

РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «РИНХ»

ФАКУЛЬТЕТ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Отделение повышения квалификации и переподготовки кадров

Губернаторская программа подготовки управленческих кадров
для сферы малого бизнеса (дистанционное обучение)

**УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Под общей редакцией
И.В. Мишуровой

Учебное пособие

Ростов-на-Дону
2008

УДК 334(075)+34(075)

У 66

Авторский коллектив:

К.э.н. доцент Туманова Е.В. – модуль 1.

Д.э.н., проф. Самофалов В.И. – модуль 2.

К.э.н. Березина О.Е. – модуль 3.

К.э.н. доц. Поролло Е.В. – модуль 4.

Зотов И.В. Сезонов М.С. – модуль 5.

Рецензенты:

Джуха В.М., декан факультета национальной и мировой экономики,
д.э.н., профессор

Тяглов С.Г., зав. кафедрой региональной экономики, д.э.н., профессор

У 66

Управление малым предприятием : экономические и правовые основы деятельности : учебное пособие / Под ред. И.В. Мишуровой / Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов н/Д, 2008. – 262 с.

ISBN 978-5-7972-1288-1

Учебное пособие подготовлено преподавателями отделения повышения квалификации и переподготовки кадров кафедры антикризисного и корпоративного управления факультета национальной и мировой экономики Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» при финансовой поддержке Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей, Администрации Ростовской области в рамках реализации мероприятий Губернаторской программы подготовки управленческих кадров для сферы малого бизнеса.

УДК 334(075)+34(075)

У 66

ISBN 978-5-7972-1288-1

© Ростовский государственный
экономический университет «РИНХ»,
2008

СОДЕРЖАНИЕ

МОДУЛЬ 1. ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 1. Экономические основы функционирования предприятия (организации)	7
Тема 2. Управление ресурсами предприятия	11
Тема 3. Управление результатами и издержками предприятия	24
Тема 4. Управление финансовыми результатами предприятия	32
ЛИТЕРАТУРА	37
ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	38

МОДУЛЬ 2. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Раздел I. ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

О БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ 40

Тема 1. Фирма в условиях рыночной экономики	41
1.1 Системное представление предприятия в условиях нестабильной рыночной среды	41
1.2 Планирование бизнеса и критерий оптимальности функционирования предприятия	45
1.3 Цели бизнеса и цели бизнес-планирования	47
Тема 2. Общие методические указания по бизнес-планированию фирмы	51
2.1 Общая схема внутрифирменного планирования в условиях рынка	51
2.2 Типовая структура бизнес-плана	55
2.3 Технология составления бизнес-плана	58

Раздел II. ПОДГОТОВКА ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ

БИЗНЕС-ПЛАНА 67

Тема 3. Описание отрасли, фирмы и ее продукции	67
3.1 Состояние и перспективы развития отрасли	67
3.2 Особенности описания в бизнес-плане предприятия	68
3.3 Описание продукции или услуг предприятия	70
3.4 Сравнение продукции предприятия с продукцией конкурентов	71
Тема 4. Оценка рынка и конкурентоспособности фирмы	72
4.1 Цель и содержание анализа рынка	72
4.2 Общее описание рынка	73
4.3 Методы прогнозирования рынка	78
4.4 Анализ конкурентов	81
4.5 Структура бизнес-плана фирмы по разделу «Анализ рынка»	82
Тема 5. Стратегия маркетинга и сбыта	84
5.1 Общий подход к разработке плана маркетинга	84
5.2 Разработка стратегии маркетинга	86
5.3 Структура бизнес-плана по разделу «Стратегия маркетинга и сбыта»	88

