

**Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева,
Ж. Н. Зарубина**

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Санкт-Петербург
2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина

**ОСНОВЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

 УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

Санкт-Петербург
2016

Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Зарубина Ж. Н. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 130 с.

В учебном пособии представлен материал о развитии и перспективах предпринимательства, рассмотрены основы создания и развития коммерческих организаций. Подробно представлены виды систем налогообложения для них. Особое внимание уделено анализу финансовых результатов деятельности коммерческих организаций.

Подробно рассматриваются вопросы риска и угроза банкротства в предпринимательской деятельности.

Учебное пособие предназначено для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 09.03.02 «Информационные системы и технологии», 38.03.01 «Экономика».

Рекомендовано к печати Ученым советом ФТМИ, протокол №10 от 17.12.2015г.



Университет ИТМО – ведущий вуз России в области информационных и фотонных технологий, один из немногих российских вузов, получивших в 2009 году статус национального исследовательского университета. С 2013 года Университет ИТМО – участник программы повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров, известной как проект «5 в 100». Цель Университета ИТМО – становление исследовательского университета мирового уровня, предпринимательского по типу, ориентированного на интернационализацию всех направлений деятельности.

© Университет ИТМО, 2016
©Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Зарубина Ж. Н., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава I. Теоретические основы предпринимательской деятельности	5
1.1 Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности	5
1.2 Правовое регулирование предпринимательской деятельности	8
1.3 Формы и виды предпринимательской деятельности	10
1.4 Индивидуальное предпринимательство	21
1.5 Малое предпринимательство	23
1.6 Франчайзинг как форма организации малого предприятия	27
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	34
Глава II. Основы создания и развития коммерческих организаций	36
2.1 Этапы создания нового предприятия	36
2.2 Порядок создания нового предприятия	39
2.3 Порядок государственной регистрации предприятия	42
2.4 Учредительные документы предприятия	45
2.5 Формирование уставного фонда предприятия	47
2.6 Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности	50
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	52
Глава III. Виды систем налогообложения для коммерческих организаций	53
3.1 Общая система налогообложения	55
3.2 Упрощенная система налогообложения	59
3.3 Налог на вмененный доход	67
3.4 Патентная система налогообложения	71
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	79
Глава IV. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческих организаций	81
4.1 Безубыточная деятельность как фактор обеспечения финансовой стабильности коммерческих организаций	81
4.2 Система показателей эффективности производства и финансового состояния коммерческих организаций	83
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	95
Глава V. Риск в предпринимательстве и угроза банкротства	96
5.1 Понятие и виды риска	96
5.2 Потери от риска	98
5.3 Страхование риска	99
5.4 Понятие и процедура банкротства	102
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	126
Список литературы	127

Введение

Рыночная экономика предполагает становление и развитие предприятий различных организационно-правовых форм, основанных на различных видах частной собственности, вследствие чего возник такой вид деятельности, как предпринимательство. Предпринимательство отличается свободой в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельностью в принятии решений.

Как одна из конкретных форм проявления отношений субъектов хозяйствующей деятельности предпринимательство способствует повышению материального и духовного потенциала общества. Мировой опыт и исследования специалистов убедительно показывают, что главным средством, определяющим результаты и эффективность развития страны и общества в целом, является создание и развитие коммерческих организаций.

Причиной неудач многих российских фирм является слаборазвитый стратегический менеджмент, ориентированный на краткосрочные результаты. В то же время современная мировая рыночная среда становится все более агрессивной, уровень конкуренции в ней непрерывно растет. Быстрыми темпами развивается экспансия транснациональных корпораций, создающая сложные условия для развития малого бизнеса.

В то же время, огромный потенциал, заложенный в малом предпринимательстве, позволяет рассматривать его как фактор производства, наряду с материальными, финансовыми и человеческими ресурсами. В нашей стране малое предпринимательство пока не получило того развития, которое позволило бы ему сыграть подобающую роль в реформировании российской экономики. Возможности предпринимательства в России не только не исчерпаны, но даже не задействованы сколько-нибудь серьезно.

Экономике России для эффективного инновационного прорыва необходим переход на качественно новый уровень предпринимательской деятельности, формирование нового типа стратегически мыслящих и динамичных менеджеров, предпринимательская деятельность требует от предпринимателей высокой компетенции при ведении бизнеса. Данное учебное пособие призвано помочь в подготовке образованных, творчески и критически мыслящих профессионалов, способных на практике применять полученные теоретические знания.

Сегодня чрезвычайно важно помочь предпринимателю самостоятельно разрабатывать и применять современные экономические модели и методы ведения бизнеса, анализировать и решать сложные проблемы управления организацией в условиях конкуренции, обеспечивать устойчивое, долгосрочное и эффективное развитие организаций в динамично изменяющейся среде.

Глава I. Теоретические основы предпринимательской деятельности

1.1 Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности

В настоящее время предпринимательство рассматривается как особый стиль хозяйствования, как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка, как взаимодействие различных субъектов рынка и т.д. Представим ряд определений понятия – предпринимательства (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Понятие предпринимательства

Автор	Наименование
Статья 2 Гражданского кодекса РФ	Предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.
Р. Кантильон (1680-1734 гг.)	Под предпринимательством понимается производственно-хозяйственная деятельность, включающая элементы риска.
Ж.Б. Сэй (1767-1832 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование трех факторов производства – труда, земли, капитала.
А. Смит (1723-1790 гг.)	Предпринимательство в рыночной экономике является самоиницирующей и саморегулирующей деятельностью, возникающей при наличии основных факторов производства.
А. Маршалл (1842-1924 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование четырех факторов производства – труда, труда, капитала и организации.
Й. Шумпетер (1883-1950 гг.)	Предпринимательская деятельность – это способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса.
Ф.Ф. Хайек (1899-1992 гг.)	Предпринимательство связано с

Продолжение таблицы 1.1

	личной свободой индивидуума, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способностями, знаниями, информацией и доходами. Сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых возможностей.
П. Самуэльсон (1915 – 2009 гг.)	Предпринимательство связано с новаторством, а предпринимателем является человек с нестандартным мышлением, который добивается внедрения новых идей.
П. Друкер (1909-2005 гг.)	Предпринимательство – это конкретная деятельность, содержанием которой является нововведения во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении.
А.В. Бусыгин (1970 г.)	Предпринимательство – это форма деловой активности, основанная на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода.

Анализируя различные точки зрения, можно сделать вывод, что *предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода.*

Целью предпринимательской деятельности является непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом.

В этой связи **предпринимательство** более корректно определять как *процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения выявленной потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой стадии процесса воспроизводства.*

В этом определении акцент делается на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации

предпринимательской деятельности и может принести максимальную прибыль.

Таким образом, **цель предпринимательской деятельности** состоит в получении прибыли в результате максимального удовлетворения общественных потребностей.

Цели предпринимательской деятельности достигаются посредством решения ряда задач:

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

Основные признаки предпринимательской деятельности:

- самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений, которая подразумевает собственный выбор сферы предпринимательства;
- инициативная деятельность дееспособных граждан, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;
- процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли (дохода);
- деятельность, осуществляемая физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц на законных основаниях;
- систематичность осуществления предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени;
- процесс создания новых товаров, работ, услуг, обладающих повышенной потребительской ценностью относительно существующих аналогов;
- предпринимательская деятельность осуществляется на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность. Это означает, что в соответствии с п. 2 ст. 929 ГК РФ предпринимательским риском является риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств перед контрагентами или изменений условий деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, а также риск неполучения ожидаемых доходов;
- деятельность, которая заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии,

организационных подходов) с целью эффективного использования имеющихся ресурсов и удовлетворения потребительского спроса.

В развитой рыночной экономике предпринимательство как совокупность предпринимательских организаций, индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских структур выполняет ряд функций.

Основные функции предпринимательской деятельности:

- *новаторская*, содействие процессу продуцирования новых идей, осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых товаров, предоставление новых услуг и т.д.;
- *организационная*, внедрение новых форм и методов организации и управления производством, разработка стратегии и тактики развития предприятия, повышение уровня конкурентоспособности предприятия;
- *ресурсная*, наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов;
- *социальная*, производство товаров и оказание услуг, необходимых обществу, создание новых рабочих мест;
- *личностная*, самореализация предпринимателя как индивидуума через достижение собственной цели, посредством получения удовлетворения от выполняемой работы.

Таким образом, сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, но также во многом зависит от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности.

1.2 Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими предпринимательскую деятельность, являются:

Федеральные нормативные акты:

- Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (ред.от 25.07.2003)

Кодексы:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть I) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 29.07.2004 г.);
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть II) от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (ред. от 23.12.2003 г.);
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть III) от 26.11.2001 г. №146-ФЗ;
- Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть I) от 31.07.1998 г. №148-ФЗ (ред. от 29.07.2004 г.);
- Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть II) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 29.07.2004 г.).

Федеральные законы:

- Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
- Федеральный закон РФ от 08 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;
- Федеральный закон от 08 августа 2001 года №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
- Федеральный закон от 08 февраля 1998 года №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- Федеральный закон от 08 мая 1996 года №41-ФЗ «О производственных кооперативах»;
- Федеральный закон от 19 мая 1995 года №82-ФЗ «Об общественных объединениях»;
- Федеральный закон от 14 июня 1995 года №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 12 января 1996 года №7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
- Федеральный закон от 26 октября 2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;
- Федеральный закон от 26 декабря 1995 года №208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
- Федеральный закон от 08 декабря 1995 года №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»;
- Федеральный закон от 14 ноября 2002 года №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»;
- Федеральный закон от 25 февраля 1999 года №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
- Федеральный закон РФ «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципальной имущества в Российской Федерации» от 21 июля 1997 года №123-ФЗ;
- Федеральный закон РФ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19 июля 1998 года №115-ФЗ;
- Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ.

Законы РФ:

- Закон РФ от 30 марта 1993 года №4693-1 «О минимальном размере оплаты труда»;
- Закон РФ от 2 марта 1991 года №943-1 «О налоговых органах Российской Федерации»;
- Закон РФ от 19 июня 1992 года №3085-1 «О потребительской кооперации в Российской Федерации».

Постановления Правительства РФ:

- Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2006 г. №212 «О мерах по реализации отдельных положений федеральных законов, регулирующих деятельность некоммерческих организаций»;
- Постановление Правительства РФ от 16 октября 2003 г. №630 «О Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей»;
- Постановление Правительства РФ от 19 июня 2002 г. №438 «О Едином государственном реестре юридических лиц»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 19 июня 2002 г. №439 «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей».

1.3 Формы и виды предпринимательской деятельности

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление) выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: *производственная, коммерческая, финансовая, консалтинговая и аудиторская, инновационная* (рис.1.1).

Производственная предпринимательская деятельность. Представляет процесс производства продукции, оказания услуг, выполнения работ подлежащих последующей реализации потребителям (рис.1.2).



Рис. 1.2 Схема производственной предпринимательской деятельности

Производственная предпринимательская деятельность связана с необходимостью приобретения предпринимателем ряда факторов производства: оборотные средства (ОбС) - материалы, комплектующие, полуфабрикаты; основные средства (ОС) - производственные помещения, рабочие машины, оборудование, приборы; привлечение квалифицированной рабочей силы (РС), наличие соответствующих информационных ресурсов и технологий. От их наличия и количества непосредственно зависят объемы производства. В условиях конкретного рынка формируются цены и определяются объемы продаж товаров.

Рассмотрим основные этапы производственной предпринимательской деятельности. Предприниматель, собирающийся заняться производственной деятельностью, прежде всего, должен определиться, какие товары он будет производить, какие виды услуг оказывать. С этой целью он приступает к маркетинговой деятельности. Для восполнения потребности в определенном товаре (услуге) он вступает в контакт с потенциальными потребителями – покупателями товаров (услуг), с оптовыми или оптовыми розничными торговыми организациями.

Формальным завершением переговоров служит контракт (договор), заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара, потребителями услуг.

Следующий этап производственной предпринимательской деятельности: приобретение или аренда (наем) факторов производства.

Факторы производства. К факторам производства относятся производственные фонды, рабочая сила и информация. Производственные фонды, в свою очередь, подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (средства труда) – это здания и сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструменты, производственный инвентарь и прочие основные фонды.

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

К передаточным устройствам относятся силовые машины, трубопроводы, нефтегазопроводы, линии электропередач и т.д. К рабочим машинам и оборудованию относится все технологическое оборудование, а также машины и оборудование вспомогательных цехов. Силовые машины включают двигатели, турбины и т.д. Эти основные фонды называют *активной частью*.



Рис.1.1 Виды предпринимательской деятельности

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

К *оборотным производственным фондам* (предметы труда) относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, а также покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов. *Сырье* – это предметы труда, полученные в добывающих отраслях промышленности (нефть, уголь, газ и т.д.) или в сельском хозяйстве (хлопок, шерсть, кожа, лен и т.д.), не прошедшие промышленной переработки. Материалы включают предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой, законченной продукции. *Основные* материалы составляют основу будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и т.п.), а *вспомогательные* (красители, фурнитура и т.п.) дополняют основные и способствуют процессу производства.

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

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

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

Расходы будущих периодов главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного периода времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает через биржи труда, агентства по трудоустройству. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата на определенную должность, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личностные качества.

Далее предприниматель приобретает все необходимую ему информацию о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых и трудовых, о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или

услуги.

Расчет потребности в финансовых средствах. Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Общую потребность в деньгах (D_p) на ведение производственной предпринимательской деятельности можно рассчитать по формуле:

$$D_p = D_r + D_m + D_c + D_i + D_u$$

где D_r – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников; D_m – денежные средства, необходимые для оплаты приобретаемого сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии; D_c – денежные средства, связанные с приобретением и использованием средств труда (основных производственных фондов): зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструмента, транспортных средств и т.д.; D_i – денежные средства, необходимые для оплаты приобретаемой предпринимателем информации; D_u – оплата услуг сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и т.д.).

Для начала производственной предпринимательской деятельности предпринимателю необходимо иметь стартовый капитал. Если такого капитала нет, то он обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно получить факторы производства (помещения, оборудование, сырье, материалы, информацию и т.д.) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимости взятых в кредит факторов производства с учетом процентов за пользование кредитом.

Денежные субсидии, как правило, на льготных условиях могут и должны предоставлять покупателю, особенно начинающему, государственные структуры.

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

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

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя. *Валовая прибыль* представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты всех затрат на производство и реализацию продукции, но до уплаты налогов. *Остаточная* (чи-

стая) прибыль определяется вычитанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и представляет собой конечный результат производственной предпринимательской деятельности.

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

Коммерческая предпринимательская деятельность. Предпринимательская деятельность, связанная с куплей-продажей товаров (рис. 1.3). К коммерческой предпринимательской деятельности относится торговая, торгово-закупочная деятельность, торгово-посредническая, а также товарные биржи.



Рис. 1.3 Схема коммерческой предпринимательской деятельности

Субъектами коммерческой предпринимательской деятельности являются товарные биржи и торговые организации. *Товарная биржа* – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товара. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель товарной биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с его помощью, с учетом изменения спроса и предложения, установить реальные рыночные цены. На товарных биржах широко распространено заключение так называемых *фьючерсных сделок*, которые предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарная биржа – наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, нефть, металл, лес и т.д.), продающихся по стандартам. Подобные биржи много лет действуют во всех экономических развитых странах. Классическими примерами служат такие специализированные товарные биржи, как

Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и т.д.

Товарные биржи выполняют следующие основные функции:

- оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
- упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;
- сбор и публикация сведений о ценах, состоянии производства и других факторах, оказывающих влияние на цены.

Товарные биржи могут быть *закрытыми* или *открытыми*. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только брокеры – биржевые посредники между покупателем и продавцом, а в торгах на открытых биржах участвуют также посетители. По характеру биржевых операций товарные биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляются лишь фьючерсные сделки.

Торговая организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, созданный для реализации товаров и предоставления услуг в целях удовлетворения потребностей рынка и получения желаемой прибыли. Коммерческая предпринимательская деятельность способствует совершенствованию сделок купли-продажи, развитию арендных и лизинговых операций, развитию сбытовой и производительной кооперации.

Операции по купле-продаже товаров и услуг. Основное содержание коммерческой предпринимательской деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже, т.е. по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческой предпринимательской деятельности аналогична схеме производственной предпринимательской деятельности. Основное отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции имеет место получение готового товара.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо провести маркетинговый анализ рынка. В общем виде маркетинг представляет собой систему организации и управления всеми сторонами хозяйственной деятельности коммерческого предприятия. Маркетинг рассчитан на комплексный подход в управлении деятельностью торгового предприятия: исследование рынка, продвижение товаров по каналам движения до конечного потребителя, финансовое обеспечение и получение прибыли. При этом к торговому предприятию предъявляются два взаимосвязанных требования: максимально возможная адаптация к изменяющемуся поведению потребителей и выживаемости в условиях конкуренции.

Важнейшее условие осуществление маркетинга в торговой деятельности – его планирование. План маркетинга служит основанием для установления требований по объему продаж в натуральном и стоимостном выражении. Товары различаются по уровню спроса, первая группа – товары,

еще не завоевавшие рынок, а потому требующие повышенного внимания; вторая группа – товары традиционные, пользующиеся устойчивым спросом. Структура маркетинга помимо управленческой функции включает и такие функции, как исследование рынка, оценка рыночной ситуации, прогнозирование, планирование, практическая реализация и контроль за ходом выполнения каждой из перечисленных функций.

Модель - программа маркетинговой работы в торговой организации представлена на рис.1.4



Рис. 1.4 Модель - программа маркетинговой работы торговой организации

Если предварительный анализ рынка и прогноз свидетельствует в пользу осуществления коммерческой сделки, то предпринимателю необходимо разработать бизнес-план, в котором должны найти отражения программа действий по сделке и расчет требуемых затрат и ожидаемых результатов.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

- найм работников для выполнения торгово-посреднических услуг (закупки товаров, их транспортировки, продажи, проведения рекламной кампании, оформление необходимых документов);
- приобретение или аренда помещений, складов, баз необходимых для хранения и реализации товаров;
- закупку товара для последующей продажи;
- привлечение кредитов для финансирования сделки и последующий их возврат с процентами;
- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
- реализацию товаров покупателю и получению выручки;
- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки согласовываются по срокам, и, где это, возможно, предусматривается параллельно-последовательная процедура проведения мероприятий.

Финансовая предпринимательская деятельность. Представляет собой форму коммерческого предпринимательства, где в качестве предмета купли-продажи выступает особый товар – денежные средства (ДС), валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т. д.), т. е. продажа денег в прямой или косвенной форме (рис.1.5).



Рис. 1.5 Схема финансовой предпринимательской деятельности

Прибыль образуется за счет продажи финансовых средств и получения процента, прибавочного капитала. Основными субъектами финансового предпринимательства являются коммерческие банки, финансово-

кредитные и страховые компании, фондовые, валютные и фондовые биржи.

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющие прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источник доходов коммерческого банка – разница между процентными ставками привлеченных и ссудных средств.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств); комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Особенность деятельности коммерческих банков в России состоит в том, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают займы на относительно короткие сроки. Эти банки подвержены риску коммерческому характеру, так, как обязаны, выплатить своим кредиторам деньги в заранее определенный срок и с установленными процентами.

Другая особенность коммерческих банков заключается в том, что большинство из них не обладают возможностями предоставлять долгосрочные кредиты в значительных размерах, т.к. чаще всего не располагают необходимыми средствами. Не случайно доля долгосрочных кредитов, выданных коммерческим банкам, составляет лишь 3% всех активов. Между тем главным источником доходов коммерческих банков экономически развитых стран являются долгосрочные кредиты. Отсюда и неустойчивость доходов коммерческих банков России и нередкое их банкротство.

Фондовая биржа – это организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и предложения. На фондовой бирже проводятся так называемые котировки ценных бумаг, которые состоят в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно публикуются в специальных бюллетенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены служат основой для получения индексов биржевой активности своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

К числу наиболее известных разновидностей предпринимательства в финансовой сфере относится кредитное предпринимательство. Предприниматель, занимающийся кредитным предпринимательством, привлекает денежные вклады граждан и юридических лиц, выплачивая их владельцам денежное вознаграждение в виде депозитного процента за весь период пользования вкладами, и выдает привлеченные средства в долг покупате-

лям кредитов под более высокий кредитный процент. Разница между кредитными и депозитными процентами покрывает расходы предпринимателя, и служить источником предпринимательской прибыли.

Консалтинговая и аудиторская предпринимательская деятельность. Консультант (от лат. *Consultants* – советующий) – это специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название «консалтинг». В соответствии с определением Европейской федерации ассоциации консультантов по экономике и управлению, **менеджмент-консалтинг** заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

Представляется целесообразным перед началом сотрудничества задать следующие вопросы потенциальному клиенту:

1. Какую проблему, по Вашему мнению, необходимо решить?
2. Как Вы думаете, почему возникла данная проблема?
3. Как Вы пытались ее решить? Каким образом? Каков результат?
4. Какие у Вас есть предложения по поводу предложенного подхода к решению данной проблемы?
5. Каковы задачи данного проекта?
6. Существуют ли какие-нибудь препятствия организационного плана в выполнении предложенных рекомендаций?
7. Заинтересована ли Ваша управленческая группа во внедрении организационных изменений, необходимых для успешного выполнения данного проекта?
8. Какие измеримые реальные результаты Вы хотели бы получить по окончании проекта?
9. Какую информационную поддержку и какие другие виды поддержки может предоставить Ваша организация?
10. Определен ли предварительный бюджет данного проекта?

Использование данного перечня вопросов поможет подготовить рекомендации по решению существующей проблемы.

Консультантов по управлению привлекают для того, чтобы устранить неопределенность, возникающую на разных стадиях процесса подготовки, принятия и реализации ответственных управленческих решений.

Инновационная предпринимательская деятельность связана с созданием, освоением и распространением инноваций (конечный продукт научно-технического прогресса в виде нового продукта или технологии). В основе инновационной предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.

1.4 Индивидуальное предпринимательство

Индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Согласно Федеральному Закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года №88-ФЗ (ред. от 21.03.2002) физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являются субъектами малого предпринимательства.

В соответствии со ст.23 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Все зарегистрированные индивидуальные предприниматели регистрируются в государственном реестре, который является федеральным информационным ресурсом.

В едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей содержатся следующие сведения об индивидуальном предпринимателе:

- фамилия, имя и отчество;
- дата и место рождения;
- гражданство;
- адрес места жительства в Российской Федерации;
- данные основного документа, удостоверяющего личность гражданина Российской Федерации;
- вид, данные и срок действия документа, подтверждающего право индивидуального предпринимателя временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
- дата государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и данные документа, подтверждающего факт внесения в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей записи о государственной регистрации;
- дата и способ прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;
- сведения о лицензиях, полученных индивидуальным предпринимателем;
- идентификационный номер налогоплательщика, дата постановки на учет индивидуального предпринимателя в налоговом органе;
- коды по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- номер и дата регистрации индивидуального предпринимателя в качестве страхователя;

- в территориальном органе Пенсионного фонда Российской Федерации;
- в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ;
- в территориальном фонде обязательного медицинского страхования;
- сведения о банковских счетах индивидуального предпринимателя.

Содержащиеся в государственных реестрах сведения и документы об индивидуальном предпринимателе предоставляются в виде:

- выписки из соответствующего государственного реестра;
- копии документов, содержащегося в государственном реестре;
- справки об отсутствии запрашиваемой информации.

Порядок государственной регистрации индивидуального предпринимателя

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства.

При государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в Федеральную налоговую службу представляются следующие документы:

- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации;
- копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия документа, установленного федеральным законом в качестве документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о рождении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- копия документа, подтверждающего право физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
- подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством Российской Федерации порядке адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя в Российской Федерации;
- документ об уплате государственной пошлины.

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

Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает свидетельство о внесении записи в соответствующий государственный реестр.

Регистрирующий орган в срок не более чем 5 (пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации представляет в государственные внебюджетные фонды сведения для регистрации индивидуальных предпринимателей в качестве страхователей.

Не допускается государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, в случае если:

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

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

1.5 Малое предпринимательство

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

К критериям, на основе которых, субъекты хозяйственной деятельности относятся, к субъектам малого предпринимательства, относятся: средняя численность занятых на предприятии работников; размер уставного капитала; ежегодный оборот, полученный предприятием за год; величина активов.

В соответствии с Федеральным законом РФ №88 - ФЗ от 14 июня 1995г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации под *субъектами малого предпринимательства* понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает установленных показателей (табл. 1.2).

