо на складе открывает карточку складского учета на каждый вид материалов, в которой на основании приходных и расходных документов ведет их количественный учет. Остатки материалов по этим карточкам регулярно проверяет бухгалтерия, выявляя возможные расхождения в складском и бухгалтерском учете.

Если номенклатура материалов незначительна, учет можно вести в книге (ведомости) остатков материалов на складе, содержащей те же реквизиты, что и карточки. Остатки в карточках или книге складского учета выводятся после каждой операции или отпуска материалов. Заведующий складом регулярно сдает приходно-расходные документы по материалам в бухгалтерию. Бухгалтер проверяет правильность выведенных остатков и утверждает итоговую сумму своей подписью.

В подразделениях организации (цехах, мастерских) учет материалов также ведется в книгах, но при этом материально-ответственное лицо еже-

месячно составляет материальные отчеты (оборотные ведомости) по установленной форме.

По приходно-расходным документам (требованиям, накладным, приходным ордерам), полученным от заведующего складом, бухгалтер заполняет ведомость учета материальных запасов. Остаток на начало месяца для этой ведомости переносится из ведомости прошлого месяца. Расход материалов по центральному складу (исключая расход с центрального склада в реализацию) является одновременно суммой приходов во всех подразделениях, а отпуск материалов в производство списывается на производственные затраты.

Производимая организацией готовая продукция может быть отгружена и реализована либо непосредственно с производства (из цеха, мастерской), либо со склада готовой продукции. Готовая продукция, принятая из цехов (мастерских) по сдаточным накладным, учитывается на складе готовой продукции кладовщиком при помощи карточек количественно-сортового учета и отпускается с выписанными счетом-фактурой и платежным требованием.

Следует обратить особое внимание на тот факт, что при отпуске продукции из производства на склад, при реализации из производства покупателю готовая продукция учитывается только по ее фактической себестоимости, и лишь в момент получения денег за нее на расчетный счет организации или в кассу проходит ее продажная стоимость.

Отпущенная готовая продукция считается реализованной или после ее оплаты покупателем (в момент поступления денег на расчетный счет или в кассу), или по мере отгрузки (отпуска) покупателю.

На основании складских документов в бухгалтерии ежемесячно составляется ведомость учета готовой продукции на складе, в которой учет производится одновременно по фактической себестоимости, сложившейся в данном месяце, и по продажной цене.

Ведется также учет отгруженной продукции и ее оплаты покупателями в ведомости расчетов с покупателями. Основными документами при заполнении этой ведомости служат приказы-накладные и выписки банка, подтверждающие факт оплаты.

Если оплата произведена наличными в кассу организации, то вместо выписки банка сумма реализации подтверждается приходным кассовым орденом.

Следует помнить, что в данных ведомостях учет ведется отдельно по каждой группе товаров или по каждому покупателю.

3. Инвентаризация материальных ценностей

Инвентаризация материальных ценностей в организации проводится ежегодно или при чрезвычайных обстоятельствах (пожар, кража, смена

материально ответственных лиц, подозрение в злоупотреблениях и т.п.) по мере надобности.

Цель инвентаризации – подтвердить соответствие наличия материальных ценностей бухгалтерским данным.

Если такого соответствия нет, то это надо как-то объяснить и исправить. Или списать недостающие материальные ценности, например, на кражу, или провести переоценку этих ценностей в связи, например, с инфляцией или изменением конъюнктуры рынка.

Для проведения инвентаризации создается инвентаризационная комиссия, которую назначает руководитель организации. До начала проверки комиссия должна получить от материально ответственного лица все приходные и расходные документы. Для выявления результатов инвентаризации составляют сличительные ведомости. В них записывается не все инвентаризованное имущество, а лишь то, по которому выявлены отклонения от учетных данных.

Протокол инвентаризации с приложениями комиссии рассматривается и утверждается руководителем организации.

Результаты инвентаризации отражаются в бухгалтерском учете и отчетности того месяца, в котором была закончена инвентаризация, а по годовой инвентаризации – в годовом бухгалтерском учете.

Тема 12. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1. Система налогов и сборов в РФ.
2. Обязанности организаций по уплате налогов и сборов.

3. Характеристика наиболее распространенных налогов и соответствующие формы отчетности.

Как показывает современная практика, наиболее гармонично развиваются те общества, где под действием частной собственности организуется работа в материально-производственной сфере, а под действием общественной собственности развивается социальная сфера, включающая в себя науку, образование, здравоохранение, социальное обеспечение.

Связующим мостиком между двумя этими сферами является налоговая система. Предприниматель, развивая свое дело в производственной сфере, через систему налогов и сборов обеспечивает и развитие социальной сферы, поддерживая тем самым через развитие нетрудоспособных слоев населения и свое будущее, и настоящее, и прошлое.

1. Система налогов и сборов в РФ

Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из налогового Кодекса РФ и принятых в соответствии с ним законов. Оно находится в состоянии постоянного совершенствования, чтобы быть более эффективным все время пополняется, уточняется, изменяется.

В зависимости от степени распространенности на ту или иную территорию, все налоги и сборы делятся на федеральные, региональные и местные.

К федеральным относятся налоги и сборы, устанавливаемые налоговым Кодексом и обязательные к уплате на всей территории России. В настоящее время это:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) единый социальный налог;
- 5) налог на прибыль организаций;
- 6) налог на добычу полезных ископаемых;
- 7) водный налог;
- 8) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 9) государственная пошлина.

К региональным относятся налоги и сборы, устанавливаемые налоговым Кодексом и законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов федерации.

При установлении регионального налога законодательными органами субъектов РФ определяются налоговые ставки (в пределах, обозначенных Кодексом), порядок и сроки уплаты налога, а также формы отчетности и льготы. Иные элементы налогообложения устанавливаются налоговым Кодексом на уровне России в целом.

Кодексом установлены следующие региональные налоги и сборы:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

К местным относятся налоги и сборы, устанавливаемые Кодексом и нормативными актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

При установлении местного налога представительными органами местного самоуправления определяются налоговые ставки (в пределах, обозначенных Кодексом), порядок и сроки уплаты налога, а также формы отчетности и льготы. Иные элементы налогообложения устанавливаются, как и в предыдущем случае, налоговым Кодексом на уровне России в целом.

Кодексом определены следующие местные налоги и сборы:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц.

Не могут устанавливаться региональные или местные налоги или сборы, не предусмотренные налоговым Кодексом РФ.

Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, а именно:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

В необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

При установлении сборов определяются их плательщики и элементы обложения применительно к конкретным сборам.

2. Обязанности организаций по уплате налогов и сборов

Налогоплательщиками признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с налоговым Кодексом возложена обязанность уплачивать соответствующие налоги или сборы. Они обязаны:

1. Уплачивать законно установленные налоги и (или) сборы.
2. Встать на учет в налоговых органах, в случаях, предусмотренных налоговым Кодексом.
3. Вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения.
4. Представлять в налоговый орган по месту учета налоговые декларации по тем налогам, которые он обязан уплачивать, а также

бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете».

5. Предоставлять налоговым органам документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов и сборов. Сохранять эти документы в течение 4-х лет.

Налогоплательщики обязаны также сообщать в налоговые органы об открытии или закрытии своих счетов в банках (в десятидневный срок), обо всех случаях своего участия в других организациях (в месячный срок), обо всех своих созданных на территории РФ обособленных подразделениях (в месячный срок), об изменении своего места нахождения или жительства (в десятидневный срок), об объявлении своей несостоятельности (банкротстве) или ликвидации или реорганизации (в трехдневный срок).

Налоговыми органами в РФ являются Министерство РФ по налогам и сборам и его подразделения на местах.

В случаях, предусмотренных налоговым Кодексом, полномочиями налоговых органов обладают таможенные органы и органы государственных внебюджетных фондов.

Налоговые органы вправе требовать от налогоплательщиков документы, которые служили основанием для начисления и уплаты налогов и сборов. Они периодически проводят налоговые проверки правильности начисления и уплаты налогов и сборов, приостанавливают операции по счетам налогоплательщиков в банках, требуют устранения выявленных нарушений, налагают пени, штрафы, другие санкции.

Налогоплательщик обязан самостоятельно исполнять обязанность по уплате налогов и сборов в установленный срок или досрочно. В случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок производится принудительное взыскание за счет денежных средств или другого имущества налогоплательщика.

Решение о принудительном взыскании принимаются налоговыми органами после истечения срока уплаты, но не позднее 60 дней (ст. 46 Кодекса). После 60 дней налоговый орган может взыскать неуплаченный налог только через суд.

Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов может обеспечиваться залогом имущества налогоплательщика, поручительством, пеней, приостановлением операций по счетам в банке и наложением ареста на имущество. Наиболее часто налоговыми органами используются последние три обеспечения.

Налоговый кодекс предусматривает ответственность налогоплательщиков за налоговые правонарушения. Привлечение организаций к ответственности не освобождает ее должностных лиц от административной и уголовной ответственности. Привлечение налогоплательщика к ответственности не освобождает его от обязанности уплатить причитающуюся сумму налогов и пени.

Обязанность по доказательству виновности налогоплательщика перед судом полностью лежит на налоговых органах. При этом сомнение в

виновности привлеченного к ответственности лица трактуются в пользу этого лица.