Тема 6. Разработка производственного и организационного плана в бизнес-плане фирмы	90
6.1 Содержание и требования к оформлению бизнес-плана по разделу «Производственный план»	90
6.2 «Организационный план» в бизнес-плане фирмы	94
Тема 7. Финансовый план в бизнес-плане фирмы	97
7.1 Содержание и структура финансового плана фирмы. Плановый баланс	97
7.2 Описание финансового плана в бизнес-плане фирмы	102
ЛИТЕРАТУРА	112
ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	113
МОДУЛЬ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Тема 1. Критерии отнесения организации к малому бизнесу	135
Тема 2. Организация бухгалтерского учета	136
2.1. Требования к организации бухгалтерского учета	136
2.2. Формы бухгалтерского учета	138
2.3. Особенности учетной политики малой фирмы	140
Тема 3. Бухгалтерский баланс	144
3.1. Внеоборотные активы	144
3.2. Оборотные активы	152
3.3. Капитал и резервы	160
3.4. Долгосрочные обязательства	163
3.5. Краткосрочные обязательства	165
Тема 4. Анализ бухгалтерской отчетности	169
4.1. Предварительный анализ баланса	169
4.2. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости	172
Тема 5. Аудит отчетности	177
5.1. Обязательный и инициативный аудит	177
5.2. Аудиторское заключение и ответственность аудитора	180
5.3. Аудит малого предприятия, применяющего УСН	181
ЛИТЕРАТУРА	184
ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	185
МОДУЛЬ 4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОЙ ФИРМЫ	
Тема 1. Малое предприятие в налоговых отношениях	187
1.1. Система нормативного регулирования налоговых отношений	187
1.2. Права и обязанности налогоплательщиков и налоговых агентов	189
1.3. Налоговый контроль и ответственность за нарушения налогового законодательства	194
Тема 2. Основы организации налогообложения малого предприятия	195
2.1. Принципы налогообложения	195
2.2. Основные элементы налога	197
2.3. Налоговый кредит	200
Тема 3. Общая система налогообложения в сфере малого бизнеса	202

3.1. Налог на добавленную стоимость	202
3.2. Единый социальный налог и обязательные платежи	205
3.3. Налогообложение имущества и пользования ресурсами	207
3.4. Налог на прибыль организаций	209
Тема 4. Упрощенная система налогообложения	214
4.1. Условия и порядок перехода на упрощенную систему	214
4.2. Критерии выбора объекта обложения	215
4.3. Порядок исчисления и уплаты единого налога	218
Тема 5. Единый налог на вмененный доход	219
5.1. Деятельность, облагаемая единым налогом на вмененный доход	219
5.2. Особенности расчета вмененного дохода, определения суммы налога и его уплаты	220
ЛИТЕРАТУРА	222
ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	222
МОДУЛЬ 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Введение	224
Тема 1. Лица в гражданском праве России	224
1.1. Индивидуальная предпринимательская деятельность граждан	224
1.2. Юридические лица	225
1.3. Лицензирование	226
Тема 2. Гражданско-правовые обязательства	227
2.1. Общие положения	227
2.2. Способы обеспечения исполнения обязательств	228
2.3. Ответственность за неисполнение обязательства	229
Тема 3. Общие положения о гражданско-правовом договоре	230
3.1. Определение понятия «договор»	230
3.2. Заключение и оформление договора	231
Тема 4. Отдельные виды гражданско-правовых договоров. Практические рекомендации	233
4.1. Купля-продажа	233
4.2. Аренда	235
4.3. Подряд. Возмездное оказание услуг	236
Тема 5. Основы трудового права	238
5.1. Трудовой договор	238
5.2. Рабочее время и время отдыха	242
5.3. Заработная плата	247
5.4. Работа по совместительству	248
5.5. Дисциплина труда	248
5.6. Прекращение трудового договора	249
5.7. Материальная ответственность работника	254

Тема 6. Варианты оформления привлечения наемного труда.	
Основные отличия гражданско-правового договора	
от трудового договора. Практические рекомендации	255
ЛИТЕРАТУРА	257
ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	257

МОДУЛЬ 1. ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 1. Экономические основы функционирования предприятия (организации)