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работни-

ков, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

Таблица 1.2

Критерии отнесения предприятий к малому предпринимательству

Критерии	Содержание критериев	
По цели деятельности	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли;	
По составу учредителей	Малыми предприятиями могут являться только коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%;	
	Доля, принадлежности одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25%;	
	Доля иностранных юридических лиц в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%;	
По средней численности работников за отчетный период	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней.	
	Отрасли	Количество работников, человек
	Промышленность, строительство и транспорт	100
	Сельское хозяйство и научно-техническая сфера	60
	Оптовая торговля	50
	Розничная торговля и бытовое обслуживание населения	30
	Остальные отрасли	50

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности многопрофильные, относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштабности. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются предприятия больших размеров, именно в этом случае малые предприятия оказываются наиболее предпочтительными.

По структуре хозяйствующие субъекты делятся на *узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные*.

Узкоспециализированными считаются организации, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например, производят чугун, стальной прокат, листы, вырабатывают и поставляют электрическую и тепловую энергию, производят зерно, мясо и т. д.

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

По мере усиления конкуренции многие узкоспециализированные организации, получив экономическую стабильность, расширяют ассортимент продукции и услуг, выходят на новые рынки сбыта, и становятся межотраслевыми – *диверсифицированными организациями*. Одновременно они могут заниматься, например, выпуском различной промышленной продукции, строительством, транспортными и коммерческими операциями. Переход капитала из одной отрасли экономики в другую происходит в рамках одного предприятия.

Комбинированные организации чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности. Назначение их состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции в одной и той же организации преобразуется в другой, а затем – в третий вид. Например, выплавленный в доменных печах чугун не только реализуется потребителям, но и переплавляется на собственном производстве в стальные слитки, часть которых продается, а часть поступает на дальнейшую переработку в стальной прокат на собственном заводе. В текстильной промышленности комбинирование проявляется в изготовлении из сырья волокна, из волокна – пряжи, из пряжи – полотна.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств – крупных с тенденцией к монополь-

ным структурам и малых предприятий, складывающихся под влиянием ряда факторов.

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

Малые и средние предприятия преобладают в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг. Эффективное функционирование малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: быстрая реакция на требования рынка и запросы потребителей; выпуск небольших партий товаров, что невыгодно крупным предприятиям; исключение лишних звеньев управления; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях. Однако малому предпринимательству присущи и ряд недостатков: высокая степень риска, поэтому и высокая степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; низкий уровень компетентности руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в получении финансовых средств и т.д. (табл.1.3)

Таблица 1.3

Преимущества и недостатки малого предпринимательства

Преимущества	Недостатки
1.Мобильность и гибкость управления предприятием;	1.Ограниченность ресурсов всех видов;
2.Быстрая адаптация к конъюнктуре рынка, запросам потребителей;	2.Сильная зависимость от рыночной конъюнктуры;
3.Простые организационные связи;	3.Ограниченные финансовые и кредитные возможности;
4.Высокая восприимчивость с новшествами;	4.Меньше возможностей для социальной защиты;
5.Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству;	5.Отсутствие современного менеджмента;
6.Возможность привлечения относительно небольших ресурсов для создания предприятия.	6.Чрезмерная нагрузка на руководителя.

В соответствии с федеральным законодательством государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенной процедуры регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, представления государственной статистики и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и т.д.

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

1.6 Франчайзинг как форма организации малого предприятия

В условиях кризисного и посткризисного периодов существенно возрастает значение такой формы организации малого предпринимательства, как франчайзинг. Франчайзинг – это самостоятельная форма договорных отношений хозяйствующих субъектов.

Франчайзинговая система отношений возникла в XVIII в. с появлением в США компании по производству швейных машин *Zinger (Zinger Sewing Machine Company)*. Фабрика Зингера в г.Элизабет (США) первой в мире внедрила методы массового производства задолго до того, как их стали применять в новой мощной индустрии XX в. – в автомобилестроении. К началу XX в. швейных машин марки *Zinger* было произведено около 21 млн.

При таком огромном производстве, естественно, возникли проблемы реализации продукции, обслуживания швейных машин и замены неисправных деталей. Организовывать это централизованно было весьма невыгодно, поскольку швейные машины расходились по всему миру. В таких условиях была задумана и создана франчайзинговая система, которая представляла финансово независимым фирмам в США и в других странах исключительные права продавать швейные машины и обслуживать их в пределах определенной территории. Это, по сути, были первые дистрибьюторские соглашения с дополнительными обязательствами франчайзи (дилера) обслуживать машины по первому требованию покупателя.

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

Франчайзинг реализуется на основе договора, заключаемого между крупным предприятием – **франчайзером** и мелким – **франчайзи** (оператором). Франчайзер (обычно крупная родительская компания) обязуется обеспечить франчайзи (мелкую фирму или бизнесмена), действующего в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса. Франчайзи обязуется предоставить франчайзеру услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в эту компанию какую-то часть своего капитала. Франчайзи обязуется иметь деловые контакты исключительно с компанией – франчайзером, а также вести бизнес в соответствии с ее предписаниями.

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

Различают два типа договорных отношений. Первый наиболее применим в сфере торговли. Суть его состоит в том, что фирма - франчайзи узко специализирована на реализации одного вида товаров и услуг и получении фиксированной доли от общего объема продаж. По такой форме договора работает большинство фирм-франчайзи по торговле автомобилями, автосервисов, бензоколонок и т.д.

Другой тип договорных отношений значительно сложнее. Малая фирма-франчайзи работает не просто под торговой маркой франчайзера, а включается в полный цикл крупной корпорации, выполняя равные с ней требования технологического процесса, качества обучения персонала, плана продаж оперативной отчетности. Что приводит к особой ответственности франчайзи.

Франчайзинг получил широкое распространение в индустрии безалкогольных напитков: *Coca-Cola*, *Pepsi* и др. В 30-х гг. XX в. Франчайзинговая система распространилась на нефтеперерабатывающие компании и бензозаправочные станции США стали стремительно развиваться во всем

мире. При этом франчайзер получал выгоду от быстрого роста объема продаж при ограниченном риске, а франчайзи – от того, что включался в проверенную, хорошо зарекомендовавшую себя коммерческую систему. В 1977г. была создана Британская франчайзинговая ассоциация (БФА), а вслед за ней - Международная ассоциация франчайзинга (International Franchising Association).

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

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

Приобретая франшизу – право (лицензию) на создание коммерческого предприятия, пользователь фактически получает готовый высокотехнологичный бизнес с максимальной отдачей, при которой затраты окупятся уже в течение 2,5 – 3 лет.

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

Дж. Стюарт и Б. Смит приводят перечень видов малого бизнеса, где широко используется франчайзинг:

- автомобильная продукция и услуги – продажа автомобилей, запасных частей, мойка машин, наладка двигателей и т.д.;
- помощь в организации и ведении бизнеса и услуги: бухгалтерия, делопроизводство, рекламные и брокерские услуги, деловые консультации, обработка информации, консультации по финансовым вопросам и налогам, по набору персонала и т.д.);
- строительство, услуги, связанные с ремонтом домов (установка кондиционеров, облицовка каминов, остекление лоджий, покрытие полов и т.п.);

- услуги, связанные с образованием (репетиторство, курсы секретарей, курсы для управленческого персонала и т.п.);
- отдых и развлечения (отели, подвижные игры дома и вне дома);
- рестораны быстрого обслуживания, закусочные, кафе;
- продуктовые палатки (хлебобулочные изделия, кондитерские изделия и др.);
- здоровье, медицинские и косметические услуги – центры красоты, клубы здоровья, оптика и т. п.
- услуги в сфере домашнего хозяйства (чистка ковров, реставрация мебели и обивка, услуги по дизайну);
- розничная торговля (товары и услуги, не отнесенные ни к одной из перечисленных групп) – камеры хранения, одежда на продажу и на прокат, химическая чистка, копировальные услуги и т.д.;
- разное (школы вождения автомобиля, агентства по продаже недвижимости, издательства, туристические агентства, лизинговая краткосрочная аренда оборудования и т.д.).

Франчайзинг имеет свои преимущества и недостатки. К *преимуществам* можно отнести следующие: фирма – франчайзи приобретает некоторое право существования, экономит средства на маркетинговых исследованиях, консультациях и других услугах профессионалов; имеет гарантию поставок сырья, материала, полуфабрикатов; открывает свое дело с меньшим риском; получает советы и поддержку от своего партнера – крупной фирмы.

Весьма очевидна заинтересованность крупных фирм в развитии франчайзинга. Они расширяют сферу сбыта своей продукции, проникая на небольшие рынки, и, следовательно, имеют информацию для быстрого реагирования на изменения спроса, привлекают дополнительный капитал, устанавливают строгий оперативный контроль за качеством продукции и услуг, производимых и реализуемых оператором.

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

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

Становление и развитие франчайзинга наряду с арендой и лизингом позволяет быстрее решать проблему занятости населения. Преодоления монополизма производства, развития конкуренции – движущей силы рыночной экономики.

Таким образом, применение франчайзинга в малом бизнесе может оказать успешное противодействие глобальному финансовому и экономическому кризису.

Для организации успешной франчайзинговой деятельности перед отечественными франчайзерами возникает множество вопросов, среди которых: как максимально эффективно использовать ресурсы, чтобы привлечь надежных партнеров? на что целесообразно обратить внимание при составлении франчайзингового пакета, чтобы подчеркнуть свои преимущества, сделав их очевидными для будущих партнеров?

Известный франчайзинговый консультант Д. Серков выделил 10 факторов, сосредоточившись на которых, франчайзер может успешно управлять своим бизнесом.

1. Рентабельность действующих торговых сетей. В данном случае франчайзер делает акцент на развитие собственных торговых сетей продаж, как например, «Красный куб», INCANTO. Доля франчайзинговых предприятий в таких сетях, как правило, не превышает 15% до тех пор, пока все приоритетные для франчайзера регионы не будут охвачены. Таким образом, накапливается достаточный объем информации для анализа и последующих эффективных действий.

Франчайзер может пойти и по другому пути развития. Он открывает одну или несколько базовых торговых мест, которые выполняют роль визитной карточки данной марки. Данное торговое место обустраивается близко к идеальному: выгодный ассортимент товара и услуг, высокая квалификация персонала. Все будет играть определяющую роль в принятии потенциальными партнерами решения о приобретении франшизы.

2. Опытные и профессиональные партнеры. Для привлечения таких партнеров требуется наличие, доступность и полнота информации о работе уже действующих торговых мест франчайзинговой сети.

3. Необходимый размер инвестиций. Для обеспечения необходимого размера инвестиций, привлечения их со стороны, франчайзер должен определить их размер максимально реалистично. С этой целью ему следует постоянно искать способы уменьшения расходов, что позволит привлечь солидных и перспективных партнеров.

4. Внешняя привлекательность торгового места. Нередко субъективные ощущения играют для потенциального франчайзи решающую роль. Затраты на оформление могут в последствие многократно окупиться. При оформлении торгового места важны все детали. Желательно чтобы все предприятия сети следовали единым канонам и стандартам.

5. Поддержка франчайзера в процессе организации и функционирования бизнеса франчайзи. В данном случае имеет важное значение все – дизайн-проект, торговое оборудование, обучение персонала, рекламные материалы, мерчендайзинг и т.п. Все это франчайзер в обязательном порядке должен предоставить покупателю франшизы. В дополнении к этим услугами для повышения привлекательности проекта в целом франчайзер может отправить в помощь начинающим свой бизнес партнерам стартап-команду и формировать единые рекламные кампании. Кроме того, следует также оказывать помощь франчайзи в деле подбора помещения для работы, включая переговоры с девелоперами торговых центров.

6. Отлаженная система поставок. Типичная проблема многих начинающих быстрорастущих сетей – неспособность франчайзера по тем или иным причинам обеспечивать всех франчайзи полными ассортиментом необходимых товаров и услуг.

7. Рекламная поддержка. Правильно организованная реклама во многих случаях определяет успех бизнеса. Но финансовые возможности франчайзеров небезграничны, в то время как франчайзи требуют максимальной рекламной активности. Ведь в большинстве случаев именно активная реклама марки на федеральном уровне, является одним из решающих факторов для приобретения франшизы предпринимателем.

8. Франчайзинговые условия сотрудничества. Сюда войдут главным образом возможность получения товарного кредита и рассрочка для приобретения оборудования. Если франчайзер ориентирован на быстрый рост сети, то отсрочка платежа, доступность товарных кредитов и другие финансовые бонусы могут сократить время для завоевания рынка. Франчайзи может привлечь возможность возмещения половины расходов на оборудование и др. В случае если главная цель франчайзера – найти устойчивых в финансовом отношении партнеров, а скорость распространения бренда на втором месте, то можно несколько ослабить скорость ре-

гиональной экспансии. Это поможет избежать издержек, связанных с закрытием бизнеса слабых франчайзи и поиском новых партнеров.

9. Много значит и впечатления от первых контактов с франчайзером. На первых же встречах, в телефонных переговорах франчайзер должен продемонстрировать потенциальным будущим партнерам – франчайзи максимально доброжелательное отношение, готовность к долгосрочному и открытому сотрудничеству. Франчайзи должен почувствовать, что он приобретает, прежде всего, надежного партнера и наставника. Важно убедить потенциального партнера в том, что концепция сотрудничества хорошо проработана, выверена до мельчайших деталей и что успех предприятия обеспечен.

10. И наконец, еще один – последний, но не менее важный фактор, чем предыдущие, - **условия франшизы.** Необходимо подчеркнуть, что если франчайзер сумел четко, по всем пунктам, обосновать приобретаемые покупателем франшизы преимущества, то даже значительная сумма первоначального взноса не станет препятствием для инвестора.

Перспективы развития франчайзинга. Международная ассоциация франчайзинга (МАФ) выделяет следующие факторы, которые, по мнению экспертов данной организации, создают предпосылки для стремительного роста франшизных систем:

1. *Выравнивание темпов роста объемов продаж во франшизных сетях традиционных направлений,* таких как быстрое питание, мини-маркеты, отели, аренда автомобилей. В каждой из этих областей в глобальном масштабе будет доминировать относительно небольшое количество компаний, владеющих известными торговыми марками.

2. *Продолжение быстрого роста и агрессивной экспансии сектора услуг в национальных экономиках и мировой экономике в целом.* Согласно специальному исследованию МАФ, в сфере услуг будут продолжаться специализация и выделение новых рыночных ниш. Такие услуги, как ремонт жилищ, дизайн интерьеров и реализация дизайнерских проектов, уход за газонами, услуги в сфере жилья, услуги в области воспитания и образования, наряду с некоторыми видами бизнес-услуг станут наиболее предпочтительными при применении франчайзинга.

3. *Активные процессы слияний и поглощений,* при которых небольшие сети объединяются друг с другом, но, в конечном счете, поглощаются гигантами бизнеса. В настоящее время наблюдается активный интерес к франшижным сетям как к объекту инвестирования.

4. *Усиление тенденций присоединения независимых малых предпринимателей к франшижным сетям.* Этот процесс идет в двух направлениях. С одной стороны, франшизные сети проявляют повышенную агрессив-

ность, стремясь расширить зону влияния за счет обращения в свою систему независимых операторов, с другой – последние все в большей мере начинают искать пути повышения своей конкурентоспособности, присоединяясь к известным сетям с известной маркой. Эта система наиболее распространена и имеет наибольшую перспективу в России.

5. *Глобализация.* Франшизные компании, преимущественно американские, в конце XX в. начали активно выходить на мировые рынки. Достаточно указать, что за последнее десятилетие *McDonalds* удвоила число своих операторов только за счет международной экспансии, тогда как американский рынок достиг своего насыщения на уровне 12 – 13 тыс. предприятий. По данному показателю на рынке США и Канады эту фирму догнал ее постоянный конкурент *Subway*, который также начал испытывать давление насыщения рынка и предпринял меры к выходу на другие рынки. Одновременно, однако, в значительно меньших масштабах, в США стали появляться франшизные сети, основанные на иностранных торговых марках, например система быстрого питания на основе блюд китайской кухни.

6. *Формирование зрелых концепций и систем управления.* Большинство лидеров современного франчайзинга сформировалось после 1975г. По мере роста компаний и достижения ими зрелости устанавливаются формы и методы управления, складывается корпоративная культура, отличающая от других систем. Одновременно сеть приобретает черты крупных фирм с характерной для них бюрократизацией, предпринимательский стиль управления меняется на корпоративный.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под предпринимательской деятельностью?
2. Каковы признаки предпринимательской деятельности?
3. Какие выделяют функции предпринимательской деятельности?
4. Какие существуют виды предпринимательской деятельности?
5. Что представляет собой производственное предпринимательство?
6. Что представляет собой коммерческое предпринимательство?
7. Что относится к субъектам коммерческого предпринимательства?
8. Какие существуют виды финансового предпринимательства?
9. Что представляет собой консалтинговая и аудиторская предпринимательская деятельность?
10. Что представляет собой инновационное предпринимательство?
11. Какие основные нормативно-правовые акты регулируют предпринимательскую деятельность?
12. Что представляет собой процедура государственной регистрацией индивидуального предпринимателя?
13. Что представляет собой малое предпринимательство?

14. По каким критериям классифицируются субъекты малого предпринимательства?
15. Что относится к преимуществам и недостаткам малого предпринимательства?
16. Что понимается под узкоспециализированными, многопрофильными и комбинированными предприятиями?
17. Что представляет собой франчайзинг?
18. Что понимается под франшизой?
19. Что относится к преимуществам и недостаткам франчайзинга?

Глава II. Основы создания и развития коммерческих организаций

2.1 Этапы создания нового предприятия

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

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

- наличие финансовых средств, необходимых для формирования первоначального капитала;
- наличие нежилых помещений, необходимых для размещения офиса предприятия или наличие возможностей для заключения договора аренды;
- возможности формирования команды квалифицированных учредителей (партнеров), владеющих технологией осуществления определенных видов деятельности, ведение бухгалтерского и финансового учета и т.д.

При создании нового предприятия предприниматель должен ответить на следующие вопросы:

- для кого производить продукцию (товары), кому оказывать услуги (в зависимости от вида и типа рынка)?
- как производить продукцию (товары), на какой технической и технологической основе, с какими качественными характеристиками, с какими издержками, с каким уровнем конкурентоспособности?

Основные этапы создания нового предприятия (рис. 2.1):

- обоснование предпринимательской идеи;
- отбор перспективных предпринимательских идей;
- оценка возможностей реализации идей;
- постановка стратегических и тактических целей;
- выбор организационно-правовой формы предприятия;
- разработка бизнес-плана;
- определение финансовых источников;
- регистрация предприятия.

На первом этапе создания нового предприятия осуществляется обоснование предпринимательской идеи. Предпринимательская идея – это выявленная предпринимателем потребность рынка в конкретных товарах и услугах, и выработанное им представление о том, как эту потребность удовлетворить с наилучшим для себя результатом.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость собственной самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других. Предпри-

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

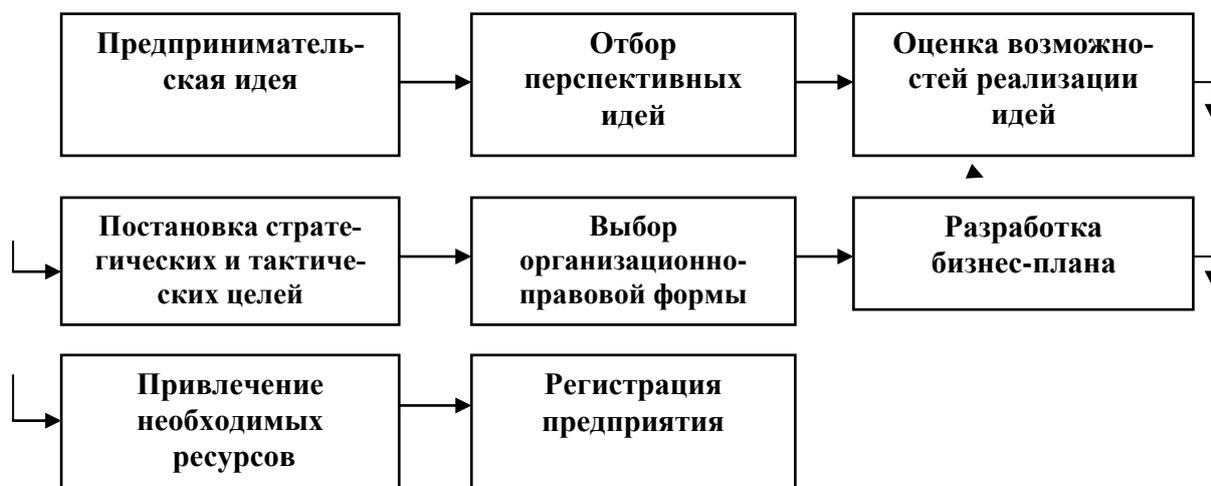


Рис. 2.1 Этапы создания нового предприятия

На втором этапе предприниматель осуществляет отбор наиболее перспективных идей по различными критериями в зависимости от конкретных условий производства. Основными критериями отбора наиболее перспективных предпринимательских идей являются эффективность идеи, перспектива завоевания рынка, время и размер капитала, необходимые для реализации идеи, доступность и стоимость ресурсов, наличие необходимой рабочей силы.

На третьем этапе предприниматель проводит оценку возможностей реализации выбранных предпринимательских идей на основе таких экономических показателей, как потребность в первоначальном капитале, планируемая норма прибыли (%), срок окупаемости, объем производства, стратегическая цель.

На четвертом этапе создания нового предприятия целесообразно измерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях, опосредуются количественными расчетами, определенной системой показателей функционирования предприятия, а также наличие необходимых условий и возможностей предприятия.

На пятом этапе, принимая решение о выборе организационно-правовой формы предприятия, предприниматель определяет характер взаимоотношений между учредителями, особенности имущественной ответственности по обязательствам предприятия, порядок управления предприятием, минимальный размер первоначального капитала, систему налогообложения и распределения прибыли, а также ряд других факторов (рис. 2.2)

На шестом этапе разрабатывается бизнес-план, где определяются основные положения по созданию всех необходимых условий для функционирования предприятия и получения прибыли. Данный этап реализуется

посредством разработки отдельных разделов бизнес-плана, который получает окончательное формирование на этапе завершения процедуры создания нового предприятия.

На седьмом этапе решается вопрос о привлечении финансовых средств для формирования первоначального капитала при создании предприятия, для приобретения сырья, материалов, топлива, энергии, найма рабочей силы и других факторов производства.



Рис. 2.2 Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы

Источниками финансовых средств могут быть собственные накопления, средства, взятые в долг, полученные ссуды в банках, или средства, полученные от выпуска и реализации ценных бумаг, а также содействие государственных органов, занимающихся поддержкой малого предпринимательства.

Завершающим этапом создания собственного дела является процедура государственной регистрации предприятия.

2.2 Порядок создания нового предприятия

Создание нового предприятия включает выполнение ряда этапов, направленных на организацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия (рис. 2.3).

1. На начальном этапе определяется состав учредителей (участников) и разрабатываются учредительные документы: устав предприятия, учредительный договор о создании и деятельности предприятия, оформляется протокол №1.

2. Открытие временного счета, на который в течение месяца после регистрации предприятия поступает не меньше 50% от общего размера уставного капитала. После открытия временного счета предприятие регистрируется в местных органах власти.



Рис. 2.3 Порядок создания предприятия

3. Все сведения о новом предприятии передаются для включения его в государственный реестр. Выдается свидетельство о регистрации, после чего все данные о новом предприятии передают в Министерство юстиции

для последующего включения в единый государственный реестр юридических лиц.

4. На заключительном этапе после внесения своих вкладов в банк участники нового предприятия открывают расчетный счет в банке. Предприятие регистрируют в районной налоговой инспекции, заказывают и получают круглую печать. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Согласно п.1 ст.48 ГК РФ **юридическим лицом** признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде.

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

- **Оформление коллективных интересов.** Юридическое лицо определенным образом организует, упорядочивает внутренние отношения между участниками юридического лица, преобразуя их волю вволю организации в целом, позволяя ей выступать в гражданском обороте от собственного имени.
- **Объединение капиталов.** Юридическое лицо, в особенности такая его разновидность, как акционерное общество, является оптимальной формой долговременной централизации капиталов, без чего не представляется возможным проведение крупномасштабной предпринимательской деятельности.
- **Ограничение предпринимательского риска.** Конструкция юридического лица позволяет ограничить имущественный риск участника суммой вклада в капитал конкретного предприятия.
- **Управление капиталом.** Юридическое лицо создает основания для более гибкого использования капитала, принадлежащего одному лицу (в том числе – государству), в различных сферах предпринимательской деятельности. Отлаженное законодательство о юридических лицах (прежде всего акционерное законодательство), ценных бумагах и биржах служит одним из средств управления капиталами в масштабах всей страны и поэтому является мощным фактором саморегулирования, самоорганизации рыночной экономики.