В налоговом Кодексе предусмотрены следующие санкции к налогоплательщикам (гл. 16 Кодекса):

1. За нарушение срока подачи заявления о постановке на учет – штраф в размере от 5 000 до 10 000 руб.
2. За нарушение срока представления в налоговый орган информации об открытии или закрытии счета в банке – 5 000 руб.
3. За непредставление налоговой декларации – от 100 руб. до 30% суммы налога, подлежащего уплате, за каждый месяц просрочки.
4. За грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения – от 5 000 руб. до 15 000 руб. или 10% от суммы неуплаченного налога.
5. Неуплата или неполная уплата сумм налога, в результате неправильного исчисления или других неправомерных действий – от 20 до 40 процентов от неуплаченной суммы.
6. Невыполнение налоговым агентом обязанностей по удержанию и перечислению налогов – 20% от сумм, подлежащих перечислению.
7. Неправомерное несообщение сведений налоговому органу – взыскание штрафа в 1 000 руб., при повторном несообщении (в течение 12 мес.) – 5 000 руб.
8. Несоблюдение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест – 10 000 руб.
9. Непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля – 50 руб. за каждый непредставленный документ и 5 000 руб. за непредставление сведений о налогоплательщике.

Налоговым Кодексом предусмотрены также меры ответственности за его нарушение к свидетелям, экспертам, банкам и другим организациям, участвующих в экономической деятельности.

3. Характеристика наиболее распространенных налогов и соответствующие формы отчетности

Налоги, охватывающие практически всех налогоплательщиков, являются следующие:

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Налог на прибыль (доход) организации.
3. Единый социальный налог (взнос).
4. Налог на доходы физических лиц.

Налог на добавленную стоимость (НДС) обязаны платить практически все организации и индивидуальные предприниматели. Есть некоторые исключения в виде, например, организаций инвалидов и организаций, где

инвалиды составляют не менее 50% работников, трудовых мастерских некоторых лечебных учреждений, банков при осуществлении банковских операций, но они не определяют общей картины.

Кроме того, есть льготы по реализации отдельных видов товаров (работ, услуг). Освобождены от НДС, например, такие товары (работы, услуги) как: товары медицинского назначения по списку Правительства РФ; услуги, определенные перечнем услуг, предоставляемых по обязательному медицинскому образованию; услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях; услуги по предоставлению в пользование жилых помещений в жилищном фонде всех форм собственности; услуги по перевозке пассажиров; услуги при осуществлении банками банковских операций; работы в области жилищного строительства для военнослужащих и т.д.

Налогооблагаемой базой НДС является стоимость товаров (работ, услуг). Налоговый период в общем случае устанавливается один месяц. В зависимости от вида товаров (работ, услуг) налогоплательщик дополнительно к цене реализуемых товаров (работ, услуг) добавляет соответствующую сумму налога (0, 10 или 18%).

Отчет по НДС осуществляется раз в месяц или квартал (в зависимости от суммы) по установленной форме.

Налог на прибыль (НП) также должны платить практически все организации за редким исключением все тех же организаций, использующих труд инвалидов. Не платят также данный налог индивидуальные предприниматели.

Объектом налогообложения в данном случае является прибыль организаций, т.е. полученный доход (выручка без НДС) минус произведенные реализационные и внереализационные расходы. В законе подробно расписано, что можно включать в доходы и расходы организаций, чтобы получить расчетную прибыль.

По общему правилу в доходы организации включаются вся выручка, полученная от реализации продукции, имущества и имущественных прав, а также все внереализационные доходы. В расходы организации включаются прямые производственные затраты (сырье, материалы, комплектующие), заработная плата работников, начисления на заработную плату ЕСН, и другие расходы, перечисленные в законе.

С данной разницы (прибыли) берется налог в размере 24%. Все, что остается у организации является чистой прибылью, которой она распоряжается самостоятельно.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год. Отчетный период в общем случае – первый квартал, полугодие и 9 месяцев года. Отчет же налогоплательщиков, исчисляющих авансовые платежи, осуществляется раз в месяц по установленной форме.

Единый социальный налог (ЕСН) – налог на содержание социальной сферы. Он зачисляется не в бюджет, а в государственные внебюджетные

фонды – Пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования, мобилизующие средства для реализации прав граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение, также медицинскую помощь.

Налогоплательщиками здесь признаются практически все – организации, индивидуальные предприниматели, общины народов Севера, крестьянские (фермерские) хозяйства, физические лица. ЕСН не платят лишь те, которые платят налог на вмененный доход по отдельным видам деятельности, в части доходов от этих видов деятельности, общественные организации инвалидов, да инвалиды с заработков выше 100 000 руб. в год.

При определении налогооблагаемой базы учитываются любые доходы, начисляемые работодателями работникам в денежной или натуральной форме. В то же время есть много исключений. Например, не подлежат налогообложению, например, государственные пособия; компенсационные выплаты, включая компенсацию за неиспользованный отпуск; единовременная материальная помощь; страховые платежи и т.п., перечисленное в ст. 238 НК РФ.

Основная масса налогоплательщиков обязаны платить ЕСН по следующим ставкам: в пенсионный фонд РФ – 20% от начисленных сумм, в фонд социального страхования РФ – 3,2%, в федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 0,8%, в территориальный фонд ОМС – 2%. Итого ЕСН составляет для организаций 26% от начисленных своим работникам сумм оплаты их труда. Из них 14% уходит на взносы в пенсионный фонд России, а 6% - в бюджет.

Эти ставки уменьшаются при начислении отдельным работникам сумм, превышающих 280 000 и 600 000 рублей.

Налог на доходы физических лиц (ранее назывался подоходный налог) должны платить все физические лица, имеющие доходы в денежной или натуральной форме на территории РФ и являющимися налоговыми резидентами РФ (находящиеся на территории РФ более 183 дней в году).

Налоговым периодом для данного налога признается 1 год.

Есть большой список доходов, освобожденный от налогообложения. Это:

1. Государственные пособия по безработице, беременности и родам, иные выплаты и компенсации, исключая пособия по временной нетрудоспособности.
2. Государственные пенсии.
3. Все виды компенсационных выплат в пределах норм, установленных законодательством РФ. (например, выплаты по командировкам, по возмещению вреда здоровью, по повышению профессионального уровня).
4. Вознаграждения донорам.
5. Получаемые алименты.
6. Получаемые гранты в организациях по списку Правительства РФ.

7. Премии по списку Правительства РФ.
8. Единовременная материальная помощь в связи со стихийными бедствиями, со смертью члена семьи, пострадавшим от террористических актов и др.
9. Суммы стоимости путевок из средств ФСС или прибыли организаций.
10. Суммы, потраченные на лечение работников из прибыли организаций.
11. Различные стипендии.
12. Доходы, получаемые от личного подсобного хозяйства.
13. Доходы, получаемые в виде процентов от вкладов в банках, в пределах установленных норм.

Всего предусмотрено 32 вида льгот по данному налогу.

Кроме того, предусмотрены стандартные налоговые вычеты в размере 3 000 руб. за каждый месяц для чернобыльцев, инвалидов ВОВ и др., в размере 500 руб. в месяц для инвалидов с детства, а также инвалидов 1 и 2 групп, героев СССР и РФ и др.; в размере 400 руб. для всех остальных пока их доходы не превысят 40 000 руб. в год, в размере 600 руб. на каждого ребенка в пределах того же дохода 40 000 руб. в год.

Существуют также социальные налоговые вычеты. Это суммы, направляемые на свое обучение и лечение в пределах 38 000 руб., а также суммы, направляемые налогоплательщиком на благотворительные цели (не более 25% его дохода).

Есть и имущественные налоговые вычеты. Это суммы, полученные налогоплательщиком от продажи жилых домов, квартир, дач, садовых домиков или земельных участков (не более 1 млн. руб. при нахождении в собственности менее 5 лет и без ограничений при нахождении в собственности более 5 лет), а также суммы, израсходованные налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома или квартиры (не более 1 000 000 руб.).

Кроме того, налогоплательщик может продать не облагаемое налогом имущество на сумму 125 000 руб., если оно ему принадлежало менее 3 лет и без ограничений суммы, если оно принадлежало ему более 3 лет.

Есть также профессиональные налоговые вычеты. При проведении работ индивидуальными предпринимателями или гражданами по договорам гражданско-правового характера, не будут облагаться налогом суммы, которые налогоплательщик затратил на проведение этих работ. Если при этом человек не имеет документально подтвержденных затрат, он может (в зависимости от вида деятельности) списать на затраты сумму от 20 до 40% от общего дохода.

Налоговой ставкой по данному налогу установлена ставка в 13% от начисляемого дохода. В размере 9 % установлена ставка в отношении дивидендов. В размере 30% установлена ставка в отношении доходов иностранцев. В размере 35% установлена ставка в отношении выигранных, страховых выплат и материальной выгоды от процентов в банках и по зай-

мам в части превышения установленных норм (3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ).

Налоги собираются и перечисляются в бюджет работодателями ежемесячно. Данные об этом они подают в свой налоговый орган.

По истечении года по некоторым видам доходов налогоплательщики подают в налоговый орган декларацию о своих доходах, где информации от работодателей и от работников сравнивается и устанавливается окончательный расчет налога.