Экономика любой страны предстает как деятельность огромного количества числа хозяйствующих субъектов — предприятий. Одни из них производят товары для жизни человека, другие — товары для обеспечения производства на других предприятиях, третьи — доставляют сырье материалы и готовую продукцию и т.д. Каждое предприятие — это совокупность определенных средств производства и совокупность работников, объединенных общим процессом труда. Существует и другое определение предприятия — обособленный технико-социальный и экономический комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ (услуг). Рыночные принципы деятельности: рациональность, экономичность, эффективность находят на уровне предприятия (организации) первичную сферу своего существования. Кроме этого, рыночная среда, в которой действуют все предприятия, диктует условия этого функционирования обуславливая прежде всего необходимость денежной оценки ресурсов и результатов деятельности предприятия. Предприятие, которое имеет основную цель получение прибыли, называется коммерческим. В настоящее время предприятия классифицируют по следующим признакам: по сферам деятельности, по количеству видов производимой продукции, по масштабам и объемам производства и т. д. Производство — основная область деятельности предприятия. От того какая именно продукция или услуга создается, какие средства производства используются, каково сочетание производственных факторов на данном предприятии зависит объем производимой продукции ее качество и следовательно достижение цели деятельности. Производственные факторы, действующие на предприятии, можно подразделить на три категории: труд, материалы и капитал. Во взаимодействии факторов производства составляющих содержание деятельности предприятия особое место принадлежит предпринимательству. Хотя предпринимательская деятельность близка такому фактору, как труд в теории рынка ее выделяют в качестве особого фактора производства. На рисунке 1 представлена схема формирования основного финансового результата предприятия — прибыли в процессе функционирования всех факторов производства и коммерческой деятельности.

Постоянно воздействуя на хозяйственную деятельность предприятия все факторы изменяют экономические показатели и, в конечном итоге, возможности и результаты функционирования и развития организации. Факторы, оказывающие влияние на результаты производственно-хозяйственной деятельности, можно классифицировать по ряду признаков.

Классификация факторов представлена в таблице 1.