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

Правовая доктрина традиционно выделяет **четыре основополагающих признака**, каждый из которых необходим, а все в совокупности – до-

статочны, чтобы организация могла быть признана субъектом гражданского права, т. е. юридическим лицом.

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

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

2. Если организационное единство необходимо для объединения множества лиц в одно коллективное образование, то обособленное имущество создает материальную базу деятельности такого образования. Любая предпринимательская деятельность невозможна без соответствующих инструментов: предметов техники, знаний, денежных средств и т.д. Объединение этих инструментов в один имущественный комплекс, принадлежащий данной организации, и ограничение его от имуществ, принадлежащих другим лицам, и называется **имущественной обособленностью** юридического лица.

Степень имущественной обособленности имущества у различных видов юридических лиц может существенно различаться. Так, хозяйственные товарищества и общества, кооперативы обладают правом собственности на принадлежащее им имущество, тогда как унитарные предприятия – лишь правом хозяйственного ведения или оперативного управления. Однако в обоих случаях возможность владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом говорит о такой степени обособленности имущества, которая достаточна для признания данного субъекта гражданского права юридическим лицом.

Итак, имущественная обособленность присуща всем без исключения юридическим лицам с самого момента их создания, тогда как появление у конкретного юридического лица обособленного имущества, как правило, приурочено к моменту формирования его уставного (складочного) капитала. Все имущество организации учитывается, на ее самостоятельном балансе или, проводится по самостоятельной смете расходов, в чем и находит внешнее проявление имущественная обособленность данного юридического лица.

3. Принцип самостоятельной гражданско-правовой ответственности юридического лица сформулирован в ст. 56 ГК РФ. Согласно этому принципу, участники или собственники имущества юридического лица не отвечают по его обязательствам, а юридическое лицо не отвечает по обяза-

тельствам первых. Иными словами, каждое юридическое лицо самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам.

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

4. Выступление в гражданском обороте от собственного имени означает возможность от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести ответственность, а также выступать истцом и ответчиком в суде. Это – итоговый признак юридического лица и одновременно та цель, ради которой оно и создается. Наличие организационной структуры и обособленного имущества, на котором базируется самостоятельная ответственность, как раз и позволяют ввести в гражданский оборот новое объединение лиц и капиталов – нового субъекта права.

Все юридические лица в России проходят государственную регистрацию, подавляющее их большинство имеет печати и открывают счета в банках, однако все эти внешние атрибуты не отражают сущности юридического лица. Обязательной государственной регистрации подлежат и граждане - предприниматели, и некоторые неправосубъектные организации (т.е. не имеющие статуса юридического лица):

- филиалы (п. 2 ст.55 ГК РФ) – подразделения, которые расположены вне места нахождения юридического лица и осуществляющие все или часть его функций, в том числе функции представительства;
- представительство (п.1 ст.55 ГК РФ) – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

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

2.3 Порядок государственной регистрации предприятия

Государственная регистрация предприятия представляет процесс легализации деятельности хозяйствующих субъектов в случае соответствия юридического лица и его регистрационных документов требованиям действующего законодательства.

Порядок государственной регистрации юридических лиц регулируется ст. 51 ГК РФ и Федеральным законом от 08 августа 2001 г. №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» .

Государственная регистрация осуществляется федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в порядке, установленном Конституцией и Федеральным конституционным законом от 17 декабря 1997 г. №2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации». В соответствии с Указом Президента РФ от 09 марта 2004 г. №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти», таким органом является федеральная налоговая служба, находящаяся в ведении Министерства финансов России. Регистрацией общественных объединений и политических партий как юридических лиц занимается Федеральная регистрационная служба.

Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа, указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации, или по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности в срок не более чем 5 (пяти) рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

Для государственной регистрации юридического лица в регистрирующий орган необходимо представить следующие документы:

- заявление учредителей о государственной регистрации (в заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы);
- решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально заверенные копии);
- выписка их реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса учредителя – иностранного юридического лица;
- документ об уплате государственной пошлины – 4000 руб; а для коммерческих организаций – также документы, подтверждающую оплату не менее 50% уставного капитала предприятия.

Решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр. Государственная регистрация юридического лица свидетельствует о завершении формирования самостоятельного субъекта гражданского права, поскольку по закону юридическое лицо считается созданным именно с момента внесения записи в государственный реестр.

Отказ в государственной регистрации возможен в случае:

- непредставления необходимых для регистрации документов;

- представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

В соответствии с п. 1 ст. 51 ГК РФ отказ в государственной регистрации, а также уклонение от такой регистрации могут быть оспорены в суде. Регистрирующий орган вправе обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица в случае допущенных при создании такого юридического лица грубых нарушений закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер.

Единый государственный реестр юридических лиц. В едином государственном реестре юридических лиц содержатся следующие сведения и документы о юридическом лице:

- полное и сокращенное наименование юридического лица;
- адрес (место нахождения) исполнительного органа юридического лица;
- способ образования юридического лица (создание или реорганизация);
- сведения об учредителях (участниках) юридического лица, в отношении акционерных обществ также сведения о держателях реестров акционеров;
- подлинники или нотариально заверенные копии учредительных документов юридического лица;
- сведения о правопреемстве - для юридических лиц, созданных в результате реорганизации иных юридических лиц, для юридических лиц, в учредительные документы которых вносятся изменения в связи с реорганизацией, а также для юридических лиц, прекративших свою деятельность в результате реорганизации;
- сведения о банковских счетах юридического лица;
- дата регистрации изменений, внесенных в учредительные документы юридического лица;
- способ прекращения деятельности юридического лица (реорганизация или ликвидация);
- размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов);
- фамилия, имя, отчество и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица;
- сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом;
- сведения о филиалах и представительствах юридического лица;
- идентификационный номер налогоплательщика, дата постановки на учет юридического лица в налоговом органе;
- коды по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- номер и дата регистрации юридического лица в качестве страхователя:
 - в территориальном органе Пенсионного фонда РФ;
 - в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ

- в территориальном фонде обязательного медицинского страхования РФ.

Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает заявителю свидетельство, подтверждающее факт внесения записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Регистрирующий орган в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации представляет в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, сведения, содержащиеся в едином государственном реестре юридических лиц в государственные внебюджетные фонды для регистрации юридических лиц.

2.4 Учредительные документы предприятия

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

Юридическое лицо действует на основании:

- устава;
- учредительного договора.
- учредительного договора и устава.

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

В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица. Состав учредительных документов различных видов юридических лиц различен.

На основе учредительного договора действуют:

- полные товарищества;
- товарищества на вере.

На основе учредительного договора и устава действуют:

- ассоциации и союзы.

На основе устава действуют:

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

Учредительный договор – это консенсуальный гражданско-правовой договор, регулирующий отношения между учредителями в процессе создания и деятельности юридического лица. Его можно рассматривать как разновидность договора о совместной деятельности. Он может заключаться только в письменной форме (простой или нотариальной) и вступает в силу с момента его заключения.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо и определяют:

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

Устав, утверждается учредителями и рассматривается как локальный нормативный акт, определяющий правовое положение юридического лица и регулирующий отношения между участниками и самим юридическим лицом. Устав, как правило, подписывают не все учредители, а специально уполномоченные ими лица (например, председатель и секретарь общего собрания участников). Устав вступает в силу с момента регистрации юридического лица. Содержание учредительных документов в общем виде определяется ст. 52 ГК РФ, а для отдельных видов юридических лиц – в соответствующих разделах ГК РФ и специальных нормативных актах.

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

- наименование и место нахождения юридического лица;
- организационно-правовая форма;
- сведения о размере уставного капитала;
- сведения о составе учредителей;
- порядок управления деятельностью юридического лица;
- сведения о составе и компетенции органов управления;
- права и обязанности участников;
- сведения о порядке и последствиях выхода участника;

- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном капитале к другому лицу;
- сведения о порядке распределения прибыли и убытков между участниками;
- сведения об условиях реорганизации и ликвидации.

Изменения учредительных документов приобретает силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных законом, с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию, о таких изменениях.

2.5 Формирование уставного фонда предприятия

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

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

При регистрации предприятия участники в учредительных документах, самостоятельно определяют величину и структуру уставного фонда с учетом минимального размера для конкретной организационно-правовой формы предприятия, установленного законодательством.

Источниками формирования уставного фонда могут быть денежные средства, материальные активы и нематериальные активы (товарные знаки, патенты, программное обеспечение и т.д.) Согласно действующему законодательству уставный фонд, сформированный из денежных средств, вносится на банковский счет сразу после государственной регистрации юридического лица.

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

Уставный капитал хозяйственных товариществ традиционно именуется *складочным капиталом*, поскольку такие предприятия основаны на договоре между учредителями (а не на уставе), складывающими воедино свои взносы для ведения коммерческой деятельности.

Минимальная величина уставного капитала коммерческих организаций определяется Указом Президента РФ от 8 июля 1994 г. №1482, а для акционерных обществ установлена Федеральным законом «Об акционерных обществах», минимальный уставный капитал открытого акционерного общества определен в размере 1000-кратной суммы минимальной месячной оплаты труда, а для всех иных предприятий, включая общества с ограниченной ответственностью, закрытые акционерные общества, – в размере 100-кратной суммы минимальной месячной оплаты труда (п. 3 Указа, ст. 26 Закона «Об акционерных обществах», Закон от 08 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Для некоторых коммерческих организаций, таких как хозяйственные товарищества и производственные кооперативы закон не регламентирует минимальную величину уставного капитала предприятия. Это обусловлено тем, что в товариществах и производственных кооперативах его участники несут дополнительную (субсидиарную) ответственность по его обязательствам. В таких случаях размер уставного капитала не является главным гарантом интересов кредиторов.

В качестве вклада в уставный капитал может выступать любое оборотоспособное имущество, включая и имущественные права. Основным критерием допустимости тех или иных вкладов в уставный капитал является их способность увеличивать сумму активов общества. Поэтому закон не допускает внесения вкладов в уставный капитал хозяйственных обществ путем зачета требований учредителя к обществу (п. 2 ст. 90 и п. 2 ст. 99 ГК РФ). Это уменьшает пассивы общества, но не увеличивает его активов, т. е. наличного имущества. Стоимость вносимых в уставный капитал вкладов определяется соглашением сторон, но в ряде случаев подлежит независимой экспертной оценке (п. 6 ст. 66 ГК РФ).

Для каждой организационно-правовой формы коммерческой организации определена своя величина уставного капитала на момент регистрации и сроки формирования уставного фонда:

50% на момент регистрации, оставшаяся часть в течение финансового года:

- полное товарищество;
- товарищество на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерные общества.

100% на момент регистрации:

- унитарное предприятие.

10% на момент регистрации, оставшаяся часть в течение финансового года – производственный кооператив.

Принятие решения об увеличении уставного фонда может быть вызвано разными факторами. Это может быть недостаток оборотных средств, лицензионные требования, связанные с размером уставного фонда или по-

явление новых участников общества, вносящих свой вклад в уставный фонд.

Увеличение уставного фонда возможно в следующих случаях:

- первоначальный уставной фонд оплачен в полном размере;
- увеличение уставного фонда возможно на сумму, не превышающую разницу между стоимостью чистых активов предприятия и размером уставного фонда вместе с резервным фондом;
- стоимость чистых активов на конец второго и последующего финансового года не должна быть меньше уставного фонда предприятия, который устанавливается на момент государственной регистрации предприятия.

Увеличение уставного фонда может быть произведено за счет следующих средств:

- за счет имущества самого предприятия;
- за счет внесения участниками дополнительных вкладов;
- за счет внесения вкладов вновь вступивших участников.

Если происходит увеличение уставного фонда за счет имущества предприятия, то решение об этом должно быть принято на общем собрании участников и оформлено протоколом, для принятия решения необходимо согласие минимум 2/3 голосов участников. Увеличение уставного фонда регистрируется государственным регистрирующим органом как изменения, вносимые в учредительные документы. Для акционерных обществ в данном случае будет необходимо произвести дополнительный выпуск акций и зарегистрировать эмиссию в Федеральной службе по финансовым рынкам.

Уменьшение уставного фонда производится, если в течение финансового года с момента государственной регистрации участники не полностью оплатили свои взносы. Уменьшение уставного фонда юридического лица может осуществляться путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников предприятия в уставном фонде предприятия и (или) погашения долей, принадлежащих юридическому лицу.

Юридическое лицо не вправе уменьшать свой уставный фонд, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного фонда установленного законодательством на дату представления документов для государственной регистрации предприятия.

Уменьшение уставного фонда юридического лица путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников предприятия должно осуществляться с сохранением размеров долей всех участников предприятия.

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

2.6 Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности

Лицензирование отдельных видов деятельности является важным условием законной деятельности предпринимателей. Под **лицензированием** понимаются мероприятия, связанные с предоставлением лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий, приостановлением и возобновлением действия лицензий, аннулированием лицензий и контролем лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами осуществления лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условиям. **Лицензией** является специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю. Лицо, получившее лицензию, называется **лицензиатом**.

Лицензирование отдельных видов деятельности осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 08 августа 2001г. №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Однако действие данного закона не распространяется на следующие виды: деятельность кредитных организаций, деятельность связанная с защитой государственной тайны, деятельность в области связи, биржевая деятельность, деятельность в области таможенного дела, нотариальная деятельность, страховая деятельность, деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществление внешнеэкономических операций, использование результатов интеллектуальной деятельности, использование природных ресурсов, деятельность, работы и услуги в области использования атомной энергии, образовательная деятельность.

В законе установлено, что к лицензируемым видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесения ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

На каждый вид деятельности, указанный в Федеральном законе (п.1 ст.17), предоставляется в установленном порядке лицензия. Вид деятельности, на осуществление которого предоставлена лицензия, может выполняться только получившим лицензию юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

Срок действия лицензии не может быть менее чем 5 (пять) лет. Срок действия лицензии по его окончанию может быть продлен по заявлению лицензиата.

Для получения лицензии заявитель – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель должны предъявить следующие документы:

- заявление о предоставлении лицензии с указанием наименования и организационно-правовой формы юридического лица; фамилии, имени, отчества, места жительства, данных документа удостоверяющего лич-

ность, - для индивидуального предпринимателя; лицензируемого вида деятельности, который юридическое лицо или индивидуальный предприниматель намерены осуществлять;

- копии учредительных документов и копия свидетельства о государственной регистрации соискателя лицензии в качестве юридического лица – для юридического лица;
- копия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя – для индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии;
- сведения о квалификации работников соискателя лицензии.

Лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или отказе, о предоставлении лицензии в срок, не превышающий 60 (шестьдесят) дней со дня поступления заявления о предоставлении лицензии со всеми необходимыми документами. Принятое соответствующее решение оформляется приказом лицензирующего органа, который обязан в указанный срок уведомить соискателя лицензии о принятии решения о предоставлении или отказе в предоставлении лицензии.

Основаниями для отказа в предоставлении лицензии являются: наличие в документах, предоставленных соискателем лицензии, недостоверной или искаженной информации; несоответствие соискателя лицензии, принадлежащих ему или используемых им объектов лицензионным требованиям и условиям.

В течение 3 (трех) дней после предоставления соискателем лицензии документа, подтверждающего оплату лицензионного сбора за предоставление лицензии, лицензионный орган выдает лицензиату документ, подтверждающий наличие лицензии.

Лицензионный сбор за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии взимается в размере 300 руб. За предоставление лицензии взимается лицензионный сбор в размере 1000 руб.

В документе, подтверждающим наличие лицензии, указываются следующие реквизиты:

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

- дата принятия решения о предоставлении лицензии.

В соответствии с Федеральным законом лицензирующие органы имеют право осуществлять контроль за деятельностью лицензиата, в частности:

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

Лицензия теряет юридическую силу в случае ликвидации юридического лица или прекращения его деятельности в результате реорганизации, за исключением преобразования, либо прекращения действия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Лицензирующие органы могут аннулировать лицензию без обращения в суд в случае неуплаты лицензиатом в течение 3 (трех) месяцев лицензионного сбора за предоставление лицензии.

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. Одновременно с подачей заявления в суд лицензирующий орган вправе приостановить действие указанной лицензии на период до вступления в силу решения суда.

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

Вопросы для самоконтроля

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

Глава III. Виды систем налогообложения для коммерческих организаций

Основы действующей в настоящее время системы налогообложения Российской Федерации были заложены в 1992 году. В это время был принят пакет законов Российской Федерации об отдельных видах налогов и сборов, основные принципы которых сохранены. Законодательной основой построения налоговой системы Российской Федерации является Налоговый Кодекс, а также принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах, законодательные акты субъектов Российской Федерации.

Налоги составляют обязательный элемент рыночной экономики. Для того чтобы государство имело возможность обеспечивать бюджетные организации, выплачивать социальные пособия, содержать всевозможные некоммерческие структуры, нужны средства. Для этого организации и индивидуальные предприниматели должны платить налоги. Таким образом, система налогообложения - это совокупность всех налогов и сборов, которые в установленном порядке взимаются с участников коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством.

Налоговая система регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации. В отношении некоторых налогов субъектами Российской Федерации могут вноситься свои поправки, которые влияют на выбор вида налогообложения.

Выбор системы налогообложения - один из самых волнующих вопросов начинающих предпринимателей. Это решение должно быть обдуманным, ведь именно от него зависит, сколько налогов нужно платить и как часто придётся сдавать отчетность. Перечень возможных режимов налогообложения, принятые в РФ, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Режимы налогообложения

Налог		Объект налогообложения	Ставка	Налоговый период	Представление налоговой декларации
ОСНО	НДФЛ	Доходы, уменьшенные на величину профессиональных вычетов	13%	Календарный год	По итогам года
	Налог на имущество физических лиц	Отдельные виды имущества	Варьируется от 0,1% до 2%	Календарный год	Не представляется
	НДС	Реализация товар (работ, услуг)	0%; 10%; 18%	Квартал	По итогам каждого квартала
УСН	УСН	Доходы	6%	Календарный год	По итогам года
		Доходы, уменьшенные на величину расходов	15%		

Продолжение таблицы 3.1

ЕНВД	Единый налог на вмененный доход	Вмененный доход	15%	Квартал	По итогам года
ПСН	Уплата стоимости патента	Потенциально возможный к получению годовой доход	6%; на уровне субъектов возможно установление льготных ставок, в т.ч. нулевых	Зависит от срока действия патента, но не более календарного года	Не представляется

При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. 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 предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования плательщиком. При установлении сборов определяются их плательщики и элементы обложения применительно к конкретным сборам.

Организации и индивидуальные предприниматели облагаются в рамках либо общего режима налогообложения, либо специального налогового режима.

Общий режим налогообложения предусматривает уплату налога на прибыль (доход), НДС, налога на имущество.

Обложение в рамках специального налогового режима означает, что субъекты предпринимательства применяют особый порядок начисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного времени. Этот порядок устанавливает НК РФ. Установление этих специальных налоговых режимов в настоящее время базируется на следующих основаниях:

- Специальные режимы направлены на создание более щадящего налогового бремени, в основном для субъектов малого и среднего бизнеса. Это обосновано тем, что государственным приоритетом является создание конкурентной среды в развитии рыночной экономики, а она возможна лишь при определенном балансе присутствия на рынке большой массы организаций и индивидуальных предпринимателей.
- Важнейшим принципом налогообложения является принцип экономии. Малые и средние субъекты предпринимательской деятельности не

имеют возможности сократить удельные расходы по исчислению, учету и отчетности по налогам, не могут содержать достаточный штат квалифицированных специалистов для организации налогообложения по общеустановленной системе. В то же время, и налоговые органы несут довольно весомые расходы по налоговому администрированию массы мелких налогоплательщиков. Все это может привести к тому, что сумма собранных налогов не покрывает расходов на их взимание.

- Любая система налогообложения эффективна, поскольку в ее рамках можно наладить действенный налоговый контроль. В настоящее время, существуют отдельные виды деятельности, денежный оборот которых, в сложившихся условиях, сложно проконтролировать. О нем можно судить по более или менее адекватным оценкам. Участникам рынка, осуществляющим эти виды деятельности, проще «вменить» получение дохода, основываясь на статистической и налоговой информации о доходах, получаемой от такой деятельности в прошлом.

При установлении специальных налоговых режимов элементы налогообложения и налоговые льготы определяются в порядке, предусмотренном НК РФ.

3.1. Общая система налогообложения

Общая система налогообложения - это совокупность правил и норм, регулирующих ведение бухгалтерского учета и предоставление налоговой отчетности теми организациями и индивидуальными предпринимателями, которые не применяют специальные налоговые режимы. Достаточно часто эту систему налогообложения называют – «общий налоговый режим» или ОСНО. В случае если при регистрации организации или постановки на учет в качестве индивидуального предпринимателя не было подано заявление **о переходе на специальные налоговые режимы**, то, «по умолчанию», будет применен общий налоговый режим. Этот налоговый режим не всегда выгоден. Особенно на старте бизнеса. Организации должны в полном объеме вести бухгалтерский учет, а индивидуальным предпринимателям нужно формировать непростую книгу учета доходов и расходов и хозяйственных операций, так же придется платить все общие налоги и представлять в налоговый орган по месту нахождения организации бухгалтерскую и налоговую отчетность.

Предприятия на ОСНО платят следующие налоги и взносы:

- Налог на прибыль организаций (20%);
- Налог на имущество;
- Налог на добавленную стоимость (НДС), (0%; 10%; 18%);
- Страховые взносы за работников (34%);

Налог на прибыль организаций - прямой налог, взимаемый с прибыли организации. Налог на прибыль организации, один из федеральных налогов, платится в размере 20% (2% - в федеральный бюджет, 18% - в бюджет-

ты субъектов РФ) с разницы между доходом и расходом (без НДС). Налоговый период – календарный год, объект налогообложения – прибыль. С 1 января 2002 года регулируется главой 25 Налогового кодекса РФ. Перечень расходов почти не ограничен. Главное основание для уплаты, чтобы расходы были обоснованы экономически и документально подтверждены.

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам, устанавливается НК РФ и региональными законами, вводится в действие в соответствии с законами субъектов РФ и с момента введения в действие обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ. Налог на имущество организаций в своем нынешнем виде введен Федеральным законом от 11.11.2003 № 139-ФЗ. Ставка устанавливается местным законодательством, но не более 2.2%. Платится с остаточной стоимости основных средств

Налог на добавленную стоимость (НДС) представляет собой форму изъятия в бюджет части стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. НДС это косвенный налог, то есть является надбавкой к цене товара.

- **НДС - 0%** (льготная ставка, которая применяется только в определенных в НК случаях – в основном при экспорте товаров).
- **НДС - 10%** (льготная ставка, которая применяется при реализации особых видов товаров: некоторых медикаментов, детских товаров, продуктов питания, печатных изданий).
- **НДС - 18%** (основная ставка, которая действует в большинстве случаев).

Упрощенно НДС считается следующим образом: общая сумма дохода (включая НДС) делится на 118 и умножается на 18 - это НДС к начислению.

Единый социальный налог (ЕСН). С 2010 года заменен взносами на обязательное страхование в размере 34%. ЕСН заменил совокупность уплачивавшихся ранее обязательных страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. При этом целевое назначение ЕСН сохранилось: он предназначен для мобилизации средств для реализации права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование), медицинскую помощь. Поступления от ЕСН зачисляются по установленным нормативам в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования. ЕСН регулируется главой 24 НК, которая вступила в силу 1 января 2001 (Федеральный закон от 05.08.2000 № 118-ФЗ). Смысл введения налога заключался в упрощении процедур исчисления и уплаты обязательных социальных платежей путем сокращения оформляемых плательщиками платежных документов и уменьшения числа органов, осуществляющих контроль за их

уплатой. ЕСН является прямым федеральным налогом и обязателен к уплате на всей территории Российской Федерации.

Индивидуальные предприниматели на ОСНО платят следующие налоги:

- Налог на доход физических лиц (НДФЛ), (13%);
- Налог на добавленную стоимость (НДС), (18%);
- Страховые взносы за себя и работников.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – является прямым налогом. В отличие от организаций, индивидуальные предприниматели при использовании основной системы налогообложения не уплачивают налог на прибыль, вместо него они платят НДФЛ. При этом ИП имеют право уменьшить выплаты этого прямого налога на доходы физических лиц только на размер профессиональных налоговых взносов и вычетов (налоговая база).