Тема 13. ОСОБЕННЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

1. Упрощенная система налогообложения.
2. Налог на вмененный доход.

1. Упрощенная система налогообложения

Упрощенная система налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями применяется наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном Федеральным законом.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством РФ. Иные налоги уплачиваются организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Применение упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате:

налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности),

налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности),

единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности,

выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц).

Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации. Иные налоги уплачиваются индивидуальными предпринимателями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистиче-

ской отчетности. Они не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов.

Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы не превысили 15 млн. рублей. При переходе с одного года в другой применяется коэффициент-дефлятор, ежегодно устанавливаемый Правительством РФ.

Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

- 1) организации, имеющие филиалы и (или) представительства;
- 2) банки;
- 3) страховщики;
- 4) негосударственные пенсионные фонды;
- 5) инвестиционные фонды;
- 6) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 7) ломбарды;
- 8) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;
- 9) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом;
- 10) частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований;
- 11) организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции;
- 12) организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) в соответствии с главой 26.1 НК РФ;
- 13) организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов. Данное ограничение не распространяется на организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда - не менее 25 процентов, на некоммерческие организации, в том числе организации потребительской кооперации, а также хозяйственные общества, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы.
- 14) организации и индивидуальные предприниматели, средняя численность работников которых за налоговый (отчетный) период, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек;
- 15) организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательст-

вом Российской Федерации о бухгалтерском учете, превышает 100 млн. рублей. В целях настоящего подпункта учитываются основные средства и нематериальные активы, которые подлежат амортизации и признаются амортизируемым имуществом в соответствии с главой 25 НК РФ;

16) бюджетные учреждения;

17) иностранные организации, имеющие филиалы, представительства и иные обособленные подразделения на территории РФ.

Организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности по одному или нескольким видам предпринимательской деятельности, вправе применять упрощенную систему налогообложения в отношении иных осуществляемых ими видов предпринимательской деятельности. При этом ограничения по численности работников и стоимости основных средств и нематериальных активов, установленные настоящей главой, по отношению к таким организациям и индивидуальным предпринимателям определяются исходя из всех осуществляемых ими видов деятельности.

Организации и индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на упрощенную систему налогообложения, подают в период с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году, начиная с которого налогоплательщики переходят на упрощенную систему налогообложения, в налоговый орган по месту своего нахождения (месту жительства) заявление. При этом организации в заявлении о переходе на упрощенную систему налогообложения сообщают о размере доходов за девять месяцев текущего года.

Выбор объекта налогообложения осуществляется налогоплательщиком до начала налогового периода, в котором впервые применена упрощенная система налогообложения. В случае изменения избранного объекта налогообложения после подачи заявления о переходе на упрощенную систему налогообложения налогоплательщик обязан уведомить об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего году, в котором впервые применена упрощенная система налогообложения.

Вновь созданная организация и вновь зарегистрированный индивидуальный предприниматель вправе подать заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения в пятидневный срок с даты постановки на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет в налоговом органе.

Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не вправе до окончания налогового периода перейти на иной режим налогообложения, если иное не предусмотрено законом.

Налогоплательщик, применяющий упрощенную систему налогообложения, вправе перейти на иной режим налогообложения с начала календарного года, уведомив об этом налоговый орган не позднее 15 января года, в котором он предполагает перейти на иной режим налогообложения.

Объектом налогообложения признаются:

доходы;

доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком, за исключением случая, где они являются участниками договора простого товарищества. Объект налогообложения не может меняться налогоплательщиком в течение трех лет с начала применения упрощенной системы налогообложения.

Налогоплательщики при определении объекта налогообложения учитывают следующие доходы:

доходы от реализации, определяемые в соответствии со ст. 249 НК;

внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 НК.

При определении объекта налогообложения налогоплательщик уменьшает полученные доходы на расходы, перечисленные в законе. Например, расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств; расходы на приобретение нематериальных активов, а также создание нематериальных активов самим налогоплательщиком; расходы на ремонт основных средств (в том числе арендованных); арендные (в том числе лизинговые) платежи за арендуемое (в том числе принятое в лизинг) имущество; материальные расходы; расходы на оплату труда, выплату пособий по временной нетрудоспособности; расходы на обязательное страхование работников и имущества; и т.п.

Расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты

Убыток, полученный налогоплательщиком при применении упрощенной системы налогообложения, не принимается при переходе на иные режимы налогообложения.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

В случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов. В случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов.

Сумма налога по итогам налогового периода определяется налогоплательщиком самостоятельно.

Налогоплательщики-организации по истечении налогового (отчетного) периода представляют налоговые декларации в налоговые органы по месту своего нахождения.

Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками-организациями не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налоговые декларации по итогам отчетного периода представляются не позднее 25 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

Налогоплательщики - индивидуальные предприниматели по истечении налогового периода представляют налоговые декларации в налоговые

органы по месту своего жительства не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налоговые декларации по итогам отчетного периода представляются не позднее 25 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

2. Налог на вмененный доход

Система налогообложения в виде налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности устанавливается НК РФ и вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов всех уровней в отношении перечисленных в законе видов предпринимательской деятельности.

Здесь перечислены бытовые услуги; ветеринарные услуги; услуги по ремонту и обслуживанию автотранспорта; по перевозке грузов и пассажиров; услуги розничной торговли через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров; услуги общественного питания и др.

Уплата организациями налога на вмененный доход предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога (в отношении выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Уплата индивидуальными предпринимателями налога на вмененный доход предусматривает их освобождение от обязанности по уплате:

налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом),

налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом),

единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, и выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками налога на вмененный доход, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Налогоплательщики обязаны соблюдать порядок ведения расчетных и кассовых операций в наличной и безналичной формах, установленный в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При осуществлении нескольких видов предпринимательской деятельности, подлежащих налогообложению налогом на вмененный доход учет показателей, необходимых для исчисления налога, ведется отдельно по каждому виду деятельности.

Налогоплательщики, осуществляющие наряду с предпринимательской деятельностью, подлежащей налогообложению налогом на вмененный доход, иные виды предпринимательской деятельности, обязаны вести раздельный учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в отношении предпринимательской деятельности, подлежащей налогообложению единым налогом, и предпринимательской деятельности, в отношении которой налогоплательщики уплачивают налоги в соответствии с иным режимом налогообложения.

При этом учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в отношении видов предпринимательской деятельности, подлежащих налогообложению единым налогом, осуществляется налогоплательщиками в общеустановленном порядке.

Налогоплательщики, осуществляющие наряду с предпринимательской деятельностью, подлежащей налогообложению налогом на вмененный доход, иные виды предпринимательской деятельности, исчисляют и уплачивают налоги и сборы в отношении данных видов деятельности в соответствии с иными режимами налогообложения, предусмотренными НК РФ.

Вмененный доход - потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке;

Налогоплательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории предпринимательскую деятельность, облагаемую этим налогом.

Налогоплательщики, осуществляющие виды предпринимательской деятельности, облагаемые налогом на вмененный доход, обязаны встать на учет в налоговых органах по месту осуществления указанной деятельности в срок не позднее пяти дней с начала осуществления этой деятельности и производить уплату налога, введенного в этих районах.

Исчисление суммы налога на вмененный доход в зависимости от вида предпринимательской деятельности каждый представительный орган рассчитывает и устанавливает самостоятельно по методике, изложенной в НК РФ.

Налоговым периодом по данному налогу признается квартал.

Ставка данного налога устанавливается в размере 15 процентов величины вмененного дохода.

Уплата данного налога производится налогоплательщиком по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Сумма налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается налогоплательщиками на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиками вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование, и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности.

При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками в налоговые органы не позднее 20-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Суммы единого налога зачисляются на счета органов Федерального казначейства для их последующего распределения в бюджеты всех уровней и бюджеты государственных внебюджетных фондов в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

Тема 14. ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Лицензирование.
2. Применение контрольно-кассовой техники.
3. Отношения с контролирующими органами.

Если предприятие или индивидуальный предприниматель прошли государственную регистрацию, они могут начинать свою деятельность, но не во всех сферах. Есть сферы деятельности, где требуется особенное разрешение, т.е. лицензия.

1. Лицензирование

За ведение предпринимательской деятельности без получения лицензии в РФ установлена как административная, так и уголовная ответственность. Например, статья 6.2 КоАП РФ или статья 171 УК РФ. Само лицензирование регулируется федеральным законом от 8 августа 2001 года № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Закон регулирует отношения, возникающие между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в связи с осуществлением лицензирования отдельных видов деятельности в соответствии с перечнем, предусмотренным этим же законом.

Срок действия лицензии не может быть менее чем пять лет и по его окончании может быть продлен по заявлению лицензиата. Положениями о лицензировании конкретных видов деятельности может быть предусмотрено бессрочное действие лицензии.

Законом в статье 17 установлены виды деятельности, на осуществление которых требуется лицензия.