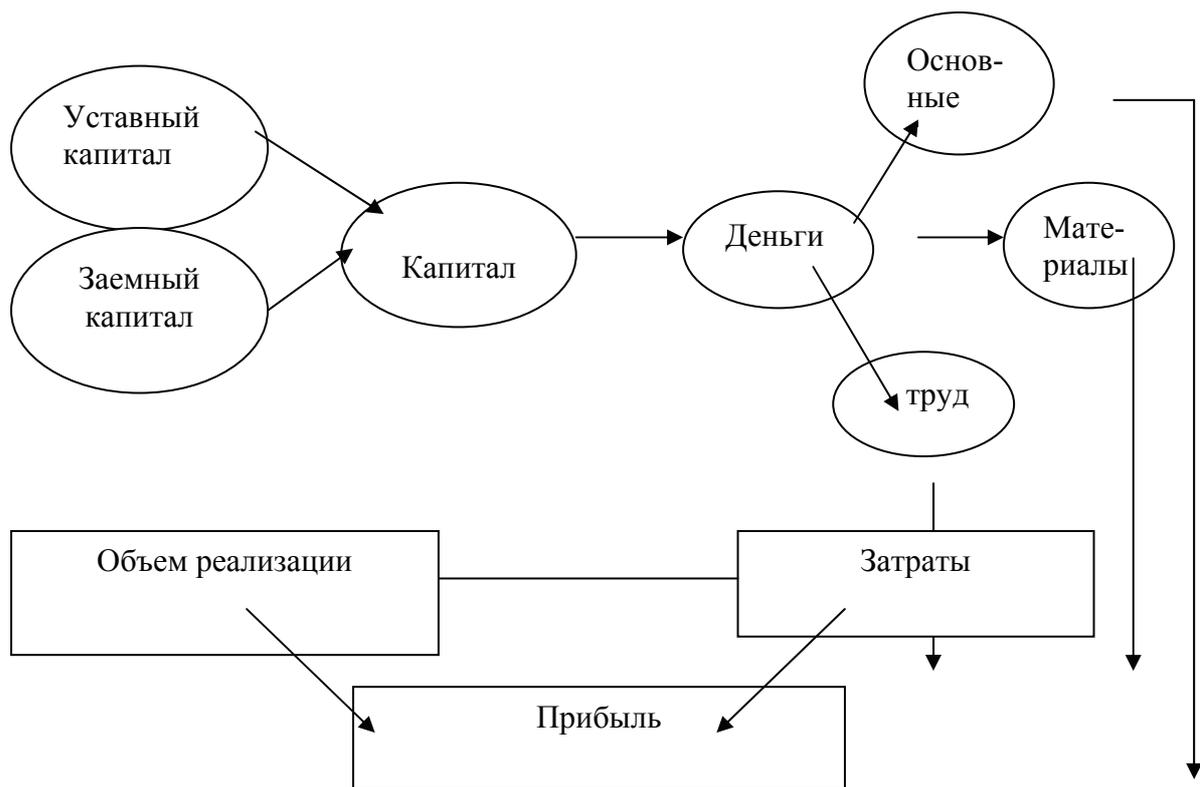


Рисунок 1 — Формирование прибыли предприятия

Таблица 1

Классификационные признаки	Темпы факторов
1. По характеру влияния на развитие хозяйственной деятельности	Экстенсивные факторы, связанные с привлечением дополнительных ресурсов. Интенсивные факторы — с более эффективным использованием имеющихся производственных ресурсов
2. По характеру влияния на хозяйственную деятельность	1. Первичные факторы 2. Вторичные факторы
3. По степени влияния на результаты хозяйственной деятельности	1. Основные факторы 2. Второстепенные факторы
4. По характеру условий функционирования	1. Внешние факторы 2. Внутренние факторы
5. По характеру вносимых изменений	1. Количественные факторы 2. Качественные факторы

Таким образом, хозяйственная деятельность организации (предприятия) представляет собой совокупность хозяйственных процессов (операций), которые происходят, совершаются с целью получения продукта (предоставления услуги) и т.д., в конечном итоге, достижения определенной величины экономического эффекта. В условиях рыночной экономики весьма важное значение приобретают конкретность и оперативность руководства хозяйственным процессом, объективность и научная обоснованность прини-

маемых решений. Все управленческие решения вне зависимости от периода и сроков должны быть мотивированны и эффективны.

Одной из самых важных функций управления предприятия является экономическая диагностика. Ее роль и место в общей схеме процесса управления можно видеть на рисунке 2.



Рисунок 2 — Структура процесса управления

На стадии планирования определяются основные направления и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. На стадии учета обеспечивается постоянный сбор, систематизация и обобщение данных, необходимых для управления организацией, контроль за ходом выполнения планов и производственных процессов. В процессе экономического анализа первичная учетная и внеучетная информация подвергается аналитической обработке. Сравнение достигнутых результатов с данными прошлых периодов, среднеотраслевыми показателями, с показателями других предприятий позволяет не только оценить отклонения величин по конкретным показателям, но определить влияние разных факторов на величину показателей, выявить недостатки и достижения менеджмента предприятия. Именно на основе результатов анализа в дальнейшем принимаются и обосновываются управленческие решения. Экономический анализ (диагностика) обеспечивает объективность, обоснованность и эффективность менеджмента хозяйственной деятельности предприятия. В ходе экономического анализа хозяйственные процессы (операции) изучаются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности.

Хозяйственная деятельность организации характерна причинной связью, которая определяет последовательность и общность хозяйственных фактов, явлений, ситуаций и процессов. Определение взаимосвязей, взаимообусловленности и взаимозависимостей хозяйственных фактов, явлений, ситуаций и процессов — наиболее важный этап экономического анализа. Исследование экономической деятельности начинается с единичного — с отдельного хозяйственного факта, явления, ситуации. Все они в совокупности представляют хозяйственную деятельность разных уровней функционирова-

ния. Однако, анализируя единичное необходимо учитывать общее. Оценивая факт или операцию следует с учетом показателей общей хозяйственной системы. В ходе анализа явления, события, факта, операции необходимо определить, какой экономический показатель достаточно полно и точно характеризует исследуемый объект и его роль и значение в общей экономической деятельности объекта хозяйствования. С помощью выбранного показателя происходит изучение причинных связей. Факторный анализ изучает каждую причинную связь явлений, фактов, событий и рассчитывает конкретное значение действия этих причин. Именно для проведения факторного анализа слагаемых экономической деятельности все причины-факторы подвергаются определенной классификации по группам: внешние и внутренние, основные и побочные, производственные и внепроизводственные, постоянные и случайные и т.д.