Плательщиками налога на доходы физических лиц признаются физлица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физлица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, но не являющиеся резидентами РФ. По общему правилу в состав налогооблагаемой базы включаются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение, которое у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды. Налоговая база должна определяться отдельно по каждому виду доходов, для которых установлены различные ставки. Налоговая база может уменьшаться на стандартные налоговые вычеты, социальные налоговые вычеты и имущественные налоговые вычеты. У некоторых категорий налогоплательщиков она также уменьшается на профессиональные налоговые вычеты. Уплачивается предпринимателем с доходов от своей предпринимательской деятельности и с доходов, из которых не был удержан НДФЛ налоговым агентом (например, доход от продажи квартиры или машины). Налоговой базой является доход уменьшенный на профессиональные, стандартные, социальные имущественные налоговые вычеты. Ставка 13% применяется только для тех физических лиц, которые являются налоговыми резидентами. Если предприниматель нерезидент, то размер ставки составит 30%, и предприниматель не сможет применять профессиональный вычет, поскольку профессиональные вычеты могут применяться только по доходам, облагаемым по ставке 13% (пункт 4 статьи 210 Налогового кодекса).

Налог на добавленную стоимость (НДС), как и для предприятий, представляет собой форму изъятия в бюджет части стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. НДС - косвенный налог, то есть надбавка к цене товара. Механизм расчета НДС у ИП такой же, как и у организаций.

Для индивидуальных предпринимателей с 1 января 2010 года вместо единого социального налога введены страховые взносы на обязательное страхование, к которым относятся страховые взносы в следующие фонды:

- Пенсионный фонд Российской Федерации – на обязательное пенсионное страхование;
- Фонд социального страхования Российской Федерации - на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

С 2010 года уплату страховых взносов на обязательное страхование (далее - страховые взносы) регулирует Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования».

Существуют другие виды сборов и налогов (в Федеральный и местный бюджеты), связанные с особенностями категорий бизнеса. Так же, как возможно и освобождение от некоторых платежей по решению уполномоченных структур. Формат отчетности для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, действующих на ОСНО, сокращен по сравнению с объемами документации крупных организаций. Индивидуальные предприниматели, например, не обязаны использовать План счетов и вести по счетам двойную запись.

Преимущества и недостатки применения общей системы налогообложения.

Преимущества:

- Практически нет ограничений по видам деятельности;
- Организация или индивидуальный предприниматель является плательщиком НДС, а, следовательно, выгодным партнером для предприятий, плательщиков НДС;
- Отсутствуют ограничения на объем выручки организации;
- Отсутствуют ограничения на размеры рабочих площадей;
- Отсутствуют ограничения на количество работников;
- Отсутствуют ограничения на размер имущества на балансе компании;
- В случае если организация получает убыток - она не платит налог на прибыль.

Недостатки:

- Большой объем уплачиваемых налогов;
- Обязанность сдавать первичную документацию в течение четырех лет;
- Обязанность вести полный бухучет;
- Высокий уровень внимания со стороны налоговой и правоохранительных органов.

Помимо налогового бремени, которое, как правило, на ОСНО более тяжелое, чем на специальных режимах, общая система налогообложения имеет еще один значительный для многих предпринимателей недостаток - обязанность представлять отчетность по каждому уплачиваемому налогу, а также предъявляет высокие требования к квалификации бухгалтера при ведении бухгалтерского учета.

Таким образом, основные виды налогов при ОСН - это налог на прибыль, НДФЛ, НДС, налоги на имущество и страховые взносы. К ним могут добавляться дополнительные сборы: таможенные пошлины, акцизы, сборы за пользование биологическими ресурсами, автотранспортный, земельный и водный налог. Из перечисления понятно, что ведение налогового и бухгалтерского учёта при ОСНО - дело непростое. Гораздо проще организовать бухучет по одному из специальных режимов налогообложения: Упрощенная система налогообложения (УСН), Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) или Патентная система налогообложения (ПСН), но не все предприятия имеют право перехода на эти спецрежимы. Вне зависимости от системы обложения надо помнить, что правильно рассчитанные налоговые платежи и их своевременная уплата в бюджет страны - это одна из основополагающих категорий успеха любой формы предпринимательской деятельности.

3.2 Упрощенная система налогообложения

В разделе, посвященном УСНО, необходимо сразу предостеречь от распространенной ошибки. Налоговым Кодексом установлен не новый налог, а специальный налоговый режим, заменяющий ряд налогов одним налогом, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. Как правило, режим УСНО ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. Часто применяется термин «единый налог», но это, скорее, профессиональный диалектизм.

Переход к УСНО означает, что уплачивается единый налог, который предусматривает освобождение от обязанности по уплате нескольких налогов, взимаемых при общем режиме налогообложения. В таблице 3.2.1 представлены налоги, взимаемые при общем режиме налогообложения, которые заменяет Единый налог (табл.3.2.1).

Иные налоги уплачиваются в общем порядке. Налогоплательщики уплачивают и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Перейдя на УСНО, организации и предприниматели продолжают применять действующий порядок ведения кассовых операций и представления статистической отчетности. Они по-прежнему в установленных случаях исполняют обязанности налоговых агентов.

Налоги, взимаемые при общем режиме налогообложения

Для организаций	Для предпринимателей
Налог на прибыль организаций;	Налог на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательства);
Налог на добавленную стоимость, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров в РФ, а также НДС, уплачиваемого при осуществлении операций в соответствии с договором доверительного управления имуществом на территории РФ;	Налог на добавленную стоимость, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров в РФ, а также НДС, уплачиваемого при осуществлении операций в соответствии с договором доверительного управления имуществом на территории РФ;
Налог на имущество;	Налог на имущество (в отношении имущества, используемого для предпринимательства);
Единый социальный налог.	Единый социальный налог (с доходов, полученных от предпринимательства, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц).

Плательщиками «единого налога» признаются организации и предприниматели, пожелавшие перейти на УСНО. Для этого организация должна соответствовать следующим критериям:

- средняя численность работников в организации или у индивидуального предпринимателя за налоговый (отчётный) период, определяемая в порядке, устанавливаемом Росстатом, не превышает 100 человек;
- по итогам девяти месяцев года, в котором подаётся заявление о переходе на упрощённую систему налогообложения, доход от реализации, определяемый в соответствии со статьей 248 НК РФ (условие касается только организаций), составляет не более 68 млн. рублей. С 2014 года сумма индексируется на коэффициент-дефлятор, устанавливаемый ежегодно на каждый следующий календарный год и учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в России на предыдущий год, а также на коэффициенты-дефляторы, которые применялись ранее. Коэффициент-дефлятор определяется и подлежит официальному опубликованию в порядке, установленном федеральным правительством;
- у организации не должно быть филиалов и представительств;

- организация не должна производить подакцизные товары, а также добывать полезные ископаемые, за исключением общераспространенных ископаемых;
- организация не должна быть переведена на систему обложения в виде ЕНВД;
- доля непосредственного участия организации в других субъектах экономической деятельности не может превышать 25%. Такое ограничение не распространяется на организации, уставной капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты – не менее 25%.

Некоторым аналогичным критериям должен соответствовать и индивидуальный предприниматель. Однако для предпринимателей ограничение по доходам, полученным от предпринимательской деятельности (68 млн. руб.), для перехода на УСНО не установлено. Таким образом, при соблюдении иных установленных условий предприниматели вправе перейти на УСНО независимо от размера полученных ими доходов за указанный период.

Переход на УСНО - уведомительный, а не разрешительный. Действующие организации и предприниматели, изъявившие желание перейти на эту систему, подают заявление в налоговый орган с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году, начиная с которого они переходят на УСНО. При этом организации в заявлении сообщают о размере доходов за 9 месяцев текущего года, а также о средней численности работников за указанный период и остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов по состоянию на 1 октября текущего года. Вновь созданные организации (зарегистрированные предприниматели) вправе подать заявление о переходе на УСНО в пятидневный срок с даты постановки на налоговый учет. В этом случае организация и индивидуальный предприниматель вправе применять УСНО с даты постановки их на налоговый учет.

Вернуться к иному режиму налогообложения налогоплательщики не вправе до окончания налогового периода. Если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика превысили 68 млн. руб. или в течение этого периода допущено несоответствие перечисленным выше требованиям, такой плательщик считается утратившим право на применение УСНО с начала того квартала, в котором допущено это превышение или несоответствие указанным требованиям.

Указанная величина предельного размера дохода налогоплательщика, ограничивающая его право на применение УСНО, подлежит индексации.

Налогоплательщик должен уведомить налоговую инспекцию только в случае перехода на иной режим налогообложения (в течение 15 календарных дней после отчетного периода, в котором его доход превысил

установленные ограничения), а по умолчанию считается использующим УСНО и далее.

Налогоплательщик, перешедший с УСНО на иной режим налогообложения, вправе вновь перейти на УСНО не ранее чем через два года после того, как он утратил право на применение УСНО.

Объектом налогообложения признаются:

- доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Объект выбирает сам налогоплательщик, за исключением случаев, когда плательщик является участником договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом (когда в качестве объекта обязательно применяют доходы, уменьшенные на величину расходов). Плательщик не может менять объект в течение трех лет применения УСНО.

Выбор того или иного варианта обуславливается экономической целесообразностью: если у налогоплательщика большие суммы расходов, на которые можно уменьшить для целей налогообложения доходы, то он остановится на втором варианте; если таких расходов немного, то приемлем первый вариант.

Налог рассчитывается в два этапа:

1. Берётся % от общей величины доходов организации.
2. Если компания по итогам периода не оказалась в убытке, полученная прибыль уменьшается на страховые взносы и больничные (выданные за счёт организации). Причём уменьшение не должно превысить 50 % от суммы подлежащего уплате налога, если есть наёмные работники, если наёмных работников нет, то 100 % от суммы подлежащего уплате налога.

Для расчета налога можно использовать представленные варианты таблиц расчетов по объектам налогообложения в таблицах 3.2.2; 3.2.3; 3.2.4.

Таблица 3.2.2

Объект налогообложения – доходы

№	Что определяем	Как определяем
A1	Налоговая база	Сумма учитываемых доходов за отчетный (налоговый) период
A2	Первоначальная сумма налога	$A1 \times 6\%$
A3	Сумма ранее уплаченных взносов на обязательное	Сумма взносов, перечисленных в отчет-

	страхование, в т.ч. и фиксированные взносы ИП	ном периоде (в пределах исчисленных)
A4	Расходы на взносы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Сумма взносов, перечисленных в отчетном периоде (в пределах исчисленных). До 2010 года эти взносы в вычет не принимались (A4 = 0)
A5	Расходы на пособия по временной нетрудоспособности	Сумма выплаченных пособий по временной нетрудоспособности (за вычетом сумм, возмещаемых ФСС)
A6	Размер вычета	Если $A2 \times 50\% > A3 + A4 + A5$, то размер вычета равен $A3 + A4 + A5$ Если $A2 \times 50\% < A3 + A4 + A5$, то размер вычета равен $A2 \times 50\%$ (кроме ИП без работников, с 2012 года такие ИП могут уменьшить налог на всю сумму страховых взносов, в размере начисленных за отчетный период).
A7	Сумма налога за отчетный/налоговый период	$A2 - A6$
A8	Ранее уплаченные суммы	Ранее уплаченные за отчетный/налоговый период суммы налога
A9	Сумма налога к уплате	$A7 - A8$ (надо платить, если результат больше нуля)

Таблица 3.2.3

**Объект налогообложения - доходы минус расходы.
Отчетный период (внутригодовые расчеты)**

№	Что определяем	Как определяем
A1	Доходы	сумма учитываемых доходов за отчетный период.

A2	Расходы	сумма учитываемых расходов за отчетный период.
A3	Налоговая база	Если $A1 - A2 > 0$, то налоговая база составит $A1 - A2$ Если $A1 - A2 < 0$, то налоговая база равна нулю.
A4	Сумма налога	$A3 \times 15\%$
A5	Ранее уплаченные суммы	Ранее уплаченные за отчетный период суммы налога.
A6	Сумма налога к уплате	$A4 - A5$ (надо платить, если результат больше нуля).

1. Определяемая налоговая база = сумма учитываемых доходов - сумма учитываемых расходов за отчетный период.

- Если налоговая база > 0 , первоначальная сумма налога = налоговая база $\times 15\%$ (или льготная ставка).
- Если налоговая база < 0 , налог не уплачивается.

2. Определяется сумма налога, фактически уплаченная за предыдущие отчетные периоды.

3. Определяется сумма налога, подлежащая доплате в бюджет = первоначальная сумма налога - сумма налога, фактически уплаченная за предыдущие отчетные периоды.

- Если сумма налога, подлежащая доплате в бюджет > 0 , налог уплачивается.
- Если сумма налога, подлежащая доплате в бюджет < 0 , налог не уплачивается.

Таблица 3.2.4

Налоговый период (расчеты по итогам года)

№	Что определяем	Как определяем
A1	Доходы	сумма учитываемых доходов за отчетный (налоговый) период.
A2	Расходы	сумма учитываемых расходов за отчетный (налоговый) период.

A3	Налоговая база	Если $A1 - A2 > 0$, то налоговая база составит $A1 - A2$ Если $A1 - A2 < 0$, то налоговая база равна нулю.
A4	Первоначальная сумма налога	$A3 \times 15\%$
A5	Сумма минимального налога	$A1 \times 1\%$
A6	Ранее уплаченные суммы	Ранее уплаченные за налоговый период суммы налога.
A7	Сумма налога к уплате	Если $A4 > A5$, то уплате подлежит $A4 - A6$ (надо платить, если результат больше нуля). Если $A4 < A5$, то уплате подлежит $A5$ (сумма авансовых платежей $A6$, фактически уплаченных за предыдущие отчетные периоды, подлежит зачету в счет уплаты минимального налога по заявлению плательщика).

1. Определяется налоговая база = сумма учитываемых доходов - сумма учитываемых расходов за налоговый период.

2. Определяется сумма минимального налога = доходы \times 1%.

- Если налоговая база < 0 , уплате в бюджет подлежит сумма минимального налога.
 - Если налоговая база > 0 , тогда:
3. Определяется первоначальная сумма налога = налоговая база \times 15%.
- Если сумма минимального налога $>$ первоначальной суммы налога, уплате в бюджет подлежит сумма минимального налога. (Сумма авансовых платежей, фактически уплаченных за предыдущие отчетные периоды, подлежит зачету в счет уплаты минимального налога по заявлению плательщика).
 - Если сумма минимального налога $<$ первоначальной суммы налога, тогда сумма налога = первоначальная сумма налога.

4. Определяется сумма налога, фактически уплаченная за предыдущие отчетные периоды.

5. Определяется сумма налога, подлежащая доплате в бюджет = первоначальная сумма налога - сумма налога, фактически уплаченная за предыдущие отчетные периоды.

6. Если сумма налога, подлежащая доплате в бюджет > 0 , налог уплачивается.

7. Если сумма налога, подлежащая доплате в бюджет < 0 , налог не уплачивается.

Законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков. Например, для Санкт-Петербурга установлена ставка в размере 10% для организаций и ИП.

Резюмируя все вышесказанное, необходимо отметить достоинства и недостатки данной системы налогообложения.

Достоинства: -упрощенное ведение бухгалтерского учета; - упрощенное ведение налогового учета; - отсутствие необходимости предоставления бухгалтерской отчетности в ИФНС; - возможность выбрать объект налогообложения (доход 6% или доход минус расход 15%); - три налога заменяются на один; - налоговым периодом, в соответствии с НК РФ признается календарный год, поэтому декларации подаются всего лишь 1 раз в год; -уменьшение налоговой базы на стоимость основных средств и нематериальных активов одновременно в момент их ввода в эксплуатацию или принятия к бухгалтерскому учету; - дополнительный плюс для ИП на УСН - освобождение от уплаты НДС, касающегося доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

Недостатки: - ограничения по видам деятельности. В частности, применять УСН не имеют права организации, осуществляющие банковскую или страховую деятельность, инвестиционные фонды, нотариусы и адвокаты (частная практика), компании, занимающиеся производством подакцизных товаров, негосударственные пенсионные фонды (полный список представлен в п.3 ст. 346.12 НК РФ); - невозможность открытия представительств или филиалов. Данный фактор является препятствием для компаний, которые планируют в перспективе расширение бизнеса; - ограниченный перечень расходов, уменьшающих налоговую базу при выборе объекта налогообложения УСН «доходы минус расходы»; - отсутствие обязанности составления счетов-фактур при упрощенной системе налогообложения, с одной стороны, является положительным фактором для компании: экономия рабочего времени и материалов. С другой стороны, это вероятность потери контрагентов, плательщиков НДС, поскольку последние в данном случае не могут предъявить НДС к возмещению из бюджета; - отсутствие возможности уменьшения налоговой базы на сумму убытков, полученных в период применения УСН, при переходе на иные режимы налогообложения и наоборот, - невозможность учета убытков, полученных в период применения иных налоговых режимов, в налоговой базе УСН. Другими словами, если компания переходит с УСН на общий режим налогообложения или, наоборот, с общего режима на упрощенный, то прошлые убытки не будут приниматься при расчете единого налога или налога на прибыль. Переносятся лишь убытки, полученные в период применения те-

кущего налогового режима; - наличие убытков не освобождает от уплаты минимального размера налога, установленного законодательно (при объекте УСН «доходы минус расходы»); - вероятность утраты права на применение УСН (например, в случае превышения норматива по выручке или численности персонала). В этом случае придется восстанавливать данные бухучета за весь период применения системы УСНО - ограничение по размеру полученных доходов, остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов; - включение в налоговую базу полученных от покупателей авансов, которые впоследствии могут оказаться ошибочно зачисленными суммами; - необходимость составления бухгалтерской отчетности при ликвидации организации; - необходимость пересчета налоговой базы и уплаты дополнительного налога и пени в случае продажи основных средств или нематериальных активов, приобретенных в период применения УСН (для налогоплательщиков, выбравших объект налогообложения УСН «доходы минус расходы»).

3.3 Налог на вмененный доход

Единый налог на вмененный доход (*сокращ.* ЕНВД, «вмененка») - система налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности. Именно деятельности, а не юридического лица или предпринимателя, поэтому ЕНВД прекрасно сочетается с общей или упрощенной системой налогообложения. Основное отличие ЕНВД от этих систем в том, что налог берется не с фактически полученного, а с вмененного дохода, то есть с того, который предполагается в налогооблагаемой деятельности. Самое привлекательное в этом режиме, что сумма налога фиксированная и не зависит от фактических доходов. Величина налога зависит от размерности бизнеса: площади торгового зала, количества работников, количества транспортных средств – у каждого вида деятельности свой показатель.

Налог ЕНВД можно уменьшать на страховые взносы. Организации и индивидуальные предприниматели с сотрудниками могут снизить налог до половины за счет страховых взносов, которые заплатили за работников. А предприниматели без сотрудников могут уменьшить налог без ограничения на взносы, которые заплатили за себя.

До 2013 года налог был обязательным, с 1 января 2013 года он добровольный. В связи с этим, данной системе налогообложения посвящен не специальный закон, а глава 26.3 НК РФ.

ЕНВД обеспечивает правильные налоговые взаимоотношения с бюджетом тех субъектов рынка, где трудно контролировать реальный оборот. В связи с этим, эффективность введения указанного налога в наибольшей степени проявляется в крупных промышленных и торговых центрах, больших городах.

Основными видами деятельности, которые облагаются единым налогом, являются следующие:

- Оказание бытовых услуг, их групп, подгрупп, видов и отдельных видов бытовых услуг, классифицируемых в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению;
- Оказание ветеринарных услуг;
- Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- Оказание услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках;
- Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими в собственности или в пользовании, во владении или распоряжении не более 320 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг;
- Розничная торговля через магазины и павильоны с площадью зала не более 150 м.кв.;
- Распространение и размещение наружной рекламы;
- Оказание услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, использующими в каждом объекте предоставления данных услуг общую площадь помещений для временного размещения и проживания не более 500м.кв.;

Организации и индивидуальные предприниматели переходят на уплату единого налога добровольно, при условии, что эти хозяйствующие субъекты, попадают под ЕНВД. Но имеются исключения, при которых применять ЕНВД нельзя:

- а) не имеют права применять ЕНВД крупнейшие налогоплательщики;
- б) налогоплательщики, оказывающие услуги общественного питания в учреждениях образования, здравоохранения и социального обеспечения;
- в) организации и индивидуальные предприниматели, средняя численность работников, которых за предшествующий календарный год превышает 100 человек;
- г) организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов (кроме некоторых организаций, ст.346.26 НК);
- д) организации и индивидуальные предприниматели не имеют права применять ЕНВД при передаче в аренду автозаправочных станций и автогазозаправочных станций.

Кроме этого, единый налог на вмененный доход не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, указанных в пункте 2 статьи 346.26 НК, в случае осуществления их в рамках договора простого

товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом.

Уплата ЕНВД предполагает освобождение от обязанности по уплате следующих налогов (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Освобождение от обязанности по уплате налогов при уплате ЕНВД

Для организаций:	Для предпринимателей:
Налог на прибыль организаций	Налог на доходы физических лиц
Налог на добавленную стоимость	Налог на добавленную стоимость
Налог на имущество	Налог на имущество
Единый социальный налог	Единый социальный налог

Однако налогоплательщики освобождаются не вообще от уплаты перечисленных налогов, а только в части тех операций или активов, которые относятся к деятельности, облагаемой ЕНВД.

При использовании системы ЕНВД организации и предприниматели обязаны платить, безусловно - единый налог на вмененный доход. (Срок уплаты - не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.) Который рассчитывается не по фактическим доходам, а по «потенциально возможным» (ст.346.27 НК). А основным фактором, определяющим этот потенциально возможный доход, является физический показатель деятельности, например площадь торгового зала или зала обслуживания посетителей, количество автомашин или работников - для каждого вида деятельности он свой (346.29 НК).

Величина вмененного дохода, рассчитывается как произведение базовой доходности по определенному виду деятельности и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Под базовой доходностью понимается условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, характеризующего некоторый вид деятельности в различных сопоставимых условиях.

Для определения базовой доходности необходимо найти в статье 346.29 НК свой вид деятельности и посмотреть базовую доходность для него на единицу физического показателя. Что является этим показателем можно найти там же. Далее, налогоплательщики должны умножить эту базовую доходность на свой физпоказатель (если он менялся в течение квартала) и на коэффициент - дефлятор K_1 , устанавливаемый Правительством РФ на каждый год. В итоге получается величина предполагаемого дохода, которую в таком порядке рассчитали законодатели. Далее необходимо об-

ратиться к местному нормативно-правовому акту о ЕНВД - там перечислены корректирующие коэффициенты K_2 для каждого вида деятельности. Согласно п. 6 ст. 346.29 НК РФ данный коэффициент определяется как произведение значений, учитывающих влияние на результат предпринимательской деятельности тех или иных факторов. Необходимо обратить внимание, что K_2 округляется до третьего знака после запятой.

То есть, в этом случае умножается предполагаемый доход на K_2 , что сохранит или уменьшит доход (коэффициент не превышает единицы). Далее берется 15% от полученной суммы - это и будет сумма налога за месяц. За квартал суммируется помесечный налог или просто умножается на три, если не менялся физпоказатель.

Если у организации или предпринимателя несколько объектов или несколько видов деятельности, учет показателей, необходимых для исчисления налога, ведется отдельно по каждому виду деятельности, и соответственно налог по каждому рассчитывается отдельно, а затем эти суммы складываются. В этом случае необходимо заполнить несколько разделов 2-ой налоговой декларации. Кроме того, если деятельность ведется в нескольких территориальных образованиях, то налог рассчитывается и уплачивается отдельно по каждому ОКАТО.

Как правило, то, что придется уплатить, будет меньше рассчитанной величины: согласно статье 346.32 единый налог уменьшается на суммы уплаченных страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и на суммы пособий по временной нетрудоспособности, выплаченных работникам. А так же на взносы по договорам добровольного личного страхования, заключенным со страховыми организациями.

Если налогоплательщик наряду с деятельностью, подлежащей обложению ЕНВД, ведет иную деятельность, он обязан вести отдельный учет имущества, обязательств и операций по деятельности, подлежащей и неподлежащей обложению ЕНВД.

Организации и предприниматели при переходе с общего режима обложения на уплату ЕНВД выполняют следующее правило:

- Суммы НДС, исчисленные и уплаченные плательщиком НДС с сумм оплаты (частичной оплаты), полученной до перехода на уплату ЕНВД в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг) или передачи имущественных прав, осуществляемых в период после перехода на уплату ЕНВД, подлежат вычету в последнем налоговом периоде, предшествующем месяцу перехода плательщика НДС на уплату ЕНВД, при наличии документов, свидетельствующих о возврате сумм НДС покупателем в связи с переходом плательщика на уплату ЕНВД.

Организации и предприниматели, уплачивающие ЕНВД, при переходе на общий режим обложения выполняют следующее правило:

- Суммы НДС, предъявленные плательщику, перешедшему на уплату ЕНВД, по приобретенным товаром (работам, услугам, имущественным правам), которые не были использованы в деятельности, подлежащей обложению ЕНВД, подлежат вычету при переходе на общий режим обложения.