Это, например, такие как: разработка, производство, ремонт и испытание авиационной техники; деятельность, связанная с шифрованием и защитой конфиденциальной информации; с разработкой и производством вооружения и боеприпасов; с эксплуатацией и хранением нефти и газа; с проектированием и строительством зданий и сооружений; с оборотом наркотических и психотропных веществ; с перевозкой различными видами транспорта.

Сюда входит также аудиторская деятельность, деятельность инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, космическая, медицинская и ветеринарная деятельность. Всего перечислено более 100 различных видов деятельности.

Кроме того, есть много видов деятельности, на которые не распространяется действие закона, но которые регулируются отдельными, отраслевыми законами. Сюда можно отнести образовательную деятельность, деятельность кредитных организаций, страховую деятельность и т.п.

Для получения лицензии соискатель лицензии представляет в лицензирующий орган следующие документы:

- заявление;
- копии учредительных документов и документов о регистрации;
- копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий уплату государственной пошлины;
- сведения о квалификации работников соискателя лицензии.

За предоставление недостоверных или искаженных сведений соискатель лицензии несет ответственность в соответствии с законодательством.

Лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии в срок, не превышающий 60 дней со дня поступления заявления о предоставлении лицензии с необходимыми документами.

Лицензирующий орган бесплатно выдает лицензиату документ, подтверждающий наличие лицензии. За плату, равную плате, установленной за предоставление информации, содержащейся в реестре лицензий, можно получить дубликат указанного документа.

Не допускается отказ в выдаче лицензии на основании величины объема продукции (работ, услуг), производимой или планируемой для производства соискателем лицензии.

Информация, содержащаяся в реестре лицензий, является открытой для ознакомления с ней физических и юридических лиц за плату. Срок предоставления информации из реестра лицензий не может превышать три дня со дня поступления соответствующего заявления.

Лицензирующий орган при проведении лицензирования (и в дальнейшем) имеет право проводить проверки соответствия соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям. В случае их нарушения, он имеет право приостановить действие лицензии актом нарушений с указанием срока исправления нарушений, который не может превышать 6 месяцев. В случае, если в установленный срок лицензиат не устранил указанные нарушения, лицензирующий орган обязан обратиться в суд с заявлением об аннулировании лицензии.

Лицензиат обязан уведомить в письменной форме лицензирующий орган об устранении им нарушений, повлекших за собой приостановление действия лицензии. Лицензирующий орган, приостановивший действие лицензии, принимает решение о возобновлении ее действия и сообщает об этом в письменной форме лицензиату в течение 3 дней после получения соответствующего уведомления и проверки устранения лицензиатом нарушений, повлекших за собой приостановление действия лицензии.

Плата за возобновление действия лицензии не взимается. Срок действия лицензии на время приостановления ее действия не продлевается.

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, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов РФ. Одновременно с подачей заявления в суд лицензирующий орган вправе приостановить действие указанной лицензии на период до вступления в силу решения суда.

2. Применение контрольно-кассовой техники

В своей повседневной деятельности при осуществлении наличных денежных расчетов с населением как организации, так и индивидуальные предприниматели, обязаны применять контрольно-кассовую технику (ККТ). Порядок использования ККТ определяется федеральным законом РФ от 22 мая 2003 года № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

Под ККТ в соответствии с данным законом понимаются контрольно-кассовые машины, оснащенные фискальной памятью, электронно-вычислительные машины, в том числе персональные программно-технические комплексы. Предприятия и индивидуальные предприниматели могут применять только ту ККТ, которая включена в Государственный реестр.

Под «наличными денежными расчетами» понимаются произведенные с использованием средств наличного платежа расчеты за приобретенные товары, выполненные работы, оказанные услуги.

Применяемая ККТ должна быть:

- зарегистрирована в налоговых органах по месту учета организации или индивидуального предпринимателя в качестве налогоплательщика;
- исправна и опломбирована в установленном порядке;
- иметь фискальную память и эксплуатироваться в фискальном режиме.

Кассовый чек должен выдаваться покупателю в момент оплаты.

Без использования ККТ наличные денежные расчеты могут производиться в особых случаях в соответствии с порядком, определяемым Правительством РФ. Здесь кассовые чеки заменяются бланками строгой отчетности. Порядок утверждения форм бланков строгой отчетности, их учета, хранения и уничтожения также относится к компетенции Правительства.

К таким особым случаям Правительство относит, например, продажи газет и журналов, ценных бумаг и лотерейных билетов, проездных билетов, торговлю на рынках, разностную торговлю, торговлю в сельской местности (за исключением торговли в районных центрах и поселках городского типа) лекарственных препаратов в аптечных пунктах, торговлю в киосках мороженым и безалкогольными напитками в розлив, торговлю из цистерн пивом, квасом, молоком, растительным маслом, живой рыбой, керосином, вразвал овощами и бахчевыми культурами.

Ответственность за неприменение ККТ установлена статьей 14.5 КоАП РФ, которая указывает, что продажа товаров, выполнение работ либо указание услуг с нарушением закона влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 15 до 20 МРОТ, на должностных лиц – от 30 до 40 МРОТ, на юридических лиц – от 300 до 400 МРОТ. В настоящее время для этих целей применяется МРОТ равный 100 руб.

При этом под неприменением ККТ понимается:

- фактическое их не использование по причине отсутствия;
- использование ККТ, не зарегистрированной в соответствующих налоговых органах;

- использование ККТ, не включенной в Государственный реестр;
- использование ККТ с нарушенной пломбой;
- использование ККТ, которая выдает чек с указанием суммы, менее уплаченной покупателем.

Надо понимать, что сферой регулирования закона являются наличные денежные расчеты, независимо от того, кто и в каких целях совершает покупки товаров, работ, услуг. Поэтому ККТ подлежат применению и в тех случаях, когда наличные денежные расчеты осуществляются с индивидуальным предпринимателем или организацией.

Протокол об административном правонарушении по неприменении ККТ составляется обычно сразу после выявления правонарушения. Если же требуется дополнительное выяснение обстоятельств дела, то срок продляется до 2 суток.

Правонарушитель имеет право ознакомиться с протоколом правонарушения, сделать к нему свои замечания и объяснения, получить на руки его копию под расписку.

В случае неприменения ККТ материалы по нарушению согласно статьи 23.5 КоАП рассматривают налоговые органы в течение 15 дней со дня получения протокола. В особых случаях срок может быть продлен, но не более чем на 1 месяц. Постановление о правонарушении и наказании за него должно быть вынесено в течение 2 месяцев. Если постановление о наложении штрафа принято по истечении 2 месяцев, то можно требовать его признания незаконным.

3. Отношения с контролирующими органами

8 августа 2001 года был принят федеральный закон РФ № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Его необходимость была продиктована отсутствием правового регулирования в области государственного контроля за хозяйственной деятельностью субъектов предпринимательства, злоупотреблением контролирующими органами своей властью.

Под государственным контролем (надзором) в целях рассматриваемого закона понимается проведение проверки выполнения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем при осуществлении их деятельности обязательных требований к товарам (работам, услугам), установленных федеральными законами или иными нормативными актами.

Закон впервые сформулировал основные принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении у них государственного контроля (надзора). К этим принципам относятся:

- презумпция добросовестности проверяемого предпринимателя;
- доступность и открытость основных проверяемых требований;
- установление проверяемых требований федеральными законами и иными правовыми актами;

- проведение контроля уполномоченными на то лицами;
- соответствие предмета контроля компетенциям проверяющего органа;
- периодичность и оперативность проверок;
- возможность обжалования действий должностных лиц, осуществляющих проверку;
- ответственность органов государственного контроля и их должностных лиц за нарушения законодательства РФ;
- недопустимость непосредственного получения органами контроля каких-либо отчислений от сумм, взысканных с предпринимателей.

Закон также установил требования к организации и порядку проведению мероприятий по контролю.

Мероприятия по контролю должны проводиться на основании распоряжений (приказов) органов государственного контроля. В них указывается номер и дата распоряжения (приказа); наименование органа контроля; фамилия, имя, отчество и должность уполномоченных проводить контроль лиц; наименование лиц, в отношении которых проводится контроль; цели, задачи и предмет проводимого контроля; правовые основания проведения контроля; дата начала и окончания контроля.

Приказ показывается проверяемому лицу вместе со служебным удостоверением.

Контроль может проводиться только тем должностным лицом (лицами), которые указаны в распоряжении (приказе).

Продолжительность контроля не должна превышать одного месяца. В сложных случаях срок может быть продлен еще на один месяц. В отношении одного лица контроль может быть проведен не более чем один раз в два года.

Для малых предприятий контроль может быть проведен не ранее чем через три года с момента его государственной регистрации.

При проведении контроля должностные лица органа госконтроля не вправе:

- проверять выполнение требований, не относящихся к их компетенции;
- проводить проверку в отсутствие должностных лиц проверяемых;
- требовать и изымать оригиналы документов;
- распространять информацию, полученную в результате контроля;
- превышать установленные сроки контроля.

Закон также устанавливает порядок оформления результатов контроля. Должностными лицами, осуществляющими проверку, составляется акт установленной формы в двух экземплярах для каждой из сторон. В акте указывается:

- дата, время и место составления акта;
- наименование органа госконтроля;
- дата и номер распоряжения (приказа) о проведении контроля;
- фамилия, имя, отчество и должность проводившего контроль;
- наименование проверяемого юридического лица или индивидуального предпринимателя (его представителя);

- дата, время и место проведения контроля;
- сведения о результатах контроля, в том числе о выявленных нарушениях;
- сведения об ознакомлении или об отказе в ознакомлении с актом представителей лиц, подвергнувшихся контролю;
- подпись лица, осуществившего контроль.