Выявить основные причины изменения экономических характеристик хозяйственной деятельности и рассчитать конкретное влияние каждого фактора на анализируемый экономический показатель необходимо для оценки возможностей организации в будущем разработать и внедрить систему управленческих решений по росту показателей эффективности хозяйственной деятельности и стабилизации положения на рынке. Таким образом, содержание экономического анализа заключается в раскрытии и оценке основных причинных факторов, имеющих влияние на выполнение параметров бизнес-плана организации и подготовке аналитической базы для принятия управленческих решений по укреплению тактики, стратегии эффективного функционирования и развития организации (предприятия).

По следующим обстоятельствам значение экономического анализа деятельности организаций как элемента управления возрастает:

1. Рост дефицита производственных ресурсов, обуславливает необходимость точного анализа эффективности их использования.
2. Рыночные условия функционирования предприятия требуют тщательного анализа действия рыночных факторов, разработки тщательно обоснованной программы маркетинга и устойчивости предприятия.
3. Создание новых форм хозяйствования, возможность процедуры банкротства определяет аналитические программы подобных мероприятий.

Предмет экономического анализа — хозяйственная (или иная) деятельность организации (предприятия) и конечные экономические результаты этой деятельности, складывающиеся в результате воздействия субъективных (внутренних) и объективных (внешних) факторов. Как функция управления экономический анализ определяет во многом содержание и направления экономического планирования и прогнозирования производственно-хозяйственной деятельности организации. Эффективное исполнение этих функций в основе имеет документально обоснованный экономический анализ выполнения предыдущих планов организации и выявление дополнительных резервов развития предприятия. В конечном итоге научно-

обоснованный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия — необходимое условие и составная часть эффективного управления организации.

Контрольные задания по теме 1

1. Дайте характеристику производственно-коммерческого процесса на Вашем предприятии.
2. Является ли процесс производства на Вашем предприятии материалоемким трудоемким или в издержках производства наибольший удельный вес имеют другие статьи,
3. Перечислите средства труда предметы труда используемые на Вашем предприятии.
4. Какие стадии входят в процесс управления предприятием.
5. Перечислите источники финансирования Вашего предприятия.

Тема 2. Управление ресурсами предприятия

Процесс управления производственными ресурсами предполагает изучение обеспеченности предприятия всеми видами ресурсов оценку эффективности их использования и разработку управленческих решений по повышению эффективности деятельности предприятия.

Информационной базой для принятия управленческих решений используются как правило: баланс предприятия (форма № 1), приложения к балансу, статистическая отчетность по труду, отчеты о движении рабочей силы, рабочих мест, данные табельного учета и отдела кадров, балансы производственных мощностей, инвентарные карточки учета основных средств, проектно-сметная техника, документация, формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов, отчет о затратах на производство, оперативные данные о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов и т.д.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности деятельности организации является рост эффективного использования средств труда. На рынках средств труда ситуация складывается таким образом, что темпы роста цен на оборудование значительно выше, чем темпы роста производительности этого оборудования; организации в РФ платят налог на имущество (куда входят и средства труда); темпы материального износа оборудования все увеличиваются — по всем этим причинам каждая организация должна стремиться к проведению постоянного анализа обеспеченности средствами труда и оценки эффективности их использования. При этом основными задачами анализа использования средств труда на предприятии является:

- анализ обеспеченности организации средствами труда;
- анализ объема, структуры и динамики средств труда;

$$1. \text{Фондовооруженность труда} = \frac{\text{среднегодовая стоимость промышленно-производственных фондов}}{\text{среднесписочная численность рабочих в наибольшую смену}}$$

- анализ эффективности использования средств труда;
- разработка программы использования резервов повышения эффективности использования средств труда и увеличение выпуска продукции.