В отличие от налогоплательщиков, использующих УСНО, налогоплательщик не имеет права выбора и обязан уплачивать ЕНВД, если такой режим установлен в данном субъекте Российской Федерации для одного или нескольких из перечисленных видов деятельности, независимо от места регистрации.

Налогоплательщики, не состоящие на учете того субъекта Российской Федерации, в котором они ведут указанные виды деятельности, обязаны встать на учет по месту осуществления этой деятельности и уплачивать ЕНВД. Поскольку основой для расчета единого налога являются физические показатели - вот их-то учет и надо вести в первую очередь. В каком виде - Налоговый кодекс это не регламентирует. И не предоставляет права регламентировать это ни Минфину, ни налоговым чиновникам.

В остальном ЕНВД ни освобождает от какого-либо вида учета, ни обязывает его вести. То есть, организации, и предприниматели по-прежнему обязаны вести бухгалтерский учет.

Предприниматели же, занимающиеся только деятельностью, облагаемой ЕНВД, кроме учета физпоказателей вообще могут никакого учета не вести, разве что «для себя» в любом удобном виде. Но хранить документы, подтверждающие законный характер деятельности такого предпринимателя, все-таки обязаны. Не для налоговой, а для правоохранительных и других контролирующих органов, которые интересуются происхождением товара, качеством используемых материалов, соблюдением санитарных норм и прочим. С 1 июня 2014 года предприниматели освобождаются от соблюдения кассовой дисциплины (Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У).

В дальнейшем суммы ЕНВД зачисляются на счета органов Федерального казначейства для их последующего распределения в бюджеты всех уровней и бюджеты государственных внебюджетных фондов в соответствии с бюджетным законодательством РФ.

3.4. Патентная система налогообложения

Патентная система налогообложения устанавливается Налоговым кодексом, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации. Патентная система налогообложения введена с 2013 года (Федеральный закон 94-ФЗ от 26.06.2012 года). Патентная система налого-

обложения (далее ПСН) является разновидностью специального налогового режима, ей посвящена глава 26.5 Налогового кодекса.

Налогоплательщиками признаются индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения. Переход на патентную систему налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения индивидуальными предпринимателями осуществляется добровольно.

Сущность ПСН состоит в получении патента на определенный срок, заменяющего собой уплату некоторых налогов. Получение патента, например, по виду деятельности "оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом" заменяет собой уплату налога с доходов, получаемых индивидуальным предпринимателем, именно по этому виду деятельности. Если у ИП есть еще какая-либо деятельность, по которой патент не получался, то такая деятельность облагается в рамках другой системы налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД).

Применение патентной системы налогообложения предусматривает освобождение от обязанности по уплате (п. 10, п.11 ст.346.43 НК РФ):

Налога на доходы физических лиц. В части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

Налога на имущество физических лиц. В части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

НДС. За исключением НДС, подлежащего уплате:

- при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения;
- при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией;
- при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со статьей 174.1 НК РФ.

Применять ПСН могут исключительно индивидуальные предприниматели. При этом, если средняя численность работников по всем видам деятельности за налоговый период (включая работников по договорам гражданско-правового характера) превышает 15 человек, ИП применять ПСН не имеет права. ПСН не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора товарищества, (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом.

Виды деятельности, по которым применяется ПС:

1) ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий;

2) ремонт, чистка, окраска и пошив обуви;

3) парикмахерские и косметические услуги;

- 4) химическая чистка, крашение и услуги прачечных;
- 5) изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц;
- 6) ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, часов, ремонт и изготовление металлоизделий;
- 7) ремонт мебели;
- 8) услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий;
- 9) техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования;
- 10) оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом;
- 11) оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом;
- 12) ремонт жилья и других построек;
- 13) услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ;
- 14) услуги по остеклению балконов и лоджий, нарезке стекла и зеркал, художественной обработке стекла;
- 15) услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству;
- 16) услуги по присмотру и уходу за детьми и больными;
- 17) услуги по приему стеклопосуды и вторичного сырья, за исключением металлолома;
- 18) ветеринарные услуги;
- 19) сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности;
- 20) изготовление изделий народных художественных промыслов;
- 21) производство и реставрация ковров и ковровых изделий;
- 22) ремонт ювелирных изделий, бижутерии;
- 23) чеканка и гравировка ювелирных изделий;
- 24) монофоническая и стереофоническая запись речи, пения, инструментального исполнения заказчика на магнитную ленту, компакт-диск, перезапись музыкальных и литературных произведений на магнитную ленту, компакт-диск;
- 25) услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства;
- 26) услуги по оформлению интерьера жилого помещения и услуги художественного оформления;
- 27) проведение занятий по физической культуре и спорту;
- 28) услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах, автовокзалах, аэровокзалах, в аэропортах, морских, речных портах;
- 29) услуги платных туалетов;
- 30) услуги поваров по изготовлению блюд на дому;

- 31) оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом;
- 32) оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом;
- 33) услуги, связанные со сбытом сельскохозяйственной продукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка);
- 34) услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства (механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы);
- 35) услуги по зеленому хозяйству и декоративному цветоводству;
- 36) ведение охотничьего хозяйства и осуществление охоты;
- 37) занятие медицинской деятельностью или фармацевтической деятельностью лицом, имеющим лицензию на указанные виды деятельности;
- 38) осуществление частной детективной деятельности лицом, имеющим лицензию;
- 39) услуги по прокату;
- 40) экскурсионные услуги;
- 41) обрядовые услуги;
- 42) ритуальные услуги;
- 43) услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтеров;
- 44) розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли;
- 45) розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети;
- 46) услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания.

При ведении индивидуальным предпринимателем нескольких видов предпринимательской деятельности патент необходимо приобретать на каждый из видов деятельности отдельно.

Для получения патента необходимо подать заявление в налоговый орган по месту постановки индивидуального предпринимателя на учет не позднее, чем за 10 дней (рабочих) до начала применения патента. Патент действует только на территории того региона, в котором он выдан. Если индивидуальный предприниматель хочет работать на патенте в регионе, где он не стоит на учете по месту жительства, он может подать заявление о выдаче патента в любую налоговую инспекцию данного региона. Заявление на получение патента может быть подано по почте (ценным письмом с описью вложения) либо по электронным каналам связи (если есть соответствующая программа и электронно-цифровая подпись).

Налоговая инспекция обязана выдать патент в течение 5-ти рабочих дней с даты получения заявления. Если принято решение об отказе в выдаче патента, об этом обязаны уведомить ИП в течение 5-ти рабочих дней.

Отказать в выдаче патента могут в следующих случаях:

- указание вида деятельности в заявлении, который не попадает под патентную систему;
- указание неправильного срока действия патента;
- если ИП потерял право применять патенты в текущем календарном году;
- в случае наличия недоимки по налогу ПСН (но только по этому налогу, а не по каким-либо другим).

Патент выдается на срок от 1 до 12 месяцев включительно в пределах календарного года. Т.е. нельзя получить патент, например, с 1 июля 2015 по 30 июня 2016, поскольку 2016 год - другой календарный год. Можно получить только с 1 июля по 31 декабря 2015 года. А потом уже получить следующий патент с 1 января 2016 года по 30 июня 2016 года (или до конца любого месяца 2016 года). Возможно получить патент с середины месяца, например с 10 февраля по 10 декабря.

В случае прекращения предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, налоговым периодом признается период с начала действия патента до даты прекращения такой деятельности.

Налоговая база - денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации. Налоговая ставка - 6%. Законами субъектов Российской Федерации на два года может быть установлена налоговая ставка в размере 0% для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в *производственной, социальной или научной сферах* (п. 3 ст. 346.50 НК РФ). Период действия этих налоговых каникул - по 2020 г.

Стоимость патента (СП) рассчитывается по формуле:

$$СП = ПД \times 6\%$$

где ПД - потенциально возможный к получению доход, 6% - налоговая ставка (ст.346.50 НК)

В законе субъекта РФ указывается величина потенциально возможного к получению дохода для определения размера стоимости патента. Размер потенциально возможного дохода устанавливается на один календарный год. Если законом субъекта годовой доход на следующий календарный год не изменен, то действует доход, установленный на предыдущий год.

В случае получения патента на срок менее двенадцати месяцев налог рассчитывается путем деления размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода на двенадцать месяцев и умножения полученного результата на количество месяцев срока, на который выдан патент.

Патент оплачивается на реквизиты той налоговой инспекции, в которой он получен, в следующем порядке:

- если патент получен на срок менее 6 месяцев, оплата его производится в размере полной суммы стоимости патента в срок не позднее срока окончания действия патента;
- если патент получен на срок от 6 до 12 месяцев, оплата его производится в два этапа: 1/3 в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента, остальные 2/3 в срок не позднее срока окончания действия патента.

Стоимость патента не уменьшается на страховые взносы во внебюджетные фонды.

Индивидуальный предприниматель утрачивает право на применение ПСН в следующих случаях:

- Если превысит среднюю численность нанятых работников;
- Если превышен предельный размер доходов. Предельный размер доходов составляет 60 млн. рублей в год по видам деятельности, переведенным на ПСН;
- Если ИП применяет также УСН, то доходы учитываются по обеим системам налогообложения;
- Если стоимость патента не уплачена вовремя.

В случае потери права на применения ПСН, ИП обязан подать соответствующее заявление в налоговый орган по месту выдачи патентов в течение 10 календарных дней. Потеря права применения ПСН происходит с начала налогового периода (т.е. с даты начала действия патента).

В случае потери права на применение ПСН в течение календарного года, перейти на ПСН еще раз можно только в следующем календарном году.

При утрате права на применение ПСН предприниматель считается перешедшим на общий режим налогообложения с начала того налогового периода, на который ему был выдан патент.

В случае если индивидуальный предприниматель совмещает применение патентной системы налогообложения с упрощенной системой налогообложения и утратил право на применение ПСН, то он обязан за период ее применения уплатить налоги в рамках общего режима налогообложения. При этом с доходов, полученных по другим видам предпринимательской деятельности, индивидуальному предпринимателю следует уплатить налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

Налоги по общему режиму налогообложения следует исчислять и уплачивать в порядке, установленном для вновь зарегистрированных ИП:

- Налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- Налог на добавленную стоимость (НДС);
- Налог на имущество физлиц, используемое в предпринимательской деятельности. Этот налог должен быть уплачен не позднее 1 ноября года, следующего за годом утраты права на ПСН.

Предприниматель вправе перейти на упрощенную систему налогообложения по виду деятельности, в отношении которой ранее применялась ПСН, с даты снятия с учета в качестве налогоплательщика ПСН, при условии соблюдения ограничений и порядка перехода, предусмотренных для применения упрощенной системы налогообложения.

Если предприниматель изъявит желание в отношении вида деятельности, по которому он утратил право на применение ПСН, перейти на уплату единого налога на вмененный доход (ЕНВД), такой предприниматель должен будет в течение пяти дней со дня начала применения системы ЕНВД подать заявление о постановке на учет в качестве плательщика ЕНВД.

В этих случаях обязанность уплатить налоги в рамках общего режима налогообложения у такого предпринимателя возникает только за период, в котором он применял патентную систему налогообложения.

Порядок пересчета и возврата патентного налога

В случае прекращения предпринимателем осуществления того вида предпринимательской деятельности, в отношении которого применялась ПСН, до истечения срока действия патента, величина налога, уплачиваемого при применении ПСН, подлежит перерасчету исходя из фактического периода времени осуществления указанного вида предпринимательской деятельности в календарных днях.

В случае если по результатам такого перерасчета у предпринимателя появляется:

- переплата по налогу, то он вправе, подав соответствующее заявление, вернуть или зачесть ее в счет уплаты других налогов;
- сумма налога к доплате, то исчисленная сумма налога подлежит уплате не позднее сроков, указанных в патенте.

Если предприниматель перешел на ПСН по какому-либо виду деятельности и получил патент, но такую деятельность фактически не осуществлял, то он имеет право на возврат суммы налога с даты, указанной в заявлении о прекращении предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась ПСН. Возврат суммы налога производится в том случае, если уплаченный налог превысил сумму налога, приходящегося на период с начала налогового периода до даты, указанной в заявлении.

В случае утраты права на применение ПСН предприниматель обязан исчислить и уплатить в бюджет суммы налогов в соответствии с общим режимом налогообложения. При этом сумма налога на доходы физических лиц, подлежащая уплате за налоговый период, в котором индивидуальный предприниматель утратил право на применение патентной системы налогообложения, уменьшается на сумму налога, уплаченного в связи с применением патентной системы налогообложения.

В случае утраты права на применение ПСН в связи с неуплатой налога (полной или частичной) в установленные сроки у предпринимателя с начала налогового периода, на который ему был выдан патент, возникает обязанность по исчислению и уплате налогов по общему режиму налогообложения. В этой связи, после утраты предпринимателем права на применение ПСН налог, который не был им уплачен (полностью или частично) в период применения ПСН, взысканию не подлежит.

Пониженные ставки страховых взносов в отношении выплат наёмным работникам

В периоде 2013-2018 годы для большинства индивидуальных предпринимателей, применяющих ПСН и производящих выплаты физическим лицам, установлены пониженные тарифы страховых взносов. К исключениям относятся предприниматели, которые осуществляют следующие виды деятельности:

- сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности;
- розничная торговля через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. м по каждому объекту организации торговли;
- розничная торговля через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети;
- услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м по каждому объекту организации общественного питания.

В указанных случаях страховые взносы исчисляются по общим тарифам.

Пониженные тарифы страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, применяющих ПСН, в отношении выплат физическим лицам:

- ставка страхового взноса в Пенсионный фонд РФ - 20%,
- ставка страхового взноса в Фонд социального страхования РФ - 0%,

- ставка страхового взноса в Фонд обязательного медицинского страхования РФ - 0%.

Общие (непониженные) тарифы страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, применяющих ПСН, в отношении выплат физическим лицам:

- ставка страхового взноса в Пенсионный фонд РФ - 22%,
- ставка страхового взноса в Фонд социального страхования РФ - 2,9%,
- ставка страхового взноса в Фонд обязательного медицинского страхования РФ - 5,1%.

Если предприниматель утратил право на применение ПСН, одновременно он утрачивает и право на применение пониженных тарифов страховых взносов по данному основанию.

Фиксированные страховые взносы, уплачиваемые ИП «за себя»

Все индивидуальные предприниматели обязаны уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированных размерах.

Сумма взносов в Пенсионный фонд РФ зависит от размеров дохода ИП. Если его доходы за год не превысят 300 тыс. рублей, то предпринимателю в 2015 году надо будет заплатить 17328 рублей 48 копеек. А если превысят, то к указанной сумме нужно будет доплатить еще 1% от разницы между суммой годового дохода и 300 тыс. рублей. Причём этот 1% считается от суммы потенциально возможного к получению дохода (если предприниматель применяет ПСН) или от суммы реально полученных доходов (если предприниматель утратил право на применение ПСН и перешел на общий режим налогообложения).

Сумма взносов в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в 2015 году составит 3399 рубля 05 копеек.

Предприниматель не вправе уменьшить патентный налог на сумму уплаченных за себя и за наёмных работников страховых взносов.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое система налогообложения?
2. Какие классификации налогов вам известны?
3. На какие группы можно разделить налоги в зависимости от объекта налогообложения?
4. Какие налоги включают в себестоимость продукции?
5. Какие бывают налоги по периодичности взимания?
6. В чем заключается особенность специальных налоговых режимов?
7. Какие налоги и сборы уплачиваются только юридическими лицами?
8. Какие взносы и в какие сроки обязан платить индивидуальный предприниматель?

9. Какие налоги для организаций заменяет единый налог при переходе на УСНО?
10. Каковы основные критерии для организации, при переходе на УСНО?
11. Перечислите недостатки УСНО?
12. Объясните основное отличие системы налогообложения ЕНВД от прочих существующих систем?
13. Какой субъект хозяйствующей деятельности признается плательщиком патентной системы налогообложения?

Глава IV. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческих организаций

4.1 Безубыточная деятельность как фактор обеспечения финансовой стабильности коммерческих организаций

Понятие коммерческой организации непосредственно связано с получением прибыли как результата производственной, хозяйственной и финансовой деятельности. Статья 50 Гражданского кодекса Российской Федерации гласит: «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечения прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)».

Прибыль – важнейший экономический показатель эффективности деятельности организации. В изменении суммы прибыли проявляются все стороны деятельности организации:

- снижение или увеличение объемов производства и продаж товаров, продукции, работ, услуг;
- эффективное или неэффективное использование ресурсов, которыми располагает организация (материальных, трудовых, основных фондов и т.д.);
- ценовая политика на рынках сбыта в борьбе с конкурентами;
- эффективность финансовых операций (с денежными средствами, ценными бумагами);
- эффективность сделок с имуществом;
- эффективность участия в деятельности других организаций;
- эффективность управления дебиторской задолженностью;
- наличие или отсутствие убытков от бесхозяйственности (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров с контрагентами; возмещение убытков, причиненных другим организациям и т.д.).

Исполнительный орган управления (генеральный директор, совет директоров) обязан объяснить собственникам организации (держателям акций) причины возникновения убыточных операций по основной деятельности, убыточных сделок с недвижимостью, валютой и другим имуществом.

Прибыль учитывается на счете 99 «Прибыль и убытки» нарастающим итогом с начала года:

- по кредиту – прибыли, доходы;
- по дебету – убытки, расходы.

Прибыль – это важнейший источник инвестиций коммерческих организаций, а также источник материального стимулирования персонала, социальных выплат.

Нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет является источником пополнения собственного оборотного капитала организации, т.е. способствует повышению уровня ее рыночной устойчивости и платежеспособности.

Основные задачи анализа финансовых результатов:

- оценка выполнения плана по прибыли в целом по организации и по ее внутренним структурным подразделениям;
- определение плановых и фактических темпов роста показателей прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли к уровню предыдущего периода. Определение фактических темпов роста дает возможность наблюдать за динамикой показателей прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- анализ факторов, обуславливающих степень выполнения бизнес-плана и показатели динамики прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- выявление влияния результатов деятельности отдельных внутренних структурных подразделений на показатели выполнения бизнес-плана организации, а также на показатели динамики прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- выявление возможных резервов увеличения сумм прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- выявление и организация использования внутренних резервов повышения эффективности производства, подготовка управленческих решений. Экономический анализ призван организовать работу по использованию внутренних резервов производства, для этого нужно дать им экономическую оценку, после чего можно приступать к стадии подготовки управленческих решений. Экономист, занимающийся анализом, обязан подготовить варианты решений задач по управлению производством. Для этого нужно знать, какие произошли отклонения, и какой характер эти отклонения имеют. Необходимо также следить за тенденцией отклонений. Отклонения могут быть положительными и нарастающими, такую тенденцию надо поддерживать. Отклонения могут быть отрицательными и нарастающими. В этом случае нужно вырабатывать меры, которые препятствовали бы нарастанию этих тенденций и, в конечном счете, привели к погашению таких отклонений. Могут быть отклонения, которые носят отрицательный, но затухающий характер. Это значит, что в ходе управления производством ранее принятые меры действуют положительно, выправляют положение на производстве. Надо оставить в действии эти мероприятия, поддержать или усилить их влияние.

Основные задачи анализа показателей рентабельности:

- оценка выполнения по показателям рентабельности продукции и по системе показателей рентабельности коммерческих организаций;

- анализ динамики показателей рентабельности продукции и рентабельности коммерческих организаций;
- анализ факторов, обуславливающих динамику показателей рентабельности продукции и рентабельности коммерческой организации;
- выявление возможных резервов повышения рентабельности продукции и рентабельности коммерческой организации.

4.2 Система показателей эффективности производства и финансового состояния коммерческих организаций

Эффективность производства относится к числу ключевых показателей рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее *общем виде экономическая эффективность производства* представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долговременной перспективы его развития является получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Соотношение прибыли и единовременных затрат становится исходной основой для реального повышения эффективности производства. Однако в соответствии с законами рынка нельзя отождествлять эффективность производства с производительностью труда. *Производительность труда* означает плодотворность производственной деятельности людей и определяется величиной затрат живого и овеществленного труда, приходящегося на единицу продукции. Отсюда рост производительности труда отражает использование лишь потребляемых ресурсов (текущих затрат), тогда как повышение эффективности производства характеризует использование всех ресурсов, включая текущие и единовременные затраты. Также можно отметить, что понятие единовременных затрат, капитальных вложений и вложений в капитал имеют одинаковый экономический смысл, который сводится к необходимости соблюдения общего правила окупаемости этих ресурсов за счет прибыли, получаемой в процессе производства.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных фак-

торов производства и результативность их использования. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (например, улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства.

В условиях рынка каждое предприятие, будучи экономически самостоятельным товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых отчислений и социальных ограничений. Особенности функционирования рынка (субъективность интересов различных участников рыночного процесса, неопределенность достижения конечных результатов, подвижность параметров производства и сбыта продукции, множественность критериев оценки и пр.) также отторгают деление эффективности на общую и сравнительную, характерную для отечественной теории и практики, поскольку возможности способа развития производства и выбор наилучшего варианта зависят от рыночной конъюнктуры. Рыночная же стихия весьма сложна, и переход к рынку обуславливает важность разработки единых подходов к измерению затрат и результатов для отбора и реализации подлинно эффективных решений на всех уровнях управления производством, которые превращают расчет экономической эффективности из формальной хозяйственной процедуры в жизненную необходимость.

Определение эффективности производства начинается с установления *критериев эффективности*, т.е. главного признака оценки эффективности, раскрывающего его сущность. Смысл критерия эффективности производства следует из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижения устойчивого роста, структурная перестройка, социальная стратегия и т.п.

При многообразии этих целей доминирующим становится достижение наилучших экономических результатов, стремление к извлечению наибольшей массы прибыли с учетом долговременной перспективы развития. Отсюда в качестве исходного количественного критерия эффективности производства должна выступать *годовая норма прибыли* на вложенный капитал:

$$E = \Pi / K = Ц - C / K$$

где E – норма прибыли на вложенный капитал, %;
Π – чистая прибыль (годовая) за вычетом налогов, руб.;
K – вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.;
Ц – годовой объем производства продукции в продажных ценах, руб.;

С – полная себестоимость годового выпуска продукции, руб.

Расчетные значения нормы прибыли могут изменяться в зависимости от структуры капитала, уровня прогнозируемых цен на продукцию, объема спроса и других факторов. Выбранный критерий эффективности производства в виде нормы прибыли на капитал применяется как для сравнения различных вариантов развития предприятия, так и для оценки единственного варианта рынком. В соответствии с принятым критерием определяются конкретные показатели эффективности производства, отражающие основные характеристики затрат и результатов.

В международной практике обоснования эффективности инвестиционных проектов используются следующие обобщающие показатели эффективности производства:

- чистая текущая стоимость;
- рентабельность капитала;
- внутренний коэффициент эффективности;
- период возврата капитальных вложений;
- максимальный денежный отток, точка безубыточности.

Показатель *чистой текущей стоимости* определяется как разность между поступлением и расходом денежных средств за весь период предполагаемого функционирования предприятия с учетом фактора времени. Обычно чистая текущая стоимость рассматривается как норма инвестирования капитала (норма минимального дохода), подтверждения целесообразности осуществления капитальных вложений.

Рентабельность капитала – это отношение чистой прибыли (за вычетом налогов) к собственному капиталу. В условиях рынка рентабельность капитала характеризует минимальную норму прибыльности капитальных вложений и является более стабильным показателем, чем рентабельность продукции.

Внутренний коэффициент эффективности представляет собой такое пороговое значение рентабельности капитала, при котором становится возможным равенство притоков-оттоков наличных средств, а сама текущая стоимость превращается в нулевую величину. Проект развития предприятия считается рентабельным, когда внутренний коэффициент эффективности не опускается ниже этой исходной нормы окупаемости вложений.

Период возврата капитальных вложений (срок окупаемости) – это период времени, который необходим для того, чтобы будущая прибыль предприятия достигла величины осуществленных капитальных вложений. Показатель срока окупаемости характеризует интенсивность возврата затраченных средств на определенном интервале времени после их вложения:

$$T = K / П$$

где T – срок окупаемости капитальных вложений, лет;

К – вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.;

П – чистая годовая прибыль за вычетом налогов, с учетом амортизации, руб.

Максимальный денежный отток – это наибольшее отрицательное значение чистой текущей стоимости, рассчитанной нарастающим итогом. Этот показатель отражает общую стоимость предпринимательского проекта и увязывает ее с источниками финансирования затрат.