К акту прилагаются документы или их копии, связанные с результатом контроля.

Юридические лица или индивидуальные предприниматели обязаны вести журнал учета контрольных проверок. В нем должностным лицом органа госконтроля проводится запись о проведенном контроле, о наименовании органа госконтроля, дате, времени проведения контроля, о правовых основаниях, целях, задачах и предмете контроля, о выявленных нарушениях, о составленных протоколах, об административных нарушениях и о выданных предписаниях, а также указывается фамилия, имя, отчество, должность лица (лиц), осуществивших контроль и его (их) подпись.

Журнал учета проведенных проверок должен быть прошит, пронумерован и удостоверен печатью проверяемого лица. В случае отсутствия журнала в акте по результатам контроля делается соответствующая запись.

При выявлении при контроле каких-либо нарушений должностные лица органа госконтроля обязаны принять меры по контролю за устранением выявленных нарушений, их дальнейшим предотвращением и привлечением к ответственности лиц, допустивших данные нарушения.

Если выявлен товар (работа, услуга), несущий вред жизни и здоровью потребителей, надо принять меры по его изъятию из оборота в порядке, установленном законодательством РФ.

Орган государственного контроля (надзора) может обращаться в суд с требованием о возмещении расходов на проведение исследований (испытаний) и экспертиз, в результате которых выявлены нарушения обязательных требований.

Должностные лица органов госконтроля обязаны соблюдать законодательство РФ, проводить контроль в строгом соответствии с распоряжением органа госконтроля и принципов проведения мероприятий по контролю, сформулированных в законе.

О мерах, принятых в отношении должностных лиц, виновных в нарушениях при проверке, органы госконтроля обязаны в месячный срок сообщить проверяемым лицам, права и законные интересы которых были нарушены.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении у них мероприятий по контролю имеют право:

- непосредственно присутствовать при контроле, давать необходимые объяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;
- получать предусмотренную законодательством РФ информацию;
- знакомиться с результатами проведенного контроля;
- обжаловать действия (бездействия) должностных лиц органа госконтроля в административном и судебном порядке.

Вред, причиненный проверяемым лицам в ходе проверки, подлежит возмещению в соответствии с гражданским законодательством. Здесь имеет значение как прямой ущерб, так и упущенная выгода.

Тема 15. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БИЗНЕСЕ

1. Финансовая модель бизнеса.
2. Расчет себестоимости бизнеса и управление структурой затрат.
3. Необходимость кредитования.

Финансовый менеджмент есть управление денежными потоками, которые связаны с Вашим бизнесом.

На практике финансовый менеджмент решает несколько задач:

1. Определяет момент, когда из Вашего бизнеса можно безболезненно изъять какое-то количество денег, а когда, наоборот, в бизнес необходимо добавить оборотных средств.
2. Определяет, где можно взять денег, и какая плата за эти средства является приемлемой.
3. Оценивает в денежном выражении деятельность настоящего либо будущего бизнеса.

Остальные задачи обычно вытекают либо включаются в перечисленные.

Финансовая модель бизнеса

Обычно банки, через которые проходят все денежные потоки, используют три важнейших средства их измерения.

- Количество денег (например, 1 млн. руб.);
- Время пользования деньгами (например, один год);
- Процент, который надо выплатить за пользование данным объемом денег (например, 5 %).

Чтобы разговаривать с банками, а также с другими инвесторами, на понятном для всех языке надо создать модель Вашего бизнеса, используя три вышеперечисленные средства измерения.

Хорошо, если мы покупаем бизнес целиком, его стоимость ясна. А как быть, если он уже работает, и работает давно?

Первое, что приходит в голову, это разделить все активы по степени их ликвидности, т.е. скорости, с которой они превращаются в деньги. И начать надо, естественно, с самих денег.

Деньги имеются в кассе и на расчетном счете. Они существуют в дебиторской задолженности надежных партнеров. Это первый, и наиболее ликвидный вид активов. Их легко можно выразить в денежной форме.

Второй группой активов, которые можно быстро реализовать, являются товары на складе, сырье и комплектующие, незавершенное производство, дебиторская задолженность со сроком платежа более 3 месяцев. Эти активы еще не проданы. Более того, цена, по которой их удастся продать, тоже доподлинно не известна. Но их можно продать. И результат выразить в денежной форме.

Здания, оборудование, земельный участок. Все это тоже можно продать. Но с большим трудом. Как правило, банки этим не особо интересуются. Но в залог принимают, правда по очень заниженной цене. Это третья группа ликвидных активов.

Итак, оценили и просуммировали все три получившихся суммы. Все? К сожалению, нет. Мы проигнорировали пассивы. Т.е. источники средств.

Из суммы, полученной первой, необходимо отнять счета, оплата по которым должна состояться в ближайшее время, краткосрочные займы, в общем, кредиторскую задолженность.

Из второй группы необходимо отнять среднесрочные займы, налоговые платежи по результатам квартала и другие среднесрочные обязательства.

Теперь просуммируем то, что получилось, и выпишем результаты в таблицу.

Наиболее ликвидные и быстрореализуемые активы	Срочные и краткосрочные пассивы
Медленореализуемые активы	Долгосрочные пассивы
Труднореализуемые активы	(Устойчивые пассивы)

Итого:

Строчка, получившаяся в графе *итого* (устойчивые пассивы мы не считаем, потому что это и есть вклад собственника) и есть текущая стоимость Вашего бизнеса, полученная методом бухгалтерской оценки.

На самом деле, оценка бизнеса – это самостоятельная область знания, целая наука, которая призвана подвести базу под наши рассуждения о стоимости бизнеса. Она предлагает различные методы оценки – от ликвидационной стоимости, когда оценивается стоимость срочной распродажи активов, до восстановительной, когда оценивается стоимость создания аналогичного бизнеса.

Мы здесь рассматриваем лишь самую суть процесса оценки бизнеса, не вдаваясь в его детали.

Получившаяся таблица может иметь несколько вариантов.

Первый, это когда значения активов всегда больше значений соответствующих пассивов. Нашему бизнесу ничто не угрожает. Но возникает вопрос, насколько эффективно мы пользуемся деньгами?

Противоположный вариант – это когда обязательства превышают активы. Пора подумывать о том, как выбираться из этой ситуации?

И третий вариант – не хватает краткосрочных активов, но в целом собственные средства превышают обязательства. Необходимо «перехватить денег» на короткий срок. В подобном формате банки с удовольствием пойдут вам навстречу. Вот только их помощь будет стоить денег. Возникает вопрос, а нельзя ли было обойтись без этого?

Процедура, которую мы сейчас проделали, в учебниках финансового анализа называется «Анализом финансовой устойчивости». Существуют разнообразные методики для проведения этой процедуры. И банк обязательно будет ее проводить в случае, если Вы обратитесь к нему за кредитом. Может быть также вертикальный анализ, когда сравниваются соотношения разных групп активов и пассивов в отдельности.

Еще одно важное замечание – традиционно принято разделять активы на оборотные и внеоборотные. К оборотным активам относятся первые две группы активов, к внеоборотным относятся основные средства. Соотношение этих показателей тоже является очень важным, но очень зависит от вида бизнеса.

И последнее замечание – о «Входном билете». Так традиционно называют стоимость основных средств, необходимых для вхождения на рынок. Несомненно, что чем ниже стоимость «Входного билета», тем более конкурентным является рынок, и более динамичным. И наоборот – чем больше стоимость основных средств, тем меньше желающих рискнуть большими деньгами, тем продолжительнее срок эксплуатации основных средств и стабильнее рынок.

Из оставшихся двух показателей – времени и процента, сразу определим, что в текущем финансовом менеджменте время определяется достаточно просто, как правило, это квартал или год. Приняв это в первом приближении, остановимся на проценте. Или, по другому, на результате деятельности фирмы.

Для чего Вы начали свой бизнес? Чтобы он приносил Вам прибыль. А прибыль это разница в цене произведенного (или закупленного где-то) товара, работ, услуг и ценой их фактической реализации, т.е. разница между себестоимостью затраченных усилий и полученной в результате реализации выручкой. Таким образом, цена реализации минус цена затрат = прибыль

Если прибыль соотнесете с количеством вложенных средств (инвестиций) получите искомый процент, т.е. результат деятельности Вашего бизнеса. Чем больше прибыль, тем больше процент, тем лучше результат.

В зависимости от результата можно решать, что делать с прибылью. Можно вложить ее в существующий или новый бизнес, а можно разделить между участниками, где она будет использована по их усмотрению.

Самое сложное здесь – посчитать себестоимость. Сложность в том, что на рынке она, как правило, не имеет твердых (неизменных) цен для расчета, твердых объемов реализации (продаж), наличия брака, его списания и др.

Расчет себестоимости бизнеса и управление структурой затрат

Существует два вида расчетов – прямой и обратный. Начнем с прямого. Любой товар состоит из сырья и приложенного к нему труда. Масса сырья определяется измерением, величина оплаты труда производительностью. В любом случае, это есть некая данность, которая впоследствии будет называться базой.