Средства труда (здания, сооружения, передаточные устройства, станки, машины, оборудование и т.д.) участвуют в производственном и коммерческом процессах неоднократно и переносят свою стоимость на продукт постепенно по мере износа в виде амортизационных отчислений. Обеспеченность организации средствами труда устанавливается, как правило, проверкой их фактического наличия с плановой потребностью, рассчитанной для выполнения портфеля заказов. Данный этап анализа использует также показатели, характеризующие количественную оценку основных фондов, имеющих в наличии:

$$2. \text{Уровень технической вооруженности труда} = \frac{\text{стоимость производственного оборудования}}{\text{среднесписочная численность рабочих в наибольшую смену}}$$

$$3. \text{Механовооруженность труда} = \frac{\text{количество рабочих занятых механизированным трудом}}{\text{среднесписочная численность рабочих}}$$

$$3. \text{Электровооруженность труда} = \frac{\text{Суммарная мощность установленных электродвигателей}}{\text{Среднесписочная численность работников предприятия}}$$

Сравнивая вычисленные показатели за ряд по данной организации, с подобными показателями других сопоставимых организаций по объему и типу выпускаемой продукции, с зарубежными аналогами можно сделать вывод о тенденциях в обеспеченности организации труда. Изучение объема, структуры и динамики средств труда основное внимание уделяет основным фондам. Анализ строится на их классификации по отраслям деятельности — промышленно-производственные, производственные фонды других отраслей и непроизводственные основные фонды. Состояние и движение основных фондов отражается в форме годового отчета. Используя показатели этого от-

чета и данные аналитического учета об источниках увеличения и причинах выбытия основных фондов организации, составляет баланс их движения. Он позволяет проанализировать факторы, повлиявшие как на увеличение, так и на причины выбытия основных фондов по видам. Роль основных фондов в производственном процессе различна. Поэтому та их часть, которая принимает участие в процессе производства продукции, непосредственно воздействует на продукт и определяет масштабы его производства, объединяется в группу «Активная часть основных фондов». Основные фонды, которые не оказывают непосредственное влияние на объем продукции, но обеспечивают нормальное функционирование активной части, относятся к пассивным основным фондам. Анализ структуры позволяет выявить удельный вес активной и пассивной частей основных фондов в общем объеме последних и установить тенденцию изменения. Изучая и анализируя общую структуру средств труда, рассчитывают удельный вес каждой позиции в общей стоимости средств труда в динамике за ряд лет. Прогрессивными структурными изменениями считаются такие изменения, когда увеличивается удельный вес активной части оборудования, непосредственно участвующей в производстве продукции. Качественный состав средств труда изучается с помощью расчета показателей:

$$1. \text{ Коэффициент износа} = \frac{\text{Сумма износа основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}$$

$$2. \text{ Коэффициент выбытия} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало периода}}$$

$$3. \text{ Коэффициент обновления} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец периода}}$$

$$4. \text{ Коэффициент годности} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}$$

Коэффициент обновления показывает интенсивность обновления основных фондов. Коэффициент выбытия отражает степень интенсивности выбытия основных фондов из сферы производства. Поскольку отдельные группы основных фондов выполняют различные функции в производственном процессе и по срокам эксплуатации значительно отличаются друг от

друга, коэффициенты обновления и выбытия нужно вычислять не только в целом, но и по отдельным группам и видам. Оценив эти показатели по организации в динамике, можно сделать вывод о том, какими средствами труда обладает эта организация и как идет процесс их обновления. Возрастной состав оборудования даст возможность оценить удельный вес оборудования каждой возрастной группы (до 5 лет службы, 10 лет, 10-15 лет, 15-20 лет, свыше 20 лет) в общей стоимости оборудования предприятия. Сравнив все вышеперечисленные показатели с подобными показателями за прошлые периоды и с показателями однородных предприятий, можно сделать вывод об обеспеченности предприятия средствами труда.