Точка (норма) безубыточности – это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором достигается «нулевая прибыль», т.е. равенство доходов от продаж и издержек производства. Дальнейшее увеличение объема продаж приводит к появлению прибыли. Точка безубыточности находится графическим и аналитическим способами. Графически точка безубыточности находится на пересечении линии объема продаж и полных издержек производства (в разбивке последних на постоянные и переменные). Аналитически точка безубыточности определяется по формуле:

$$N_0 = F_{\text{пост}} / \text{Цед} - \text{AVC}_{\text{перем}}$$

где N_0 – точка (норма) безубыточности объема реализации продукции в натуральных единицах;

$F_{\text{пост}}$ – постоянные издержки производства;

Цед – цена единицы продукции, руб.;

$\text{AVC}_{\text{перем}}$ – переменные издержки производства, руб.

Развитие любого производства всегда требует определенного времени. Количественное определение экономического значения фактора времени основывается на соизмерении затрат и результат со временем и опирается на приведение (дисконтирование) стоимости будущих затрат (капитальных вложений) и результатов (прибыли) к единому моменту времени – начальному или конечному, т.е. к началу осуществления или к моменту завершения проекта. На практике учет фактора времени связан с использованием *коэффициента приведения* (дисконтирования), рассчитанного по формуле сложных процентов:

$$B_{\text{вр}} = (1 + E_{\text{д}})^{t'}$$

где $B_{\text{вр}}$ – коэффициент приведения разновременных затрат и результатов в сопоставимый вид с целью измерения;

$E_{\text{д}}$ – норма дисконта для соизмерения разновременных затрат и результатов, равная ставке банковского процента за кредитные ресурсы или внутреннему коэффициенту эффективности предприятия, %;

t' – год приведения.

Другим не менее известным методом оценки денежных доходов является *метод рентабельности*, характеризующий размер полученной прибыли в зависимости от объема продаж и стоимости активов предприятия. На основе прибыли рассчитываются относительные показатели:

- рентабельность общая (Р_{общ}) рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств:

$$R_{\text{общ}} = \text{Пб} / \check{\text{О}}_{\text{с}} + \check{\text{О}}_{\text{б}}$$

где Пб – балансовая прибыль;

$\check{\text{О}}_{\text{с}}$ и $\check{\text{О}}_{\text{б}}$ – среднегодовая стоимость основных и нормированных оборотных средств.

- фондоотдача

$$\Phi_{\text{от}} = Q / \check{\text{О}}_{\text{с}}$$

и фондоемкость

$$\Phi_{\text{емк}} = \check{\text{О}}_{\text{с}} / Q$$

где Q – выпуск продукции. Фондоотдача – это выпуск продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных средств; фондоемкость – это среднегодовая стоимость основных средств, приходящаяся на 1 руб. продукции;

- рентабельность продаж (оборота):

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{ПРИБЫЛЬ}}{\text{ОБЪЕМ ПРОДАЖ}} * 100\%$$

Прибыль (валовая или чистая) и объем продаж берутся за один и тот же отчетный период, как правило, за год;

- рентабельность основного капитала:

$$R_{\text{о.к.}} = \frac{\text{ПРИБЫЛЬ}}{\text{ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ}} * 100\%$$

- рентабельность собственного капитала:

$$R_{\text{с.к.}} = \frac{\text{ПРИБЫЛЬ}}{\text{СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ}} * 100\%$$

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала, инвестированного в производство за счет собственных источников финансирования.

Важным показателем является и *объем продаж*. По объему продаж судят о масштабах деятельности фирмы, ее производственных возможностях. Анализ объема продаж за ряд лет дает представление о темпах роста производства фирмы. Объем продаж используется для определения оборачиваемости *активов капитала* ($K_{o.a}$) и оборачиваемости основного капитала ($K_{o.k}$):

$$K_{o.a} = \frac{\text{ОБЪЕМ ПРОДАЖ}}{\text{ОБЩАЯ СУММА АКТИВОВ}}$$

$$K_{o.k} = \frac{\text{ОБЪЕМ ПРОДАЖ}}{\text{ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ}}$$

Конкурентоспособность фирмы связана с конкурентоспособностью ее продукции. Увеличение объем продаж, как правило, ведет к увеличению прибыли, росту показателей рентабельности. Загрузка производственных мощностей, увеличение портфеля заказов, увеличение капиталовложений в производство свидетельствует о повышении конкурентоспособности предприятия.

Показатели финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия характеризуется платежеспособностью, прибыльностью, эффективностью использования активов и собственного (акционерного) капитала, ликвидностью.

Платежеспособность предприятия – способность предприятия выполнять свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы. Коэффициент платежеспособности ($K_{п}$) определяется соотношением:

$$K_{п} = \frac{\text{СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ}}{\text{ОБЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА}} * 100\%$$

Коэффициент измеряет финансовый риск, т.е. вероятность банкротства. Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны.

Ликвидность предприятия отражает его способность вовремя оплатить предстоящие долги (обязательства) или возможность превратить статьи актива баланса (основные и оборотные средства, включая ценные бумаги и прочие активы) в деньги для оплаты обязательства (рис.4.1).

Коэффициент общей ликвидности ($K_{o.l}$) определяется отношением:

$$K_{o.l} = \frac{\text{ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА В ДЕНЬГАХ}}{\text{КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА}}$$

Активы	Сопоставление	Пассивы
<p>Денежные средства в банке и кассе предприятия</p> <p>Краткосрочные ценные бумаги</p> <p>Наиболее ликвидные</p> <p>Депозиты</p> <p>Дебиторская задолженность</p> <p>Быстро реализуемые</p> <p>Сырье и материалы</p> <p>Незавершенное производство</p> <p>Готовая продукция</p> <p>Медленно реализуемые</p>		<p>Наиболее срочные обязательства</p> <p>Кредиторская задолженность</p> <p>Краткосрочные обязательства</p> <p>Краткосрочные кредиты и займы</p> <p>Долгосрочные обязательства</p> <p>Долгосрочные кредиты и займы</p> <p>Арендные обязательства</p>
<p>Земля</p> <p>Здания и сооружения</p> <p>Оборудование</p> <p>Транспортные средства</p> <p>Трудно реализуемые</p>		<p>Постоянные пассивы</p> <p>Собственные средства, за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями</p>

Рис. 4.1 Схема ликвидности баланса

Чем выше Ко.л., тем выше платежеспособность фирмы.
Коэффициент покрытия (Кпо) определяется отношением:

$$K_{п.о.} = \frac{\text{ВСЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА}}{\text{КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА}}$$

Коэффициент показывает, в какой мере краткосрочная задолженность предприятия покрывается его оборотными активами. Выбор и использование тех или иных показателей диктуется целями проводимого анализа. Следует отметить, что для определения реального состояния дел предприятия необходим анализ его баланса и основных показателей не менее чем за три года.

Кроме точки безубыточности важное значение имеют такие показатели, как безопасность коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) фирмы и сила воздействия операционного рычага.

Показатель *безопасности коммерческой деятельности* Бк (или запас финансовой прочности) – это сумма, на которую предприятие может себе позволить уменьшить выручку от реализации, не выходя из зоны прибыли.

Определяется по формуле:

$$B_k = \text{Выручка от реализации} - \text{Точка безубыточности}$$

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным действием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И, наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие операционного рычага уменьшается.

$$\text{СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА} = \frac{\text{МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ}}{\text{ПРИБЫЛЬ}}$$

Маржинальная прибыль определяется как разность выручки от реализации и переменных затрат. Сила действия операционного рычага показывает степень коммерческого риска фирмы. Чем больше эффект операционного рычага, тем больше коммерческий риск фирмы.

Соблюдение данных соотношений – важнейшее условие платежеспособности предприятия. При этом равенство постоянных пассивов и

трудно реализуемых активов показывает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия (таблица 4.1)

Таблица 4.1

Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия

Основные показатели	Краткая характеристика	Методика расчета
<i>1. Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов и затрат</i>		
1. Трудовых – производительность труда: а) выработка	Результативность труда в сфере материального производства Отражает количество продукции, производимой в единицу рабочего времени или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год.	Отношение количества производимой продукции к затратам рабочего времени на единицу этой продукции.
б) трудоемкость	(Обратный показатель). Сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии.	Отношение количества труда, затраченного на производство продукции, к ее объему в натуральном или стоимостном выражении.
2. Материальных ресурсов: материалоемкость	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции	Отношение суммы материальных затрат, включенных в себестоимость реализованной продукции, к ее объему.
в) фондоотдача	Отражает количество продукции в расчете на 1 руб. основных производственных средств	Годовой объем реализованной продукции, деленный на среднегодовую стоимость основных производственных средств
б) фондоемкость	(Обратный показатель). Отражает стоимость основных производственных средств, приходящихся на 1 руб. объема реализованной продукции	Среднегодовая стоимость основных производственных средств, деленная на годовой объем реализованной продукции
в) фондовооруженность труда	Показывает оснащенность предприятия основными производственными средствами	Среднегодовая стоимость основных производственных средств, деленная на среднесписочную численность
г) коэффициент интенсивности использования	Характеризует эффективность ис-	Отношение фактического объема выпущенной про-

Продолжение таблицы 4.1

оборудования	пользования оборудования	дукции к установленной производственной мощности оборудования (пропускной способности)
.Оборотных средств: а) коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год)	Отношение объема реализованной продукции за отчетный период к среднему остатку оборотных средств за этот же период
б) коэффициент загрузки средств в обороте	(Обратный показатель). Характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации.	Отношение среднего остатка оборотных средств за отчетный период к объему реализации за этот же период
в) длительность одного оборота	Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.	Число дней в отчетном периоде, деленное на коэффициент оборачиваемости оборотных средств
г) показатель отдачи оборотных средств	Отражает эффективность использования оборотных средств для прибыльных предприятий	Отношение прибыли от реализации к средним остаткам оборотных средств
5. Инвестиции а) абсолютная эффективность капитальных вложений		Отношение прироста прибыли за счет инноваций к капитальным вложениям

	$\text{Доля убыточных предприятий} = \frac{\text{Объем выпуска продукции после использования капитальных вложений} \times \text{Разность себестоимости единицы продукции до и после вложений инвестиций}}{\text{Капитальные вложения}}$	
б) срок окупаемости капитальных вложений	Характеризует время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты	Вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, деленные на чистую годовую прибыль за вычетом налогов, но с учетом амортизации
<i>II. Показатели рентабельности</i>		
1. Рентабельность продаж (оборота)	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованную продукцию	Отношение прибыли от реализации продукции к объему продаж
2. Рентабельность имущества предприятия	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов
3. Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже	Отношений чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала
4. Рентабельность продукции	Эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции. Показатель может быть ориентиром в оценке конкурентоспособности продукции. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции.	Отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на производство и реализацию продукции
5. Рентабельность производства (общая)	Характеризует прибыльность (убыточность) производственной деятельности предприятия за отчетный период времени (год, квартал)	Отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных средств и нормируемых оборотных средств
6. Рентабельность инвестиций	Способ оценки «мастерства» управления инвестициями	Отношение прибыли (до уплаты налогов) к инвестированным в предприятие средствам (сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств -

Продолжение таблицы 4.1

		определяется по балансу предприятия)
<i>III. Показатели деловой активности</i>		
1. Общий коэффициент оборачиваемости капитала	Показывает скорость оборота всех средства предприятия	Отношение выручки от реализации продукции к стоимости имущества (итог баланса)
2. Коэффициент устойчивости экономического роста	Характеризует устойчивость и перспективу экономического развития; показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия	Отношение реинвестированной прибыли к средней за период величине собственного капитала и резервов
3. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период	Отношение объема чистой выручки от реализации продукции к средней за период величине стоимости материальных оборотных средств, денежных средств и краткосрочных ценных бумаг
4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Отражает скорость оборота вложенного собственного капитала или активность денежных средств, которыми располагают акционеры	Отношение чистой выручки от реализации к среднему за период объему собственного капитала
<i>IV. Показатели платежеспособности</i>		
1. Коэффициент платежеспособности	Измеряет финансовый риск предприятия	Отношение собственного капитала к общим обязательствам предприятия
2. Общий коэффициент покрытия	Отражает достаточность оборотных средств у предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств (1 – 2)	Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам)
3. Коэффициент ликвидности	Характеризует прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами (1 и выше)	Отношение денежных средств и краткосрочных ценных бумаг плюс суммы мобилизованных средств в расчетах с дебиторами к краткосрочным обязательствам
4. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Отражает степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных затрат и запасов с точки зрения мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств (0,5 – 0,7)	Отношение материально-производственных запасов и затрат к сумме краткосрочных обязательств
<i>V. Показатели финансовой устойчивости</i>		
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Отражает наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для его финансовой	Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных

	устойчивости (0,1 – 0,5)	средств предприятия
2. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	Показывает способности предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и возможность пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников (0,2 – 0,5)	Отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) предприятия
3. Соотношение заемных и собственных средств	Показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств (менее 0,7)	Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под эффективностью производства?
2. Какие основные принципы экономической эффективности?
3. Что относится к критериям оценки эффективности производства?
4. Какие основные показатели финансового состояния предприятия?
5. Какие показатели характеризует эффективность использования ресурсов предприятия?
6. Какие показатели входят в систему коэффициентов рентабельности?
7. Как провести анализ рыночной активности предприятия?
8. Какие показатели характеризуют платежеспособность предприятия?
9. Как провести анализ финансовой устойчивости предприятия?
10. Какие показатели характеризуют деловую активность предприятия?

Глава V. Риск в предпринимательстве и угроза банкротства

5.1 Понятие и виды риска

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная и коммерческая деятельность невозможна без рисков. Однако и отсутствие *риска*, т.е. опасности наступления непредсказуемых и нежелательных для субъекта предпринимательской деятельности последствий его действий, в конечном счете, вредит экономике, подрывает ее динамичность и эффективность. Нормальный ход экономического развития требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации», которая обеспечивает каждому субъекту возможность занять позиции в такой зоне хозяйствования, в которой риск отвечает его наклонностям и личным качествам. Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

Риск – это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и выполнения бюджетов предприятия.

К основным видам риска относятся *производственный, коммерческий, финансовый (кредитный), инвестиционный и рыночный*.

Производственный риск связан с производством и реализацией продукции (услуг, работ), осуществлением любых видов производственной деятельности. Этот вид риска наиболее чувствителен к изменению намеченных объемов производства и объема реализации продукции, плановых материальных и трудовых затрат, к изменению цен, браку, дефектности изделий и т.д.

Производственный риск включает риски:

- неисполнения хозяйственных договоров;
- изменения конъюнктуры рынка и усиления конкуренции;
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

Причиной неисполнения хозяйственных договоров части становится неплатежеспособность партнеров. При этом неплатежеспособность одного из них отрицательно влияет на всех предпринимателей в этой цепи.

Одной из основных причин изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции может быть несовершенная маркетинговая политика. Неправильный выбор рынков сбыта, неточная информация о конкурентах, утечка секретной информации, недобросовестность конкурентов, использующих недозволенные методы, все это – может отрицательно отразиться на результатах деятельности предпринимателя.

В современных условиях увеличение цен на те или иные ресурсы и услуги приводит к возникновению непредвиденных расходов. Предупре-

дить такой вид риска можно путем тщательного анализа и прогнозирования рыночной конъюнктуры на рынке ресурсов.

На риск потери имущества предприятия влияют стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары и т.п.), аварийные ситуации на производстве, а также хищение имущества, как работниками предприятия, так и сторонними лицами. Избежать подобных потерь или максимально снизить их уровень можно путем страхования имущества, а также установления строгой имущественной ответственности, жесткой охраны территории предприятия.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров и оказания услуг. В коммерческой сделке необходимо учитывать такие факторы, как невыгодное изменение (повышение) цен закупаемых средств производства, снижение цены, по которой реализуется продукция, потеря товара в процессе обращения, повышения издержек обращения.

Финансовый риск может возникнуть при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок. На финансовый риск наряду с факторами, характерными для других видов предпринимательского риска, воздействуют и такие, как неплатежеспособность одной из сторон финансовой сделки, ограничения на валютно-денежные операции и т.п.

К финансовым рискам относятся:

- кредитный риск;
- процентный риск;
- валютный риск;
- риски финансовой деятельности предприятия и упущенной финансовой выгоды.

Кредитный риск связан с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, начисленных за кредит. *Процентный риск* – опасность потерь коммерческими банками, кредитными организациями, инвестиционными фондами в результате повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставляемым кредитам. *Валютные риск* отражают опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюты, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски финансовой деятельности предприятия влияют на его платежеспособность, финансовую устойчивость. К данным рискам можно отнести:

- риск недополучения или несвоевременного получения денежных средств за отгруженную продукцию (риск дебиторской задолженности);

- риск срыва заключенных соглашений о предоставлении займов, инвестиций, кредитов. Данный риск влияет на процесс формирования финансовых ресурсов предприятия; их структуру;
- риск банкротства как деловых партнеров предприятия (контрагентов, поставщиков), так и самого предприятия.

Инвестиционный риск может возникнуть по причине обесценивания инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг.

В зависимости от вида или направления инвестирования выделяют:

- риск инвестирования в ценные бумаги, или «портфельный риск», который характеризует степень риска снижения доходности конкретных ценных бумаг и сформированного портфеля ценных бумаг;
- риск снижения доходности реальных инвестиций в результате изменения внешних факторов, не зависящих от деятельности предприятия (мировые цены на сырье, законодательные акты и т.п.); ошибок технико-экономического обоснования проекта; форс – мажорных обстоятельств и т.д.;

Рыночный риск связан с возможными колебаниями рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют, а возможно, с тем и с другим одновременно.

5.2 Потери от риска

В предпринимательской деятельности потери риска подразделяются на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные потери – это не предусмотренные проектом затраты или прямые потери материальных объектов в натуральном выражении (здания, сооружения, передаточные устройства, полуфабрикаты, материалы, сырье, комплектующие изделий).

Трудовые потери – потери рабочего времени, вызванные случайными или непредвиденными обстоятельствами.

Финансовые потери возникают в результате прямого денежного ущерба (не предусмотренные предпринимательским проектом платежи, штрафы, выплаты за просроченные кредиты, дополнительные налоги, утрата денежных средств или ценных бумаг).

Потери времени возникают в случае, если процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем предусмотрено проектом (измеряется часами, сутками, декадами, месяцами и т.д.).

К *специальным* можно отнести потери, связанные с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя и с другими неблагоприятными социальными и морально-психологическими факторами.

Особая группа специальных видов потерь – потери от воздействия непредвиденных факторов политического характера. Они вносят неразбериху в сложившиеся экономические условия жизни людей, нарушают ритм производственно-хозяйственной деятельности, порождают повышенные затраты живого и овеществленного труда, снижают прибыль. К типичным источникам политического риска можно отнести: снижение активности людей; падение уровня трудовой и исполнительской дисциплины; неисполнение принятых законодательных актов: нарушение платежей и взаиморасчетов; неустойчивости налоговых ставок; принудительные отчисления; отчуждения имущества или денежных средств.

На предпринимательские, деловые риски предприятия оказывают влияние определенные факторы. В схематичном виде они представлены на рис.5.1



Рис.5.1 Факторы, влияющие на деловые риски

Важнейшим фактором, влияющим на рискованность ситуации предприятия, служит личность предпринимателя. Его предпочтения и поступки здесь определяющие. Не менее важны стратегия и тактика ведения дел, которые предпочитает предприниматель.

5.3 Страхование рисков

Страхование риска – это передача ответственности за определенные риски страховой компании. Так, при глубокой реконструкции крупного промышленного предприятия могут быть использованы два способа страхования: имущественное и от несчастных случаев.

Имущественное страхование – страхование риска исполнителя реконструкции, морских грузов и собственности подрядчика, стандартного или нестандартного оборудования, технологического оснащения.

В зависимости от страховых рисков договоры страхования рисков исполнителя реконструкции (например, подрядным способом) может быть трех типов.

Стандартный договор страхования от пожаров служит защитой от прямых материальных потерь или повреждений указанной в договоре собственности. Расширенный договор страхования от пожара содержит стандартный договор страхования от пожара и одно (или несколько) специфическое дополнение, учитывающее потребности конкретного страхователя. В такое дополнение могут быть включены риски от урагана, града, взрыва, гражданских волнений.

Страхование от всех видов рисков учитывает в договоре определенные потребности подрядчика, допускает предоставление ему более широкого спектра услуг, гарантирует страхование имущества всех рисков материальных потерь, кроме нестрахуемых, оговариваемых в договоре.

Договор страхования охватывает все стадии незавершенного строительства (производства), материальные ресурсы, основное и вспомогательное оборудование, в том числе арендуемое, а также результаты труда. В таком страховании заинтересованы, прежде всего, заказчики. Иногда они требуют от подрядчика и субподрядчика проводить страхование в целях уменьшения риска потерь, вызванных нарушением графиков строительно-монтажных работ вследствие выхода из строя различных видов оборудования.

Страхование морских грузов проводится с целью защиты от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морям, рекам или воздушным транспортом грузов. Страхование охватывает все риски, включая войну, забастовки.

Страхование стандартного и нестандартного оборудования, технологического оснащения, являющихся собственностью подрядчика, широко используется подрядчиками и субподрядчиками. Это форма распространяется и на арендуемое или взятое в лизинг в оборудование.

В *страховании от несчастных случаев* входит страхование общей гражданской и персональной ответственности.

Страхование общей гражданской ответственности – форма страхования от несчастных случаев, направленная на защиту генерального подрядчика, если в результате его деятельности третья сторона (например, работник) потерпит телесное повреждение, личный ущерб или повреждение имущества.

Страхование персональной ответственности проводят только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурного или технического проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту.

Одним из распространенных и надежных методов снижения риска является *самострахование*, осуществляемое посредством создания на предприятии специальных резервных фондов (страховых запасов).

Самострахование целесообразно в случаях, когда:

- стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса;
- вероятность убытков чрезвычайно мала;
- фирма владеет большим количеством однотипного имущества.

Страхование используется, например, транснациональными нефтяными компаниями, владеющими несколькими сотнями танкеров, когда потеря одного из них почти не отразится на их общем благополучии.

К основным способам снижения риска в деятельности предприятия относятся:

- привлечение к разработке проекта компетентных партнеров, компаний и консультантов;
- глубокая предпроектная проработка сопутствующих проблем;
- прогнозирование тенденций развития рыночной конъюнктуры, спроса на данную продукцию или услуги;
- распределение риска между участниками проекта, его соисполнителями;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

При принятии решений, сопряженных с риском, предприниматель должен учитывать объективные и субъективные факторы. Лицо, принимающее решение, связанное с риском, должно обладать такими качествами, как оригинальность мышления, агрессивность, самостоятельность и т.п.

Предельные случаи решений, сопряженных с риском, - перестраховка и авантюризм. При перестраховке риск сводится к нулю, а авантюризм приводит к максимально возможному риску. Перестраховка может привести к заниженному эффекту, авантюризм – к неполучению запланированного результата, вызванного чрезмерным риском. Необходимо оптимальное решение, которое должно содержать обоснованный риск. Следует использовать преимущества научного прогнозирования. Обоснованный риск повышает эффективность предпринимательской деятельности.

Решение – основа управления, выбор лучшего способа действия из нескольких возможных. Оптимальное решение должно соответствовать условиям производства, быть приемлемым для работы, а также обеспечивать малую степень риска и достижения проектных результатов. Оптимальное решение – это достижение предпринимателем главного результата своего труда.

Предприниматель может предупредить или существенно сократить риск посредством лизинга, заключение договоров на продажу товаров, оказание услуг, перевозку и хранение продукции. В условиях лизинга существенная часть риска порчи имущества или его гибели может быть воз-

ложена на арендатора путем особых условий в договоре лизинга (финансового аренды). При заключении договоров продажи товаров или оказания услуг преимущество переходит к покупателю или посреднику в покупке. В договоре предусматривается ответственность производителя за устранение дефектов в ходе эксплуатации продукции или замена недоброкачественного товара. Таким образом, риск возлагается на производителя.

При перевозке или хранении грузов возникает обоюдный риск сторон, заключающих договор. Потери от падения цен в период перевозки или хранения продукции несет ее производитель. Материальные затраты во время хранения или перевозки продукции возлагаются на транспортные или другие организации, осуществляющие такое хранение или перевозку.

Принятие правильного решения – залог успеха деятельности предпринимателя, так как правильное решение значительно снижает степень риска и позволяет получить высокий конечный результат.

5.4 Понятие и процедура банкротства

Механизм банкротства предприятий (организаций) осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002г. № 127 – ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 01.01.2016), который устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при несостоятельности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов. Действие данного Закона распространяется на все юридические лица, за исключением казенных предприятий, учреждений, политических партий и религиозных организаций. Он также регулирует отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством) граждан, в том числе и индивидуальных предпринимателей.

Под **несостоятельностью (банкротством)** понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. *Должником* признается гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, оказавшееся неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение 3 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Денежным обязательством является обязанность должника уплатить кредитору определенную сумму по гражданско-правовой сделке и (или) иному предусмотренному ГК РФ основанию. **Обязательными платежами** признаются налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет

соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством РФ.

Состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей, возникших до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, а после принятия арбитражным судом такого заявления и до принятия решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, определяются на дату введения каждой процедуры банкротства следующей после наступления срока исполнения соответствующего обязательства.

В соответствии с указанным Законом для определения признаков банкротства должника учитываются:

- размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги; суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником; размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения; размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате выходных пособий и оплате лиц, работающих по трудовому договору, обязательств по выплате вознаграждений по авторским договорам, а также обязательств перед учредителями (участниками) должника, вытекающих из такого участия;
- размер обязательных платежей без учета установленных законодательством РФ штрафов (пеней) и иных финансовых санкций. Подлежащие применению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств неустойки (штрафы, пени), проценты за просрочку платежей, убытки, подлежащие возмещению за неисполнение обязательства, а также имущественные и (или) финансовые санкции, в том числе за неисполнение обязанности по уплате обязательных платежей, не учитываются при определении признаков банкротства должника.

Дело о банкротстве юридического лица может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требование к должнику – юридическому лицу в совокупности составляет не менее 100 тыс. руб. и если соответствующие обязательства и (или), обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

Кредиторами в соответствии с Федеральным законом признаются лица, имеющие по отношению к должнику права требования по денежным обязательствам и иным образом, об уплате обязательных платежей, о выплате выходных пособий, об оплате труда лиц, работающих по трудовому договору. Конкурсными кредиторами являются кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или

здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждений по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия.

Для проведения процедур банкротства должника – юридического лица согласно Федеральному закону утверждается **арбитражный управляющий** (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий), который может быть гражданином РФ, соответствующий следующим требованиям:

- зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя;
- имеет высшее образование;
- имеет стаж руководящей работы не менее чем 2 года в совокупности;
- сдал теоретический экзамен по программе подготовки арбитражных управляющих;
- не имеет судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие;
- является членом одной саморегулируемой организации, которой является некоммерческая организация, основанная на членстве, созданная гражданами РФ, включенная в единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и целями деятельности которой является регулирование и обеспечение деятельности арбитражных управляющих.

Права и обязанности арбитражного управляющего установлены ст.24 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», а его ответственность сформулирована в ст.25.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника – предприятия (организации) банкротом обладают должник, конкурный кредитор и уполномоченные органы, которыми являются федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством РФ представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования РФ по денежным обязательствам, а также органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования по денежным обязательствам соответственно субъектов РФ и муниципальных образований.

Право на обращение в арбитражный суд возникает у конкурсного кредитора, уполномоченного органа по денежным обязательствам по истечении 30 дней с даты направления (предъявления к исполнителю) исполнительного документа в службу судебных приставов и его копии должнику.

Предприятие - должник вправе подать в арбитражный суд **заявление должника** в случае предвидения банкротства, при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в установленный срок. В то же время руководитель должника

(предприятия, организации) обязан обратиться с заявлением должника в арбитражный суд в случае, если:

- удовлетворение требования одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств, обязанности по уплате обязательных платежей и (или) иных платежей в полном объеме перед другими кредиторами;
- органом должника, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о ликвидации должника, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;
- органом, уполномоченным собственником имущества должника – унитарного предприятия, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;
- обращение взыскания на имущество должника-предприятия (организации) существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность должника;
- в иных, предусмотренных Федеральным законом случаях.

При рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие **процедуры банкротства**: наблюдение; финансовое оздоровление; внешнее управление; конкурсное производство; мировые соглашения.

В случае возникновения признаков банкротства организации (предприятия), когда требования к должнику – юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 тыс. руб., а юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или), обязанность не исполнены им в течение 3 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, руководитель должника-организации (предприятия) обязан направить учредителям (участникам) должника, собственнику имущества должника – унитарного предприятия уведомление о наличии признаков банкротства.

В целях предупреждения банкротства организации (предприятий) учредители (участники) должника, собственник имущества должника – унитарного предприятия до момента подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом принимают меры, направленные на восстановление платежеспособности должника. Меры, направленные на восстановление платежеспособности должника, могут быть приняты кредиторами и иными лицами на основании соглашения с должником.

Досудебной санацией являются меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства должника. Учредителями (участниками) должника, собственником имуще-

ства должника – унитарного предприятия, кредиторами и иными лицами в рамках мер по предупреждению банкротства должнику может быть предоставлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника-организации (предприятия). Предоставление финансовой помощи может сопровождаться принятием на себя должником или иными лицами обязательств в пользу лиц, оказавших финансовую помощь.

Дела о банкротстве юридических лиц рассматриваются арбитражным судом по правилам, предусмотренным АПК РФ, с особенностями, установленными Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Дело о банкротстве юридических лиц рассматривает арбитражный суд по месту нахождения должника – юридического лица.

Лицами, участвующими в деле о банкротстве, являются должник; арбитражный управляющий; конкурсные кредиторы; уполномоченные органы; федеральные органы исполнительной власти, а также органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления по месту нахождения должника в случаях, предусмотренных указанным Законом; лицо, предоставившее обеспечение для проведения финансового оздоровления. В арбитражном процессе по делу о банкротстве участвуют: представитель работника должника; представитель собственника имущества должника – унитарного предприятия; представитель учредителей (участников) должника; представитель собрания кредиторов или представитель комитета кредиторов; иные лица в случаях, предусмотренных АПК РФ и данным Законом.

Заявление должника подается в арбитражный суд в письменной форме. Оно подписывается руководителем должника – юридического лица (организации, предприятия) или лицом, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на подачу заявления о признании должника-организации (предприятия) банкротом. В заявлении должны быть указаны:

- наименование арбитражного суда, в который подается указанное заявление;
- сумма требований кредиторов по денежным обязательствам кредиторов в размере, который не оспаривается должником;
- сумма задолженности по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью граждан, оплате труда работников предприятия и выплате им выходных пособий;
- сумма вознаграждения, причитающаяся для выплаты по авторским договорам;
- размер задолженности по обязательным платежам;
- обоснование невозможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме или существенного осложнения хозяйственной деятельности при обращении взыскания на имущество должника;

- сведения о принятых к производству судами общей юрисдикции, арбитражными судами, третейскими судами исковых заявлений к должнику, об исполнительных документах, а также иных документах, предъявленных для списания денежных средств со счетов должника в безакцептном порядке;
- сведения об имеющемся у должника имуществе, в том числе о денежных средствах, и о дебиторской задолженности;
- номера счетов должника в банках и иных кредитных организациях, их адреса;
- наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой арбитражный суд утверждает временного управляющего;
- размер вознаграждения арбитражного управляющего;
- перечень прилагаемых документов.

К заявлению должника должны прилагаться документы, предусмотренные ст.26 АПК РФ, и документы, подтверждающие наличие задолженности, а также неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме; иные обстоятельства, на которых основывается заявление должника.

К заявлению должника-организации (предприятия) должны также прилагаться:

- учредительные документы должника – юридического лица, а также свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- список кредиторов и должников заявляется с расшифровкой кредиторской и дебиторской задолженностей и указанием адресов кредиторов и должников заявителя;
- бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату или заменяющие его документы;
- решение собственника имущества должника – унитарного предприятия или учредителей (участников) должника, а также иного уполномоченного органа должника об обращении должника в арбитражный суд с заявлением должника при наличии такого решения;
- решение собственника имущества должника – унитарного предприятия или учредителей (участников) должника, а также иного уполномоченного органа должника об избрании (назначении) представителя учредителей (участников) должника или представителя собственника имущества должника – унитарного предприятия;
- протокол собрания работников должника, на котором избран представитель работников должника для его участия в арбитражном процессе по делу о банкротстве, если указанное собрание проведено до подачи заявления должника;
- отчет о стоимости имущества должника, подготовленный независимым оценщиком при наличии такого отчета;

- иные документы, предусмотренные Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Все названные документы прилагаются к заявлению должника в подлиннике или их заверенные нотариальным образом копии.

Заявление конкурсного кредитора о признании должника банкротом подается в арбитражный суд в письменной форме. Заявление кредитора - юридического лица подписывается его руководителями или представителем. В заявлении должно быть указано:

- наименование арбитражного суда, в который подается заявление кредитора;
- наименование (фамилия, имя, отчество) должника и его адрес;
- наименование (фамилия, имя, отчество) конкурсного кредитора и его адрес;
- размер требований конкурсного кредитора к должнику с указанием размера подлежащих к уплате процентов и неустоек (штрафов, пеней);
- обязательство, из которого возникло требование должника перед конкурсным кредитором, а также срок исполнения такого обязательства;
- вступившее в законную силу решение суда, арбитражного суда, третейского суда, рассматривающих требования конкурсного кредитора к должнику;
- доказательства направления (предъявления к исполнению) исполнительного документа в службу судебных приставов и его копии должнику;
- доказательства оснований возникновения задолженности (счет-фактуры, товарно-транспортные накладные и иные документы);
- наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой должен быть утвержден временный управляющий;
- размер вознаграждения арбитражного управляющего;
- перечень прилагаемых к заявлению кредитора документов в соответствии со ст.40 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Заявление уполномоченного органа о признании должника банкротом должно отвечать требованиям, предусмотренным для заявления кредитора. К заявлению должно быть приложено решение налогового органа или таможенного органа о взыскании задолженности за счет имущества должника.

Судья арбитражного суда принимает заявление о признании должника банкротом, поданное с соблюдением требований, предусмотренных АПК РФ и указанным Законом. Судья арбитражного суда отказывает в принятии заявления о признании должника в соответствии со ст.43 Закона «О несостоятельности (банкротстве)». Определение арбитражного суда о

возвращении заявления о признании должника банкротом направляется должнику кредитору-заявителю.

Должник в течение 10 дней с даты получения определения о принятии заявления кредитора или заявления уполномоченного органа о признании должника банкротом вправе направить в арбитражный суд, а также конкурсному кредитору или в уполномоченный орган (далее – заявитель) отзыв на такое заявление. Кроме сведений, предусмотренных АПК РФ, в отзыве должника, направляемом в арбитражный суд, заявителю, указывается:

- имеющиеся у должника возражения относительно требования заявителя;
- общая сумма задолженности должника по обязательствам перед кредиторами, оплате труда работников должника, обязательным платежам;
- сведения о всех счетах должника в кредитных организациях;
- доказательства необоснованности требований заявителя в случае их наличия.

По результатам рассмотрения обоснованности требований к должнику арбитражный суд выносит одно из следующих определений:

- о признании требований заявителя обоснованными и введении наблюдения;
- об отказе, о введении наблюдения и об оставлении заявления без рассмотрения;
- об отказе, о введении наблюдения и прекращении производства по делу о банкротстве.

Указанные определения могут быть обжалованы в порядке, установленном указанным Законом.

Наблюдением признается процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

Определение о введении наблюдения выносится судьей арбитражного суда единолично. В определении арбитражного суда о введении наблюдателя должны содержаться указания на:

- признание требований заявителя обоснованными и введение наблюдения;
- утверждение временного управляющего;
- размер вознаграждения временного управляющего и источник его выплаты. Определение о введении наблюдения, а также определение об утверждении временного управляющего подлежат немедленному исполнению, но могут быть обжалованы, однако это не приостанавливает их исполнение.

Сведения о вынесении определения о введении наблюдения, введении финансового оздоровления и других процедур банкротства, а также об

утверждении, отстранении или освобождении арбитражного управляющего должны быть опубликованы в официальном издании.

Наблюдение должно быть завершено с учетом сроков рассмотрения дела о банкротстве, которое должно быть рассмотрено в заседании арбитражного суда в срок, не превышающий 7 месяцев с даты поступления заявления о признании должника банкротом в арбитражный суд.

С даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения наступают следующие последствия:

- требования кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, срок исполнения по которым наступил на дату введения наблюдения, могут быть предъявлены к должнику только с соблюдением установленного Федеральным законом порядка предъявления требований к должнику;
- по ходатайству кредитора приостанавливается производство по делам, связанным с взысканием с должника денежных средств;
- приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям, в том числе снимаются аресты на имущество должника и иные ограничения в части распоряжения имуществом должника, наложенные в ходе исполнительного производства, за исключением исполнительных документов, выданных на основании вступивших в законную силу до даты введения наблюдения судебных актов о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений по авторским договорам, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и о возмещении морального вреда;
- запрещается удовлетворение требований учредителя (участника) должника о выделе доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава учредителей (участников), выкуп должником размещенных акций или выплаты действительной стоимости доли (пая);
- запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам;
- не допускается прекращение денежных обязательств должника путем зачета однородного требования, если при этом нарушается очередность удовлетворения требований кредиторов.

Определение о введении наблюдения направляется арбитражным судом в кредитные организации, с которыми у должника заключен договор банковского счета, а также в суд общей юрисдикции, главному судебному приставу по месту нахождения должника и его филиалов и представительств, в уполномоченные органы.

При введении наблюдения руководитель должника и иные органы управления не отстраняются от выполнения своих полномочий, но могут совершать исключительно с согласия временного управляющего, выра-

женного в письменной форме, сделки или несколько взаимосвязанных между собой сделок.

При введении наблюдения арбитражным судом назначается временный управляющий, который имеет право:

- предъявлять в арбитражный суд от своего имени требования о признании недействительными сделок и решений, а также требования о применении последствий недействительности ничтожных сделок, заключенных или исполненных должником с нарушением требований, установленных ст.63 и 64 Федерального закона о банкротстве;
- заявлять возражения относительно требований кредиторов в случаях, предусмотренных рассматриваемым Федеральным законом;
- обращаться в арбитражный суд с ходатайством о принятии дополнительных мер по обеспечению сохранности имущества должника;
- осуществлять иные установленные ст.66 указанного Закона полномочия.

Временный управляющий обязан:

- не позднее чем через 14 дней с даты опубликования сообщения о введении наблюдения уведомить всех выявленных им кредиторов должника, за исключением кредиторов, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, морального вреда, исполнения обязательств по выплате вознаграждения по авторским договорам, о вынесении арбитражным судом определения о введении наблюдения;
- уведомить о вынесении арбитражным судом определения о введении наблюдения работников должника, учредителей (участников) должника, собственника имущества должника – унитарного предприятия в течении 10 дней с даты внесения такого определения;
- обеспечить сохранность имущества должника;
- проводить анализ финансового состояния должника;
- вести реестр требований кредиторов, за исключением случаев, предусмотренных данным Законом;
- созвать и провести первое собрание кредиторов.

Анализ финансового состояния должника проводится в целях определения стоимости принадлежащих должнику имущества для покрытия судебных расходов, на выплату вознаграждения арбитражному управляющему, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и в сроки, установленные Законом. В случае если в результате анализа финансового состояния должника установлено, что стоимость принадлежащего должнику имущества недостаточна для покрытия судебных расходов, кредиторы вправе принять решение о введении внешнего управления только при определении источников покрытия судебных расходов.

Для целей участия в первом собрании кредиторов кредиторы вправе предъявить свои требования должнику в течение 30 дней с даты опублико-

вания сообщения о введении наблюдения. Указанные требования направляются в арбитражный суд, должнику и временному управляющему с приложением судебного акта или иных документов, подтверждающих обоснованность этих требований. Указанные требования включаются в реестр требований кредиторов на основании определения арбитражного суда о включении данных требований в реестр требований кредиторов. В определении арбитражного суда о включении требований кредиторов указываются размер и очередность удовлетворения таких требований. Определение о включении или об отказе, о включении требований кредиторов в реестр требований кредиторов вступает в силу немедленно, но может быть обжаловано. Данное определение направляется арбитражным судом должнику, арбитражному управляющему, кредитору, предъявившему требование, и реестродержателю.

Временные управляющий определяет дату проведения первого собрания кредиторов, которое должно состояться не позднее, чем за 10 дней до даты окончания наблюдения, уведомляет об этом всех выявленных конкурсных кредиторов, уполномоченные органы, представителя работников должника и иных лиц, имеющих право на участие в первом собрании кредиторов. К компетенции первого собрания кредиторов относится:

- принятие решения о введении финансового оздоровления и об обращении в арбитражный суд с соответствующим ходатайством;
- принятие решения о введении внешнего управления и об обращении в арбитражный суд с соответствующим ходатайством;
- принятие решения об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- образование комитета кредиторов, определение количественного состава и полномочий комитета кредиторов, избрание членов комитета кредиторов;
- определение требований к кандидатурам административного управляющего, внешнего управляющего, конкурсного управляющего;
- определение саморегулируемой организации, которая должна представить в арбитражный суд кандидатуры управляющих;
- выбор реестродержателя из числа реестродержателей, аккредитованных саморегулируемой организацией;
- решение иных предусмотренных Законом вопросов.

С даты введения финансового оздоровления, внешнего управления, признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства или утверждения мирового соглашения прекращается.

Финансовое оздоровление есть процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком ее погашения.

Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, за исключением случаев, предусмотрен-

ренных в п.2 и 3 ст.75 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Так, арбитражный суд выносит определение о введении финансового оздоровления, если имеется ходатайство учредителей (участников) должника, собственника имущества должника – унитарного предприятия, уполномоченного государственного органа, а также третьего лица или третьих лиц, при условии предоставления обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности, размер обеспечения должен превышать размер обязательств должника, включенных в реестр требований кредиторов на дату судебного заседания, не менее чем на 20%. При этом график погашения задолженности должен предусматривать начало погашения задолженности не позднее чем через месяц после вынесения арбитражным судом определения о введении финансового оздоровления и погашения требований кредиторов ежемесячно, пропорционально, равными долями в течение года с даты начала удовлетворения требований кредиторов (п.3 ст.75 Закона).

При отсутствии оснований для введения финансового оздоровления арбитражный суд может вынести определение о введении внешнего управления, если у арбитражного суда достаточно оснований полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена. В то же время при наличии признаков банкротства в соответствии с данным Законом и при отсутствии оснований для введения финансового оздоровления и внешнего управления, предусмотренных ст.75 Закона, арбитражный суд принимает решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Одновременно с вынесением определения о введении финансового оздоровления арбитражный суд утверждает административного управляющего, права, и обязанности которого установлены в ст.83 Закона. В определении о введении финансового оздоровления должен указываться срок финансового оздоровления, который должен быть не более 2 лет, а также содержаться утвержденный судом график погашения задолженности. Определение арбитражного суда о введении финансового оздоровления подлежит немедленному исполнению, но может быть обжаловано.

План финансового оздоровления, подготовленный учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия, утверждается собранием кредиторов и должен предусматривать способы получения средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности в ходе финансового оздоровления. Графиком погашения задолженности должно предусматриваться погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, не позднее чем за месяц до даты окончания финансового оздоровления, а также погашение требований кредиторов первой и второй очереди – не позднее чем через 6 месяцев с даты введения финансового оздоровления. График погашения задолженности по

обязательным платежам (налогам, сборам) устанавливается в соответствии с требованиями законодательства о налогах и сборах.

В случае погашения должником всех требований кредиторов, предусмотренных графиком погашения задолженности, до истечения установленного арбитражным судом срока финансового оздоровления. К отчету должника прилагаются: баланс должника на последнюю отчетную дату; отчет о прибылях и убытках должника; документы, подтверждающие погашения требований кредиторов. По результатам досрочного окончания финансового оздоровления и жалоб кредиторов арбитражный суд выносит одно из определений:

1. о прекращении производства по делу о банкротстве, если непогашенная задолженность отсутствует и жалобы кредиторов признаны необоснованными;
2. об отказе в прекращении производства о банкротстве, если выявлено наличие непогашенной задолженности и жалобы кредиторов признаны обоснованными.

В соответствии с положением ст.84 Закона осуществляется досрочное прекращение финансового оздоровления, в частности, из-за неоднократного или существенного (на срок более чем 15 дней) нарушения в ходе финансового оздоровления сроков удовлетворения требований кредиторов, установленных графиком погашения задолженности.

Не позднее, чем за месяц до истечения установленного срока финансового оздоровления должник обязан представить административному управляющему отчет о результатах проведения финансового оздоровления с приложением вышеуказанных документов. Административный управляющий рассматривает отчет должника о результатах финансового оздоровления и составляет заключение о выполнении плана финансового оздоровления, графика погашения задолженности и об удовлетворении требований кредиторов. Каждое из них не позднее чем через 10 дней с даты получения отчета должника о результатах финансового оздоровления направляется кредиторам, включенным в реестр требований кредиторов, и в арбитражный суд.

По итогам рассмотрения результатов финансового оздоровления, а также жалоб кредиторов арбитражный суд принимает один из судебных актов:

- определение о прекращении производства по делу о банкротстве, в случае если непогашенная задолженность отсутствует, и жалобы кредиторов признаны необоснованными;
- определение о введении внешнего управления в случае наличия возможности восстановить платежеспособность должника;
- решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства в случае отсутствия оснований для введения внешнего управления и при наличии признаков банкротства.

Арбитражный суд по итогам рассмотрения результатов проведения финансового оздоровления вправе вынести определение о введении внешнего управления в случае:

- установления реальной возможности восстановления платежеспособности должника;
- подачи в арбитражный суд ходатайства собрания кредиторов о переходе к внешнему управлению в случаях, предусмотренных Законом;
- проведения собрания кредиторов, на котором было принято решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, появления обстоятельств, дающих основания полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена.

Внешнее управление есть процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности. Внешнее управление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом. Внешний управляющий утверждается арбитражным судом одновременно с введением внешнего управления. Права и обязанности внешнего управляющего установлены в ст. 99 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», а также в других статьях данного Закона.

Внешнее управление вводится на срок не более чем 18 месяцев, который может быть продлен в порядке, предусмотренным Федеральным законом, не более чем на 6 месяцев. С даты введения внешнего управления вводится **мораторий** – приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей. Мораторий на удовлетворение требований кредиторов распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, срок погашения которых наступили до введения внешнего управления. Так, приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям, иных документов, взыскание по которым производится в бесспорном порядке, не допускается их принудительное исполнение, за исключением исполнения исполнительных документов, выданных на основании вступивших в законную силу до введения внешнего управления решений о взыскании задолженности по заработной плате, о выплате вознаграждений по авторским договорам, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении морального вреда, а также задолженности по текущим платежам. В ходе действия моратория не начисляются неустойки (штрафы, пени) и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей, возникших после принятия заявления о признании должника банкротом, а также подлежащие к уплате по ним неустойки (штрафы, пени).

На сумму требований конкурсного кредитора, уполномоченного органа в размере, установленного в соответствии со ст.4 Закона на дату введения внешнего управления, начисляются проценты в размере ставки ре-

финансирования, установленной ЦБ РФ на дату введения внешнего управления.

План внешнего управления должен быть разработан внешним управляющим не позднее чем через месяц с даты его утверждения и представлен собранию кредиторов для его утверждения. В нем намечаются меры по восстановлению платежеспособности должника, условия и порядок реализации указанных мер, расходы на их реализацию и иные расходы должника.

Планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- реперофилитрование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества;
- уступка прав требований должника;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника - унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами;
- увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников или третьих лиц;
- размещение дополнительных обыкновенных акций должника;
- продажа предприятия должника;
- замещение активов должника;
- иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

В случаях, предусмотренных планом внешнего управления, после проведения инвентаризации и оценки имущества должника внешний управляющий имеет право приступить к продаже имущества должника на открытых торгах в том же порядке, как осуществляется продажа на торгах предприятия, но продажа имущества должника не должна приводить к невозможности осуществления должником своей хозяйственной деятельности.

Внешний управляющий вправе с согласия собрания кредиторов (комитета кредиторов) приступить к уступке прав требований должником путем их продажи. Условия договора купли-продажи права требования должны предусматривать: получение денежных средств за право требования не позднее, чем за 15 дней с даты заключения договора купли-продажи; переход права требования осуществляется только после полной оплаты.

В целях восстановления платежеспособности должника планом внешнего управления может быть предусмотрено увеличение уставного капитала должника – АО путем размещения дополнительных обыкновенных акций в соответствии с положениями ст. 114 Закона. Замещение активов должника проводится путем создания на базе имущества должника одного публичного АО или нескольких публичных АО. В случае создания

одного публичного АО в его уставный капитал вносится имущество, в том числе имущественные права, входящие в состав предприятия и предназначенные для осуществления предпринимательской деятельности.

Внешний управляющий обязан предоставить на рассмотрение собрание кредиторов отчет внешнего управляющего, по результатам внешнего управления; при наличии оснований для досрочного прекращения внешнего управления; по требованию лиц, имеющих право на созыв собрания кредиторов; в случае накопления денежных средств, достаточных для удовлетворения всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов. Отчет внешнего управляющего должен содержать: баланс должника на последнюю отчетную дату; отчет о движении денежных средств; отчет о прибылях и убытках должника; сведения о наличии свободных денежных средств и иных средств должника, которые могут быть направлены на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей должника; расшифровку оставшейся дебиторской задолженности должника и сведений об оставшихся нереализованными правах требования должника; сведения об удовлетворенных требованиях кредиторов; иные сведения о возможности погашения оставшейся кредиторской задолженности. К отчету внешнего управляющего должен быть приложен реестр требований кредиторов.