Есть и другие расходы. Иногда не связанные напрямую с производимым товаром, но необходимые – сторожа, дворники, налоги и т.д. Все это разделяется на две группы – условнопостоянные, и условноперемен-

ные. Условнопеременные, как мы уже говорили в теме «Управленческий учет» зависят от объема производства, а условнопостоянные нет.

Например расход электричества – типичный представитель условно-переменных расходов.

Конечно, строго говоря, расход энергии на освещение цеха не связан с количеством произведенного товара. Но в целом некая связь есть. Поэтому, берем с запасом, делим расход электричества в квартал на количество произведенного товара, и получаем некое значение, в рублях. Которое прибавляем к стоимости труда и сырья. Подобную операцию производим со всеми условнопеременными затратами. Для упрощения работы их полезно группировать.

Условнопостоянные расходы не связаны с объемом выпускаемых валенок. Как же их долю учесть в себестоимости?

Берем среднее значение условнопостоянных расходов. Берем среднее количество выпущенных единиц товара. И получаем некий коэффициент – на 1 грамм сырья приходится, например, 10 руб. условнопостоянных расходов. Умножаем на вес конкретного товара. И получаем конкретное значение. Теперь все складываем.

Получившаяся цифра представляет собой чистую себестоимость. Добавим нормальную прибыль – процентов 30 – 50, налоги и получим цену, меньше которой продавать нельзя. Хотя, скажем честно: рассчитанная таким образом себестоимость оказывается самой высокой.

Обратный метод жестче. Применяется в Японии. Берем рассчитанную цену. От нее отнимаем нормальную прибыль и налоги, стоимость материалов и труда. Остальное оптимизируем. Если есть, что оптимизировать. Если оптимизировать нечего, берем материалы подешевле и эксплуатируем персонал поинтенсивнее. И снова оптимизируем.

Правда, во всех этих рассуждениях есть некое слабое звено. Да, эти методы позволяют получить денежное значение себестоимости. Но – при определенном объеме.

Но как определить минимальный объем выпуска при данной цене? Или ту самую точку безубыточности, которую так легко находят на своих графиках теоретики?

Ответ – никак. В практической деятельности, когда цена зависит от объема реализации и конъюнктуры, да еще постоянно плавает, построить все эти графики не представляется возможным. Но некий эмпирический смысл здесь есть.

Во первых, необходимо все-таки знать величину условнопостоянных расходов. И стремиться к тому, чтобы эти цифры были как можно меньше.

Во вторых, необходимо приказом директора зафиксировать минимальный уровень наценки, меньше которого никто делать не имеет права.

В третьих, умножив объем реализации на величину минимальной наценки таким образом, чтобы объем брутто прибыли стал равен условно-постоянным расходам (составив пропорцию), мы легко найдем тот объем продаж, меньше которого продавать нельзя.

Понятно от чего зависит эта величина. Она прямо пропорциональна величине условнопостоянных расходов и обратнопропорциональна величине наценки.

В целом поведение издержек в зависимости от объемов производства/сбыта можно представить в следующей таблице:

Объем производства (сбыта)	Переменные издержки		Постоянные издержки	
	Суммарные	На единицу продукции	Суммарные	На единицу продукции
Растет	Увеличиваются	Неизменны	Неизменны	Уменьшаются
Падает	Уменьшаются	Неизменны	Неизменны	Увеличиваются

Ключевыми элементами операционного анализа являются:

- Порог рентабельности (точка безубыточности);
- Запас финансовой прочности предприятия;
- Операционный рычаг.

Точки безубыточности мы уже касались, запас финансовой прочности предприятия тоже интуитивно понятен. Остановимся на феномене «операционного рычага», которое объединяем в себе все три ключевых момента.

Определение: действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

На практике для иллюстрации силы воздействия операционного рычага обычно применяют соотношение *валовой маржи к прибыли*. Валовой маржей называют разницу, между выручкой и переменными затратами (в торговле между выручкой и закупочными ценами). Этот показатель в экономике еще называют *суммой покрытия*. Для того, чтобы получать прибыль, необходимо, чтобы сумма покрытия была больше постоянных затрат.

От чего зависит сила воздействия операционного рычага? От выручки, нормы наценки и средней по отрасли фондоемкости, или той самой стоимости «входного билета» на рынок.

И последнее. Управление структурой затрат. Иногда затраты и себестоимость воспринимаются многими руководителями как некая данность, сделать с которой ничего нельзя. Обычно, это проявление инерции мышления, причем довольно опасное по своим последствиям.

Возьмем, к примеру, *аутсорсинг*. Английское слово, которое означает передачу ряда функций сторонним организациям. В социалистические времена, на каждом мало-мальски крупном предприятии существовали ОРС, ОКС, транспортный, тарный, ремонтный цеха, столовые, садики,

бани и прочее, и прочее. Так формировалась себестоимость социализма, которая, как уже было сказано, оказалась для России слишком высока.

Смысл этого самого слова очень доходчиво объяснил один директор предприятия. На вопрос, почему у них нет грузовой машины, он резонно заметил: - а зачем? Газелька стоит 100 - 150 рублей час, это практически величина почасовой оплаты водителя. Ни бензина, ни запчастей, ни пьяных шоферов. Мне нет нужды придумывать ему занятие, когда у него нет работы. И все эти расходы для меня являются **переменными издержками**. То есть, нет сбыта – нет расходов.

Разумеется, не все так просто. Наемные шоферы тоже не ангелы с крыльями. Но определенный смысл в выявлении структуры затрат и формировании *бюджета* в этих рассуждениях есть. Даже если ошибка планирования составит 30%, это позволит, по крайней мере, обрести некие ориентиры и наметить пути к оптимизации структуры бизнеса. Что впоследствии может обернуться вполне реальными доходами.

Итак, все вроде бы просто.

Шаг 1. Оцениваем стоимость Вашего бизнеса, и получаем то самое КОЛИЧЕСТВО, выраженное в единицах номинальной стоимости, т.е. рублях, долларах, тугриках...

Шаг 2. Определяем период ВРЕМЕНИ, за который будем получать прибыль (предположим, что это 1 год).

Шаг 3. Определяем доход, который принес нам бизнес, и выражая его в % к основному капиталу, получаем ПРОЦЕНТ.

Теперь можно аргументированно сказать банкиру (инвестору) – общая стоимость бизнеса составляет ХХХ, а сумма кредита, который необходим для расширения бизнеса, равна УУУ, что составляет ZZZ% и является небольшой величиной. В подобном формате он это должен понять.

Можно оценить эффект финансового рычага (ЭФР). В учебниках дается определение ЭФР, как *увеличение прибыли предприятия при использовании кредита, несмотря на платность последнего*. Перефразируя эту довольно наукообразную, но точную формулировку, можно рассуждать следующим образом – деятельность моего бизнеса приносит доход в виде Х% на 1 рубль вложенных денег. Если я получу кредит, то смогу получить те же Х% на каждый рубль кредита. Но кредит стоит У%. Если Х много больше У, то это выгодно и безопасно. Если Х немного больше У, то нужно подумать, а получу ли я тот же самый Х? А если не получу? Ну а если У больше Х, то к чему все эти сложности?

Можно оценить эффективность бизнеса в целом. Сравнить тот самый Х с Х-ом соседа, или другой отрасли, банковским процентом по депозитам или доходом от размещения сумм, вырученных от продажи бизнеса на рынке ценных бумаг, и принять правильное решение продавать (не продавать ни в коем случае) Ваш бизнес.

Можно оценить перспективы реализации проекта. Можно оценить результаты изменения конъюнктуры на рынке. Можно еще много чего. В любом случае подобные знания никогда не помешают.

Необходимость кредитования

Вернемся мысленно к началу. Итак, денежную модель построили, прибыль подсчитали, структуру затрат оптимизировали. Ваше предприятие обладает определенной финансовой устойчивостью и собственными средствами. Вы готовы оперировать цифрами и фактами, на одном языке с банкирами.

Теперь самое время ответить на вопрос: брать кредит или не брать?

Разговоры в банках о получении кредита часто напоминают реальный случай, который произошел с реальным руководителем несколько лет назад. Оказавшись в довольно известной страховой компании, он решил попутно выяснить, а не застраховать ли ему оборудование фирмы, в которой он тогда работал.

Директор компании сурово посмотрел на него и спросил:

- А у вас пожарная сигнализация есть? - нет, - отвечал руководитель фирмы.
- А сторож в помещении цеха ночью? – нет.
- А проводка сертифицирована пожарниками? – нет.
- Ну, тогда мы не сможем вам помочь.
- А что мне сделать, чтобы я мог у Вас застраховаться? – спросил руководитель.
- Сертифицировать проводку, поставить сигнализацию и завести сторожа.
- А как вы думаете, - задал в свою очередь вопрос руководитель, - пойду ли я к вам страховаться, если у меня будет все вышеперечисленное?...

Надо понимать, что банки не являются благотворительными организациями. Первый вопрос, который их волнует – это вопрос возврата кредита. И его обеспечения.