Этап оценки эффективности использования средств труда должен ответить на вопрос: насколько эффективно использовались средства труда на предприятии в отчетном периоде по сравнению с планом, предыдущими периодами деятельности предприятия, интенсивностью использования средств труда на подобных предприятиях. Важнейшими показателями использования основных фондов являются показатели фондоотдачи и фондоемкости. Фондоотдача определяется отношением стоимости годового объема продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Фондоемкость — показатель, обратный фондоотдаче. При расчете показателя фондоотдачи можно исходить не только из стоимости продукции, но и из суммы прибыли, полученной организацией. Например, если фондоотдача равна 2,5, то это означает, что с каждого рубля среднегодовой стоимости основных фондов организации было произведено продукции (получено прибыли) на 2,5 рубля. Подобный показатель может быть рассчитан в годовом, полугодовом, квартальном, дневном, среднегодовом варианте. В случае необходимости для аналитических расчетов можно определить фондоотдачу наличного, активного, установленного, действующего оборудования. Все вышеперечисленные показатели фондоотдачи могут быть использованы для оценки эффективности действия как всех основных фондов, так и отдельных его групп. При этом фактическая величина конкретного показателя фондоотдачи сравнивается с базисным значением, определяется отклонение и производится факторный анализ этого отклонения с выделением действия внешних и внутренних факторов. Например таким методом может быть метод цепных подстановок который позволяет определить величину влияния отдельных факторов на изменение результативных показателей. Он используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей. Алгоритм этого метода состоит в следующем: от базовой величины результативного показателя переходят к его фактической величине за несколько интеракций. Каждая интеракция — последовательная замена базовой величины факторов на фактическую величину (по одному фактору в каждой интеракции). Замена производится до тех пор, пока значение результативного показателя не станет фактическим. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или иного фактора по-

зволяет элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя. Применение этого метода рассмотрим на примере: Объем валовой продукции (ВП) зависит от среднегодовой стоимости основных фондов предприятия (ОФ) и годовой фондоотдачи каждого рубля стоимости основных фондов (Ф).

Алгоритм расчета влияния каждого из факторов методом цепных подстановок:

$$ВП = ОФ \times Ф$$

$$ВП_{пл} = ОФ_{пл} \times Ф_{пл}$$

$$ВП_{усл} = ОФ_{факт} \times Ф_{пл}$$

Изменение выпуска валовой продукции за счет изменения среднегодовой стоимости основных фондов определяется

$$ОФ_{факт} \times Ф_{пл} - ОФ_{пл} \times Ф_{пл}$$

за счет изменения годовой величины фондоотдачи

$$ОФ_{факт} \times Ф_{факт} - ОФ_{факт} \times Ф_{пл}$$

Сумма изменения объема выпуска валовой продукции за счет двух факторов должна равняться отклонению фактического выпуска от планового

На следующих схемах представлены распределение оборудования в пространстве (рисунок 3) и использование времени работы оборудования (рисунок 4); на их основании можно найти резервы повышения эффективности использования средств труда.

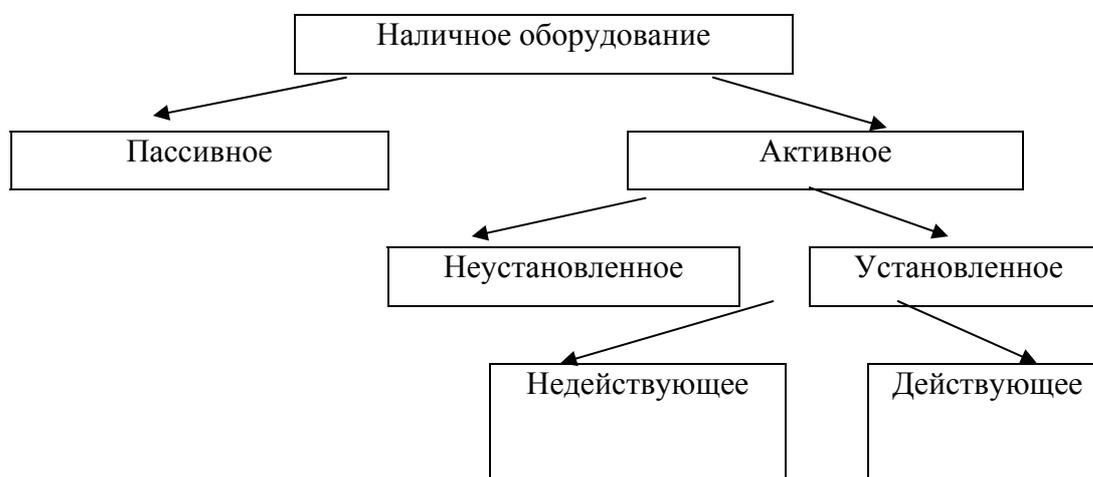


Рисунок 3 — Распределение оборудования в пространстве

Экономическая эффективность использования средств труда характеризуется долей амортизации в стоимости продукции. Анализируя этот показатель, следует учесть две тенденции, с которыми связан процесс использования оборудования:

1. Совершенствование и рост стоимости оборудования обуславливает рост суммы ежегодной амортизации и ее доли в себестоимости продукции.