По результатам рассмотрения отчета внешнего управляющего собрания кредиторов имеет право принять одно из решений:

- об обращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переход к расчетам с кредиторами;
- об обращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении производства по делу в связи с удовлетворением всех требований кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов;
- об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- о заключении мирового соглашения.

Расчеты с кредиторами в ходе внешнего управления осуществляются в соответствии с положениями, предусмотренными ст.120, 121 и 134 – 138 Закона.

Прекращение производства по делу о банкротстве или принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства влечет за собой прекращение полномочий внешнего управляющего и открытие конкурсного производства.

Под конкурсным производством понимается процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом влечет за собой открытие конкурсного производства, которое вводится сроком на год, но может быть продлено не более чем на 6 месяцев. Одновременно с открытием конкурс-

ного производства арбитражный суд утверждает кандидатуру конкурсного управляющего, полномочия которого изложены в ст.129 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

С даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства наступают следующие последствия:

- срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника считается наступившим;
- прекращается начисление неустоек (штрафов, пени), процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к сведениям, признанным конфиденциальными или составляющими коммерческую тайну;
- прекращается исполнение по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур банкротства;
- все требования кредиторов по денежным обязательствам, об уплате обязательных платежей, иные имущественные требования, за исключением требований о признании права собственности, о взыскании морального ущерба, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о признании недействительными ничтожных сделок и о применении последствий их недействительности, а также текущие обязательства могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства;
- снимаются ранее наложенные арест на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника.

В официальном издании публикуются сведения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства: наименование и иные реквизиты должника, признанного банкротом, наименование арбитражного суда, в котором находится дело о банкротстве, и номер дела; дата принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства; дата закрытия реестра требований кредиторов, определяемая в соответствии с п.1 ст.142 Закона; адрес должника для заявления кредиторами своих требований к должнику;⁷ сведения о конкурсном управляющем и соответствующей саморегулируемой организации.

В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника, которая проводится, как правило, независимым оценщиком. Все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет конкурсную массу. Из имущества должника, которое составляет конкурсную массу, исключается имущество, изъятое из оборота, имущественные права, связанные с личностью

должника, в том числе права, основанные на имеющейся лицензии на осуществление отдельных видов деятельности, а также предусмотренное Законом имущество. В составе имущества отдельно учитывается и подлежит обязательной оценке имущество, являющееся предметом залога. В ст.132 Закона изложен перечень имущества должника, не включаемого в конкурсную массу; положениями этой же статьи необходимо руководствоваться при осуществлении конкурсного производства.

В течение месяца с даты окончания проведения инвентаризации и оценки имущества должника конкурсный управляющий обязан представить собранию кредиторов (комитету кредиторов) на утверждение положения о порядке, о сроках и об условиях продажи имущества должника. Условиями продажи имущества должника предусматривается получение денежных средств за проданное имущество не позднее, чем за месяц с даты заключения договора купли-продажи или 7 дней с момента возникновения права собственности у покупателя. Начальная цена продажи выставляемого на торги имущества определяется независимым оценщиком. Продажа предприятия и иного имущества должника производится на тех же условиях, как при осуществлении внешнего управления.

Конкурсный управляющий обязан использовать только один счет должника в банке или иной кредитной организации (основной счет должника), а при его отсутствии или невозможности осуществления операций по имеющимся счетам обязан открыть в ходе конкурсного производства такой счет. При наличии у третьих лиц задолженности перед должником, выраженной в иностранной валюте, конкурсный управляющий вправе открыть или использовать счет должника в иностранной валюте в порядке, установленном указанным Законом. На основной счет должника зачисляются денежные средства, поступающие в ходе конкурсного производства. С основного счета осуществляются выплаты кредиторам в порядке очередности удовлетворения требований кредиторов. Законом (ст.146) предусмотрена возможность вынесения арбитражным судом определения о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

После рассмотрения арбитражным судом отчета конкурсного управляющего о результатах проведения конкурсного производства арбитражный суд выносит определение о завершении конкурсного производства, а в случае погашения требований кредиторов (ст.125) – определение о прекращении производства по делу о банкротстве. Данные определения подлежат немедленному исполнению. Конкурсный управляющий в течение 5 дней с даты получения определения арбитражного суда о завершении конкурсного производства должен представить определение в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц (в налоговую инспекцию). В Единый государственный реестр юридических лиц вносится запись о ликвидации должника. С даты внесения записи о ликвидации должника в Единый государственный реестр юридических лиц конкурсное производство считается завершенным.

В соответствии со ст.134 Закона о банкротстве вне очереди из конкурсной массы погашаются следующие текущие платежи:

- судебные расходы, в том числе на опубликование сообщений, предусмотренных ст.28 и ст. 54;
- расходы связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, реестродержателю;
- текущие коммунальные и эксплуатационные платежи, необходимые для осуществления деятельности должника;
- 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 Законом;
- 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;
- иные, связанные с проведением конкурсного производства расходы. Требования кредиторов удовлетворяются в соответствии с очередностью: в первую, вторую и третью очереди, в которую входят и требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника.

В первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, а также компенсация морального вреда. Определение размера требований граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, осуществляется путем капитализации соответствующих повременных платежей, установленных на дату принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства и подлежащих выплате гражданам по достижении ими возраста 70 лет, не менее чем за 10 лет. В случае если возраст гражданина превышает 70 лет, период капитализации соответствующих повременных платежей составляет 10 лет. Требования к компенсации морального вреда удовлетворяются в размере, установленном судебным актом.

Во вторую очередь осуществляется расчет по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторским договорам. При определении размера требований о выплате выходных пособий и об оплате лиц, работающих по трудовому договору, о выплате вознаграждений по авторским договорам принимается задолженность, образовавшаяся на дату принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом. При оплате труда работников должника, продолжающих трудовую деятельность в ходе конкурсного производства, а также принятых на рабо-

ту в ходе конкурсного производства, конкурсный управляющий обязан производить удержания, предусмотренные законодательством (алименты, подоходный налог, страховые взносы и др.), и платежи, возложенные на работодателя.

В третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами, а также погашаются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника. При определении размера требований кредиторов третьей очереди учитываются требования конкурсных кредиторов и уполномоченных органов. В случае если должником в период вынесения арбитражным судом определения о принятии заявления о признании должника банкротом и до открытия конкурсного производства не в полном объеме уплачены обязательные платежи, требования, не погашенные до принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, погашаются вне очереди. Требования кредиторов третьей очереди по возмещению убытков в форме упущенной выгоды, взысканию неустоек (штрафов, пеней) и иных финансовых санкций, в том числе за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате обязательных платежей, учитываются отдельно в реестре требований кредиторов и подлежат удовлетворению после погашения основной суммы задолженности и причитающихся процентов.

Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет средств, полученных от продажи предмета залога, преимущественно перед иными кредиторами или продажей предмета залога, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования кредиторов по которым возникли до заключения соответствующего залога. Неудовлетворенные за счет средств, полученных от продажи предметов залога, требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются в составе требований кредиторов третьей очереди.

Требования кредиторов каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения кредиторов предыдущей очереди, за исключением случаев удовлетворения требований кредиторов, обеспеченных залогом имущества должника. При недостаточности денежных средств должника для удовлетворения требований кредиторов одной очереди денежные средства распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам их требований, включенных в реестр требований кредиторов. Подробнее порядок расчетов кредиторов в ходе конкурсного производства изложен в ст.142 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

При рассмотрении арбитражным судом дела о банкротстве должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченные органы вправе заключить мировое соглашение, под которым понимается процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях

прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами.

Решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимается собранием кредиторов большинством голосов от общего числа голосов конкурсных кредиторов и уполномоченных органов в соответствии с реестром требований кредиторов и считается принятым при условии, если за него проголосовали все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника. Решением о заключении мирового соглашения со стороны должника – юридического лица принимается руководителем должника – юридического лица, исполняющим обязанности руководителя должника, внешним управляющим или конкурсным управляющим. Допускается участие в мировом соглашении третьих лиц, которые принимают на себя права и обязанности, предусмотренные мировым соглашением.

Особенности заключения мирового соглашения в ходе наблюдения, в ходе финансового оздоровления, в ходе внешнего управления и в ходе конкурсного производства изложены соответственно в ст.151 – 154 Закона. Мировое соглашение заключается в письменной форме и должно содержать положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника. Содержание мирового соглашения подробно изложено в ст.155 Закона, положениями которого необходимо руководствоваться при заключении мирового соглашения.

Мировое соглашение утверждается арбитражным судом только после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди. Должник, внешний управляющий или конкурсный управляющий не ранее чем через 5 дней и не позднее чем через 10 дней с даты заключения мирового соглашения должен представить в арбитражный суд заявление об утверждении мирового соглашения, к которому должны быть приложены:

- текст мирового соглашения;
- протокол собрания кредиторов, принявших решение о заключении мирового соглашения;
- список всех известных конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, не заявивших своих требований к должнику с указанием их адресов и сумм задолженности; реестр требований кредиторов;
- документы, подтверждающие погашение задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди;
- решение органов управления должника – юридического лица в случае, если необходимость такого решения предусмотрена данным Законом;
- возражение в письменной форме конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, которые голосовали против заключения мирового соглашения или не принимали участие в голосовании по вопросу заключения мирового соглашения, при наличии таких возможностей;

- иные документы, представление которых в соответствии с законом о банкротстве является обязательным.

Мировое соглашение вступает в силу для должника, конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, а также для третьих лиц, участвующих в мировом соглашении, с даты его утверждения арбитражным судом и является обязательным для должника, конкурсных кредиторов, уполномоченных органов и третьих лиц, участвующих в мировом соглашении. Односторонний отказ от исполнения мирового соглашения не допускается.

Мировое соглашение может быть расторгнуто арбитражным судом в отношении всех конкурсных кредиторов и уполномоченных органов по заявлению конкурсного кредитора или конкурсных кредиторов и (или) уполномоченных органов, обладавших на дату утверждения мирового соглашения не менее $\frac{1}{4}$ требований конкурсных кредиторов и уполномоченных органов.

В случае неисполнения обязанности по погашению задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди арбитражный суд отказывает в утверждении мирового соглашения. Основанием для отказа арбитражным судом в утверждении мирового соглашения является: нарушение порядка заключения мирового соглашения; несоблюдение формы мирового соглашения; нарушение прав третьих лиц; противоречие условий мирового соглашения указанному Закону, другим федеральным законам и иным нормативным правовым актам; наличие иных предусмотренных гражданским законодательством оснований ничтожности сделки. Вынесение арбитражным судом определения об отказе в утверждении мирового соглашения не препятствует заключению нового мирового соглашения.

Расторжение мирового соглашения в отношении всех конкурсных кредиторов и уполномоченных органов является основанием для возобновления производства по делу о банкротстве, за исключением случаев, если в отношении должника введены процедуры банкротства по новому делу о банкротстве. В случае расторжения мирового соглашения условия мирового соглашения, предусматривающие рассрочку, отсрочку удовлетворения требований конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, а также скидку с долгов, прекращаются в отношении той части требований кредиторов, которая не была удовлетворена на дату расторжения мирового соглашения. Расторжение мирового соглашения не влечет за собой обязанность кредиторов первой и второй очереди возвратить должнику полученное ими в счет погашения задолженности.

В случае нарушения руководителем должника или учредителем (участником) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия, членами органов управления, членами ликвидационной комиссии (ликвидатором) положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» вышеуказанные лица обязаны возместить убытки, причиненные в результате такого нарушения.

Неподача заявления должника в арбитражный суд не позднее чем через месяц с даты возникновения соответствующих обязательств, при которых должник обязан подать заявление должника в арбитражный суд, влечет субсидиарную ответственность лиц, на которых Законом возложена обязанность по принятию решения о подаче заявления должника в арбитражный суд и подаче такого заявления, по обязательствам должника, возникшим после истечения срока подачи заявления (не позднее чем через месяц с возникновения обстоятельств, вызывающих обязанность должника подать заявление в арбитражный суд).

В случае если заявление должника подано должником в арбитражный суд при наличии у должника возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме или должник не принял меры по оспариванию необоснованных требований заявителя, должник несет перед кредитором ответственность за убытки, причиненные возбуждением дела о банкротстве или необоснованным признанием требований кредиторов.

В случае банкротства должника по вине учредителей (участников) должника, собственника имущества – унитарного предприятия или иных лиц, в том числе по вине руководителя должника, которые имеют право давать обязательные для должника указания или могут иным образом определять его действия, на учредителей (участников) должника или иных лиц в случае недостаточности имущества должника может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

В случаях, установленных Законом, руководитель должника – физическое лицо, члены органов должника – физические лица, а также должник-гражданин могут быть привлечены к уголовной или административной ответственности.

Статьей 196 УК РФ установлена уголовная ответственность за преднамеренное банкротство, т.е. умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем в личных интересах или интересах иных лиц, причинившее крупный ущерб либо иные тяжкие последствия. Статьей 195 УК РФ предусмотрена уголовная ответственность за неправомерные действия при банкротстве. Так, сокрытие имущества или имущественных обязательств, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении либо иной информации об имуществе, передача имущества в иное владение, отчуждение или уничтожение имущества, а равно уничтожение, фальсификация бухгалтерских и иных документов, отражающих экономическую деятельность, если эти действия совершены руководителем или собственником организации-должника или индивидуальным предпринимателем при банкротстве или в предвидении банкротства и причинили крупный ущерб, наказываются ограничением свободы, либо арест, либо лишением свободы со штрафом.

Неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов руководителем или собственником организации-должника

либо индивидуальным предпринимателем, знающим о своей фактической несостоятельности (банкротстве), заведомо в ущерб другим кредиторам, а равно принятие либо удовлетворение требования кредитора, знающего об отданном ему предпочтении несостоятельным должником в ущерб другим кредиторам, если эти действия причинили крупный ущерб наказываются ограничением свободы, либо арестом, либо лишением свободы со штрафом.

В соответствии с положениями КоАП РФ подлежат административному наказанию действия, связанные с фиктивным и преднамеренным банкротством, и неправомерные действия при банкротстве:

- фиктивное банкротство, т.е. заведомо ложное объявление руководителем юридического лица о несостоятельности данного юридического лица или индивидуального предпринимателя о своей несостоятельности, в том числе обращение этих лиц в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом при наличии у него возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме, влечет наложение административного штрафа или дисквалификацию. Преднамеренное банкротство, т.е. умышленное создание или увеличение неплатежеспособности юридического лица или индивидуального предпринимателя, также влечет наложение административного штрафа или дисквалификацию;
- сокрытие имущества или имущественных обязательств, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении либо иной информации об имуществе, передача имущества в иное владение, отчуждением или уничтожением имущества, а равно сокрытие, уничтожение, фальсификации бухгалтерских и иных учетных документов, если эти действия совершены при банкротстве или в предвидении банкротства, влекут наложение административного штрафа или дисквалификацию;
- невыполнение правил, применяемых в период наблюдения, внешнего управления, конкурсного производства, заключения и исполнения мирового соглашения и иных процедур банкротства, предусмотренных законодательством о несостоятельности (банкротстве), влечет наложение административного взыскания или дисквалификацию. Административный штраф является денежным взысканием и может выражаться в величине, кратной:
 1. минимальному размеру оплаты труда (без районных коэффициентов), установленному на момент окончания или пресечения административного правонарушения;
 2. стоимости предмета административного правонарушения на момент окончания или пресечения административного правонарушения;
 3. сумме неуплаченных налогов, сборов, подлежащих уплате на момент окончания или пресечения административного правонарушения либо сумме незаконной валютной операции.

Размер административного штрафа не может быть менее 100 руб. Размер административного штрафа, исчисляемого из стоимости предмета административного правонарушения, а также исходя из суммы неоплаченных налогов, сборов, не может превышать трехкратный размер стоимости соответствующего предмета, суммы неуплаченных налогов и сборов.

Дисквалификация заключается в лишении физического лица права занимать руководящие должности в исполнительном органе управления юридического лица, входить в совет директоров (наблюдательный совет), осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическим лицом, а также осуществлять управление юридическим лицом в иных случаях, предусмотренных законодательством РФ. Административное наказание в виде дисквалификации назначается судьей; дисквалификация устанавливается на срок от 6 месяцев до 3 лет. Дисквалификация может быть применена к лицам, осуществлявшим организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции в органе юридического лица, к членам совета директоров, а также к лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в том числе к арбитражным управляющим.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под несостоятельностью (банкротством) организации и индивидуального предпринимателя?
2. Что понимается под досудебной санацией?
3. Какие осуществляются процедуры банкротства?
4. Что понимается под процедурой банкротства – наблюдением?
5. Каковы основные признаки финансового оздоровления организации – должника?
6. Что такое внешнее управление организацией-должником?
7. В чем состоят сущность и порядок проведения конкурсного производства?
8. Какая устанавливается очередность удовлетворения требований кредиторов?
9. Что понимается под мировым соглашением?
10. Какая существует ответственность за нарушение законодательства о банкротстве?

Список литературы

1. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2009.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: Издательство Проспект, 2009.
3. Баканов М.И., Теория экономического анализа: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012.
4. Валигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности. – М.: Дашков и К, 2010.
5. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар О. В. Предпринимательство Учебник. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
6. Гильтман М. А. Основы бизнеса: Учебное пособие. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2009.
7. Гражданский кодекс РФ. Части первая (30 ноября 1994г. №51 – ФЗ и вторая (26 января 1996г. №14 – ФЗ) (в ред. последних изменений).
8. Гражданский кодекс РФ. Часть третья от 21 ноября 2001г. №146 – ФЗ.
9. Гражданский кодекс РФ. Часть четвертая от 18 декабря 2006г. №230 – ФЗ.
10. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – М.: Издательство «Омега», 2010.
11. Индивидуальный предприниматель: практическое руководство. Под общей ред. Ю.Л.Фадеева. – М.: Эксмо, 2010.
12. История предпринимательства России: курс лекций. С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2010.
13. Кондраков Н. П., Кондраков И. Н. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие. – М.: Инфра - М, 2013.
14. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник. – М.: КНОРУС, 2010.
15. Косолапов А. И. Специальные налоговые режимы: Учебное пособие. – Москва: Дашков и К, 2009.
16. Ковалева А.М. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2013.
17. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник для студентов / ред. В. Ф. Попондопуло. – Москва: Проспект. Т. 1 2009.
18. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: «АСА», 2009.
19. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2009.

20. Ляско А.К. Стратегический менеджмент. Современный учебник. – М.: Дело, 2013.
21. Лапуста М. Г. Предпринимательство: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2014.
22. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учебное пособие / ред. А.Д. Шеремет. – Москва: Инфра - М, 2009.
23. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник/ Росстат. – М., 2013.
24. Малый бизнес: Учебное пособие / ред. В. Я. Горфинкель. – Москва: КноРус, 2009.
25. Малис Н. И. Налоговый учет: Учебное пособие. – Москва: Магистр, 2009.
26. Макарецва М. Г., Анализ прибыльности продукции. – М.: Дело, 2010.
27. Немченко Г. И. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2009.
28. Наумов В. Н. Организация предпринимательства: Учебное пособие/ ред. Г.Л. Багиев. – Санкт-Петербург: Питер, 2010.
29. Невская М. А. Малое предпринимательство: взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2009.
30. Налоговый кодекс РФ. Части первая (31 июля 1998г. №146 – ФЗ) и вторая (5 августа 2000г. №117 – ФЗ) (в ред.последних изменений).
31. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. В.П. Попков; Е.В. Евстафьева. – СПб.: Питер, 2011.
32. «О лицензировании отдельных видов деятельности». Федеральный закон от 8 августа 2001г №128 – ФЗ (в ред. последних изменений).
33. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Федеральный закон от 24 июля 2007г. №209 – ФЗ.
34. «О несостоятельности (банкротстве)». Федеральный закон от 26 октября 2002г. №127 – ФЗ (в ред. последних изменений).
35. «О защите юридических и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Федеральный закон от 8 августа 2001г. №134 – ФЗ (в ред. последних изменений).
36. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Федеральный закон от 8 августа 2001г. №129 – ФЗ (в ред. последних изменений).
37. Самарина В. П. Основы предпринимательства: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2009.
38. Тебекин А. В. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: Юрайт, 2015.
39. Экономика организации (предприятия): Учебник / под. ред. Н.А.Сафронова. – М.: Экономистъ, 2009.

Миссия университета – генерация передовых знаний, внедрение инновационных разработок и подготовка элитных кадров, способных действовать в условиях быстро меняющегося мира и обеспечивать опережающее развитие науки, технологий и других областей для содействия решению актуальных задач.

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра Экономики и стратегического менеджмента образована 9 февраля 2015 г. в результате реорганизации, проводимой в Университете ИТМО, на базе кафедр «Прикладной экономики и маркетинга», «Экономической теории и бизнеса» гуманитарного факультета и «Экономической теории и экономической политики» факультета экономики и экологического менеджмента.

Кафедры экономической теории и бизнеса и прикладной экономики и маркетинга организованы в 90-х годах XX века, в ответ на резко возросшие запросы общества на специалистов в области экономики и ведения бизнеса. Характерной чертой кафедры является разветвленная прикладная научная деятельность, возглавляемая и координируемая доктором экономических наук, профессором О. В. Васюхиным, признанным специалистом в области организации производственных структур.

Сегодня в составе кафедры работают 7 профессоров, 21 доцент, 11 старших преподавателей, 11 ассистентов, 3 тьютора. Основные учебные курсы: «Экономическая теория», «Региональная экономика», «Национальная экономика», «Государственное регулирование национальной экономики», «Социальное и экономическое прогнозирование», «Экономика общественного сектора», «Информатика», «Корпоративные информационные системы в экономике», «Экономика защиты информации», «Предметно-ориентированные экономические информационные системы», «Экономическая оценка инвестиций», «Анализ и управление бизнес-процессами», «Бизнес-планирование» и др.

Кафедра постоянно обновляет учебно-методическую базу путем разработки и внедрения в учебный процесс новых методических материалов (пособий, электронных учебников, тестовых программ для дистанционного обучения). Авторские курсы отражают мнение, как специалистов промышленности, так и ученых родственных кафедр. Связь с внешними организациями позволяет обновлять содержательную часть читаемых профессиональных дисциплин в пределах 10-15% ежегодно.

Обучение проводится на основе материально-технической базы факультета. Компьютерные классы межкафедральной лаборатории и собственные ресурсы кафедры насчитывают несколько десятков новейших

компьютеров. В учебном процессе активно используется Интернет на основе постоянно действующего сервера, подключенного по оптоволоконным линиям связи. Сетевой класс также подключен к университетской сети RUNNET.

Кафедра проводит научные исследования и разработки по направлениям:

- анализ, обоснование и разработка антикризисных и стабилизационных программ в национальной экономике;
- регулирование производственной деятельности на разных уровнях управления;
- планирование кадровых стратегий и научных исследований, проводимых в соответствующих организациях;
- организационное проектирование предприятий;
- анализ и моделирование деятельности инновационно-ориентированных организаций, обоснование инновационных проектов.

В результате обширной научной деятельности кафедра установила и поддерживает эффективное сотрудничество с родственными кафедрами российских вузов, в том числе СПбГУ, СПбУЭиФ, СПбГУКиТ, СПбГМТУ, МУСЭИ, РЭУ им Г.В. Плеханова и другими. За последние 5 лет сотрудники кафедры участвовали в 50 международных и отечественных конференциях, 4 раза выезжали в научные командировки по приглашениям зарубежных партнеров. Опубликовано более 10 монографий, более 90 научных публикаций, в том числе учебных пособий и методических работ.

Основные цели развития кафедры:

- совершенствование методов научно-исследовательской работы студентов, аспирантов, научно-педагогических работников;
- организация и осуществление широкого круга прикладных научных исследований;
- развитие устойчивых связей с зарубежными партнерами.

В настоящее время кафедра входит в состав факультета технологического менеджмента и инноваций.

Торосян Елена Константиновна
Сажнева Любовь Павловна
Зарубина Жанна Николаевна

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

В авторской редакции
Редакционно-издательский отдел Университета ИТМО
Зав. РИО
Подписано к печати
Заказ №
Тираж 100 экз.
Отпечатано на ризографе

Н.Ф. Гусарова

Редакционно-издательский отдел
Университета ИТМО
197101, Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49