Как правило, банк пойдет вам навстречу в вопросе получения кредита, если:

- вы получаете кредит для реализации проекта, который увеличит оборот либо прибыль вашей фирмы;
- в прошлые годы ваша выручка как минимум не падала;
- в перспективе в вашем секторе не предвидится резкого изменения конъюнктуры (и все сделанные банком расчеты останутся достоверными);
- у вас есть собственные средства и обеспечение кредита.

Если вы пытаетесь с помощью получения кредита «залатать дыры», либо «вывести из штопора» падающую фирму, то, даже при наличии расчетов и залога, банк, скорее всего, вам откажет. Именно из-за коварства операционного рычага, эффект которого проявляется при падении объемов тем сильнее, чем больше условнопостоянные расходы, которые, как правило и являются причиной кризиса.

Однако, если Ваша фирма и так хороша, зачем брать кредит?

В качестве ответа можно опять же привести пример. Одна фирма практиковала следующее: летом, когда конъюнктура была благоприятная, накапливался в оборотах некий жирок. По осени эти средства из оборота разом выводились, и на них приобретался некий станок. От такого шока предприятие оправлялось примерно квартал. На следующий год цикл повторялся.

За три года они, таким образом, купили почти всю линейку станков. Однако, все эти три года эти новые станки работали процентов на 30. Поэтому, что производительность линии определяется производительностью самого медленного станка.

Возникает вопрос – а что мешало взять кредит и купить сразу всю линию, и на повысившихся оборотах отбить и кредит, и прибыль? Мешал страх, который порождался незнанием и непониманием ситуации, структуры затрат и неумением прогнозировать прибыль.

Тема 16. ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Ликвидация юридических лиц
2. Процедуры банкротства юридических и физических лиц
3. Особенности банкротства индивидуальных предпринимателей

Существует два способа прекращения лицами своей предпринимательской деятельности. – добровольная и принудительная (через суд).

1. Ликвидация юридических лиц

Общие положения о ликвидации юридических лиц установлены ГК РФ в статьях 61 – 65. Здесь прописаны следующие положения.

Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер, либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов, либо при систематическом осуществлении общественной или религиозной организацией (объединением), благотворительным или иным фондом деятельности, противоречащей его уставным целям, а также в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом.

Требование о ликвидации юридического лица может быть предъявлено в суд государственным органом или органом местного самоуправления, которому право на предъявление такого требования предоставлено законом.

Решением суда о ликвидации юридического лица на его учредителей (участников) либо орган, уполномоченный на ликвидацию юридического лица его учредительными документами, могут быть возложены обязанности по осуществлению ликвидации юридического лица.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией либо действующее в форме потребительского кооператива, благотворительного или иного фонда, ликвидируется в соответствии со статьей 65 ГК РФ вследствие признания его несостоятельным (банкротом).

Если стоимость имущества такого юридического лица недостаточна для удовлетворения требований кредиторов, оно может быть ликвидировано только в порядке, предусмотренном статьей 65 ГК РФ.

Положения о ликвидации юридических лиц вследствие несостоятельности (банкротства) не распространяются на казенные предприятия.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, обязаны незамедлительно письменно сообщить об этом в уполномоченный государственный орган

для внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведения о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, назначают ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают порядок и сроки ликвидации в соответствии с настоящим Кодексом, другими законами.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами юридического лица. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого юридического лица выступает в суде.

Ликвидационная комиссия помещает в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридического лица, публикацию о его ликвидации и о порядке и сроке заявления требований его кредиторами. Этот срок не может быть менее двух месяцев с момента публикации о ликвидации.

Ликвидационная комиссия принимает меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности, а также письменно уведомляет кредиторов о ликвидации юридического лица.

После окончания срока для предъявления требований кредиторами ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения.

Промежуточный ликвидационный баланс утверждается учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшими решение о ликвидации юридического лица. В случаях, установленных законом, промежуточный ликвидационный баланс утверждается по согласованию с уполномоченным государственным органом.

Если имеющиеся у ликвидируемого юридического лица (кроме учреждений) денежные средства недостаточны для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия осуществляет продажу имущества юридического лица с публичных торгов в порядке, установленном для исполнения судебных решений.

Выплата денежных сумм кредиторам ликвидируемого юридического лица производится ликвидационной комиссией в порядке очередности, установленной статьей 64 ГК РФ, в соответствии с промежуточным ликвидационным балансом, начиная со дня его утверждения, за исключением кредиторов пятой очереди, выплаты которым производятся по истечении месяца со дня утверждения промежуточного ликвидационного баланса.

После завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс, который утверждается учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшими решение о ликвидации юридического лица. В случаях, установленных законом, ликвидационный баланс утверждается по согласованию с уполномоченным государственным органом.

При недостаточности у ликвидируемого казенного предприятия имущества, а у ликвидируемого учреждения - денежных средств для удовлетворения требований кредиторов последние вправе обратиться в суд с иском об удовлетворении оставшейся части требований за счет собственника имущества этого предприятия или учреждения.

Оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество юридического лица передается его учредителям (участникам), имеющим вещные права на это имущество или обязательственные права в отношении этого юридического лица, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или учредительными документами юридического лица.

Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо - прекратившим существование после внесения об этом записи в единый государственный реестр юридических лиц.

При ликвидации юридического лица требования его кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей;

во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, и по выплате вознаграждений по авторским договорам;

в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица;

в четвертую очередь погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды;

в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом.

При ликвидации банков или других кредитных учреждений, привлекающих средства граждан, в первую очередь удовлетворяются требования граждан, являющихся кредиторами банков, или других кредитных учреждений, привлекающих средства граждан.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди.

При недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом.

В случае отказа ликвидационной комиссии в удовлетворении требований кредитора либо уклонения от их рассмотрения кредитор вправе до утверждения ликвидационного баланса юридического лица обратиться в суд с иском к ликвидационной комиссии. По решению суда требования креди-

тора могут быть удовлетворены за счет оставшегося имущества ликвидируемого юридического лица.

Требования кредитора, заявленные после истечения срока, установленного ликвидационной комиссией для их предъявления, удовлетворяются из имущества ликвидируемого юридического лица, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов, заявленных в срок.

Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, считаются погашенными. Погашенными считаются также требования кредиторов, не признанные ликвидационной комиссией, если кредитор не обращался с иском в суд, а также требования, в удовлетворении которых решением суда кредитору отказано.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, за исключением казенного предприятия, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива либо благотворительного или иного фонда, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива либо благотворительного или иного фонда, может совместно с кредиторами принять решение об объявлении о своем банкротстве и о добровольной ликвидации.

Основания признания судом юридического лица банкротом либо объявления им о своем банкротстве, а также порядок ликвидации такого юридического лица устанавливаются законом о несостоятельности (банкротстве). Требования кредиторов удовлетворяются в очередности, предусмотренной пунктом 1 статьи 64 ГК РФ.

2. Процедуры банкротства юридических и физических лиц

Условия и порядок объявления предприятия несостоятельным должником и правовые основы принудительной или добровольной ликвидации такого предприятия установлены Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ.

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Внешним признаком несостоятельности предприятия является неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. Несостоятель-

ность предприятия считается имеющей место после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления о ней должником при его добровольной ликвидации. Производство по делу о банкротстве может быть возбуждено в случае, если сумма требований к должнику-предприятию превышает 100 000 рублей. В расчет принимаются только требования, которые были ранее признаны судом и были предъявлены к исполнению. На основании судебного решения суд выдает исполнительный лист. Исполнительный лист должен быть передан в службу судебных приставов. Если в течении 30 дней исполнительный лист не будет исполнен, то тогда можно обратиться в суд

При возникновении признаков банкротства должник, собственник имущества должника, органы исполнительной власти субъекта РФ или органы местного самоуправления должны принять все меры по предупреждению банкротства. Кредиторы могут участвовать в этом процессе по согласованию с должником. В качестве меры по предупреждению банкротства может быть использована *досудебная санация (оздоровление предприятия-должника)*. В рамках этой процедуры участники должника (предприятия), собственники предприятия-должника, кредитором (кредиторами) или иными лицами может быть предоставлена финансовая помощь предприятию-должнику.

Досудебная санация представляет финансовую помощь в размере, необходимом для восстановления платежеспособности должника, т.е. достаточную для погашения обязательств по заключенным договорам (иным сделкам), а также обязательственных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды.

Проведение досудебной санации предприятий за счет средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов может иметь место согласно соответствующим положениям федерального бюджета и бюджета государственных внебюджетных фондов.

В законе содержится четыре процедуры банкротства:

- 1) наблюдение;
- 2) финансовое оздоровление;
- 3) внешнее управление;
- 4) конкурсное производство;

Наблюдение вводится с момента вынесения отдельного определения арбитражным судом по результатам рассмотрения заявления Арбитражным судом. Цели наблюдения:

- обеспечение сохранности имущества;
- проведение анализа финансового состояния должника;
- составление реестра требований кредиторов;

С момента введения наблюдения приостанавливается взыскание с должника по исполнительным документам, за исключением долгов по заработной плате и возмещение вреда причиненного жизни или здоровью.

Финансовое оздоровление может быть введено только сразу после завершения процедуры наблюдения при условии, что можно восстановить

платежеспособность должника. Целью финансового оздоровления является восстановление платежеспособности должника и погашение его задолженности в соответствии с утвержденным графиком. Во время финансового оздоровления органы управления должника продолжают осуществлять свою деятельность с определенными ограничениями, так наиболее затратные сделки требуют согласия арбитражного управляющего.

Внешнее управление вводится Арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов. Внешнее управление вводится на срок не более чем 18 месяцев. Этот срок может быть продлен на срок не более 6 месяцев. Внешний управляющий осуществляет свою деятельность по восстановлению платежеспособности должника на основании плана внешнего управления, который утверждается общим собранием кредиторов.

С момента введения внешнего управления:

- руководитель должника отстраняется от должности, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего;
- прекращаются полномочия органов управления должника и собственника имущества должника — унитарного предприятия, полномочия руководителя должника и иных органов управления должника переходят к внешнему управляющему. Органы управления должника в течение трех дней с момента назначения внешнего управляющего обязаны обеспечить передачу бухгалтерской и иной документации юридического лица, печатей и штампов, материальных и иных ценностей внешнему управляющему;
- снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;
- аресты имущества должника и иные ограничения должника по распоряжению принадлежащим ему имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве;
- вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам должника.

По окончании внешнего управления неустойки (штрафы, пеня), а также суммы причиненных убытков, которые должник обязан уплатить кредиторам по денежным обязательствам и обязательным платежам, могут быть предъявлены к уплате в размерах, существовавших на момент введения внешнего управления.

Мерами по восстановлению платежеспособности должника могут быть:

- репрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- прекращается начисление неустоек (штрафов, пени), процентов и иных финансовых (экономических) санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к категории сведений, носящих конфиденциальный характер либо являющихся коммерческой тайной;

- совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника либо влекущих передачу его имущества в пользование третьим лицам, допускается исключительно в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»;

- снимаются ранее наложенные аресты имущества должника и иные ограничения по распоряжению имуществом должника. Введение (наложение) новых арестов имущества должника и иных ограничений по распоряжению имуществом должника не допускается;

- все требования к должнику могут быть предъявлены только в рамках конкурсного производства;

Конкурсное производство – это единственная процедура целью, которой является ликвидация должника. Конкурсное производство вводится, если нет оснований для введения других мер. Конкурсное производство может быть прекращено, если конкурсный управляющий сможет сформировать конкурсную массу достаточную для удовлетворения требований кредиторов.

С момента принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства органы управления должника отстраняются от выполнения функций по управлению и распоряжению имуществом должника в случае, если ранее такого отстранения произведено не было, а также прекращаются полномочия собственника имущества должника — унитарного предприятия.

Конкурсным управляющим должны быть опубликованы сведения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства за счет должника в «Вестнике Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации» и официальном издании государственного органа по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению.

Все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет конкурсную массу. За счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов. Существует определенная очередность удовлетворения требований кредиторов. Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются следующие текущие обязательства:

- 1) судебные расходы должника;
- 2) расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, реестродержателю;
- 3) текущие коммунальные и эксплуатационные платежи, необходимые для осуществления деятельности должника;
- 4) требования кредиторов, возникшие в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до признания должника банкротом, а также требования кредиторов по

- денежным обязательствам, возникшие в ходе конкурсного производства, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом;
- 5) задолженность по заработной плате, возникшая после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, и по оплате труда работников должника, начисленная за период конкурсного производства;
 - 6) иные связанные с проведением конкурсного производства расходы.

Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, а также компенсация морального вреда;

во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторским договорам;

в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования по которым возникли до заключения соответствующего договора залога.

После рассмотрения арбитражным судом отчета конкурсного управляющего о результатах проведения конкурсного производства арбитражный суд выносит определение о завершении конкурсного производства. Конкурсный управляющий в течение десяти дней с момента вынесения определения арбитражного суда о завершении конкурсного производства должен представить указанное определение в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц.

Определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства является основанием для внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника. С момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а должник — ликвидированным;

Добровольная ликвидация предприятия-должника — внесудебная процедура ликвидации несостоятельного предприятия, осуществляемая по соглашению между его собственником и (или) кредиторами и под контролем кредиторов.

При наличии признаков банкротства должника руководитель должника может объявить о банкротстве должника и его ликвидации.

Добровольное объявление о банкротстве должника и его ликвидации может быть сделано на основании решения собственника имущества должника — унитарного предприятия или органа, уполномоченного в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о ликвидации.

Руководитель должника может добровольно объявить о банкротстве должника и его ликвидации только при условии получения письменного согласия всех кредиторов должника.

Мировое соглашение — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами отсрочки и (или) рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов.

На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник и кредиторы вправе заключить мировое соглашение. Мировое соглашение подлежит утверждению арбитражным судом, о чем указывается в определении арбитражного суда о прекращении производства по делу о банкротстве.

Утверждение мирового соглашения арбитражным судом в ходе наблюдения или внешнего управления является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве. Утверждение мирового соглашения арбитражным судом в ходе внешнего управления является основанием для прекращения моратория на удовлетворение требований кредиторов.

С момента утверждения мирового соглашения соответственно гражданин-должник или руководитель должника, внешний управляющий или конкурсный управляющий приступают к погашению задолженности перед кредиторами.

3. Особенности банкротства индивидуальных предпринимателей

Заявление о признании индивидуального предпринимателя банкротом может быть подано индивидуальным предпринимателем; кредитором, требование которого связано с обязательствами при осуществлении предпринимательской деятельности; уполномоченными органами.

С момента принятия арбитражным судом решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства утрачивает силу государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, а также аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов деятельности.

Индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, не может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя снова в течение года с момента признания его банкротом.

Арбитражный суд направляет копию решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного произ-

водства в орган, зарегистрировавший гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

После завершения расчетов с кредиторами индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, освобождается от исполнения оставшихся обязательств, связанных с его предпринимательской деятельностью, и иных требований, предъявленных к исполнению и учтенных при признании предпринимателя банкротом.

Сохраняют силу требования граждан, перед которыми лицо, объявленное банкротом, несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, а также иные требования личного характера.

Для подачи заявления о банкротстве необходимо, чтобы размер задолженности превышал 100 минимальных размеров оплаты труда, и эта задолженность просуществовала бы более 3 месяцев.

Рассматривая заявление о признании индивидуального предпринимателя банкротом, суд может принять следующее решение:

- об отсутствии признаков банкротства;
- о наличии признаков банкротства, что ведет к признанию должника банкротом и к открытию конкурсного производства;
- о соответствии закону условий заключенного мирового соглашения.

Вынесение решения о банкротстве предпринимателя означает, что его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя утрачивает силу, а по окончании конкурсного производства он освобождается от исполнения неудовлетворенных требований предпринимательского характера, а также от исполнения иных требований, заявленных и установленных в рамках конкурсного процесса (за исключением личных).

В течение 5 лет после признания гражданина банкротом по его заявлению повторно не может быть возбуждено дело о банкротстве.

При применении процедур банкротства индивидуального предпринимателя его кредиторы, требования которых не связаны с обязательствами при осуществлении предпринимательской деятельности, а также кредиторы, требования которых неразрывно связаны с личностью кредиторов, вправе также предъявить свои требования.

Арбитражный суд направляет копию решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства в орган, зарегистрировавший гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. **Организация предпринимательской деятельности:** учебное пособие / В.В. Еремин, Т.З. Артюхова, В.Б. Косов, Н.С. Мацневский; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во ТПУ, 2004. – 180 с.
2. **Предпринимательская деятельность:** Учебно-практическое пособие / А.Н. Алейников. – М.: Новое знание, 2003. – 304 с.
3. **Новый трудовой кодекс РФ.** – Новосибирск: ООО «Абзац-К» 2002. – 120 с.
4. **Гражданский кодекс РФ.** М: «Проспект», 2001. – 416 с.
5. **Букварь предпринимателя/**О.В. Кузнецов. – СПб: Питер, 2004. – 236 с.
6. **Налоговый кодекс Российской Федерации.** М.: Омега-Л, 2004. – 496 с.
7. **Целевая Программа «Поддержка и развитие малого предпринимательства в г. Томске на 2007-2010 годы».** Сайт Думы г. Томска, 2007 г.
8. **Правовая база данных «Гарант» - Специальный выпуск для студентов и аспирантов юридических и экономических специальностей.** - весна 2007 г.

Учебное издание

КАМЫШЕВ ЭДУАРД НИКОЛАЕВИЧ МАЛЫЙ БИЗНЕС. ПОСОБИЕ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Научный редактор доктор философских наук	<i>Э.Н. Камышев</i>
Редактор	<i>Камышев Э.Н.</i>
Верстка	<i>Камышев Э.Н.</i>
Дизайн обложки	<i>нет</i>

Подписано к печати 00.00.0000. Формат 60x84/16. Бумага «Снегурочка».

Печать XEROX. Усл.печ.л. 6,25. Уч.-изд.л. 000.
Заказ XXX. Тираж 000 экз.



Томский политехнический университет
Система менеджмента качества
Томского политехнического университета сертифицирована
NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту ISO
9001:2000



ИЗДАТЕЛЬСТВО  ТПУ. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30.