2. Более совершенное и производительное оборудование (если оно таково) обеспечивает более высокий темп производства продукции, чем темп роста суммы амортизации и, следовательно, снижение суммы амортизации в себестоимости единицы изделия.

Полный календарный фонд времени работы оборудования			
Режимный фонд			Внесменное время и нерабочие дни
Плановый фонд времени		Резервное время	Время на плановый ремонт
Фактическое время работы		Время внеплановых простоев	
Машинное время		Вспомогательное время	
Полезное машинное время	Машинное время на брак		

Рисунок 4 — Состав календарного фонда рабочего времени оборудования

Рациональное использование предметов труда (сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов, вспомогательных материалов) означает сокращение удельных материальных затрат и снижение себестоимости единицы продукции, а следовательно, рост прибыли и рентабельности. В задачи анализа использования предметов труда организации входят:

1. Анализ организации и функционирования системы материально-технического снабжения в организации;
2. Анализ обеспеченности предметами труда производственно-коммерческого цикла;
3. Оценка эффективности использования предметов труда в отчетном периоде;
4. Разработка системы мероприятий по повышению интенсивности использования предметов труда.

Первый этап анализа в настоящее время имеет очень большое значение. От квалификации снабженцев предприятия, их четкой и оперативной работы во многом зависит цена сырья и материалов, топлива и электроэнергии для предприятия. Основная задача системы МТС заключается в обеспечении своевременной поставки предметов труда необходимого количества и качества с необходимой ритмичностью поставок с минимальными затратами. При формировании графика снабжения и оформлении договоров о по-

ставках необходимо учитывать следующие параметры предприятия — поставщика предметов труда:

1. Отпускная цена предприятия-поставщика;
2. Качество предметов труда;
3. Объем минимальной партии поставки;
4. Транспортные расходы;
5. Возможный ритм поставки;
6. Финансовое состояние поставщика.

Текущая (оперативная) работа службы снабжения предприятия состоит в организации выполнения плана по снабжению предприятия, и принятии оперативных решений в случае необходимости изменения плана и организации мероприятий по получению штрафов за невыполнение условий договоров о поставке по различным параметрам договора. При анализе обеспеченности предприятия материальными ресурсами проверяют, прежде всего, качество плана МТС. Изучают те нормы, нормативы, которые использовались при расчете потребностей предприятия в материальных ресурсах. Оценивается соответствие плана снабжения потребностям производства продукции и образования необходимых запасов исходя из прогрессивных (или фактических) норм расхода материалов. Полная обеспеченность организации материальными ресурсами может быть обеспечена внешними и внутренними источниками покрытия. К внешним источникам относятся поступления от поставщиков в соответствии с заключенными договорами. К внутренним источникам — сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья, экономия материалов и т.д.

В процессе анализа также проверяют обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическое их выполнение, качество полученных материалов от поставщиков, сроки поставки материалов (ритмичность), наличие текущих, сезонных и страховых запасов. В каждом конкретном случае рассчитываются дополнительные затраты организации на оплату предметов труда из-за нарушения договорной дисциплины. Кроме того, целесообразно оценивать потери организации в объеме производимой продукции по следующим причинам: замена материалов; плохое качество материалов; рост цен на материалы; срывы поставок материалов; простои в связи с нарушением графика поставки.

Оценка обеспеченности производственного процесса предметами труда производится с помощью коэффициента обеспеченности, который равен отношению фактического объема запаса конкретного вида предметов труда к нормативу нахождения запаса данного вида предмета труда на предприятии.

Если коэффициент больше или равен единице, то предприятие обеспечено данным видом материального ресурса и т.д. Норматив запаса рассчитывается предприятием самостоятельно с учетом производственных потребно-

стей, потребностей вспомогательных подразделений, соцсферы, необходимого страхового запаса и т.д.

При анализе эффективности использования предметов труда необходимо иметь в виду следующее обстоятельство: эффективность использования предметов труда может быть изменена по двум направлениям:

1. За счет изменения норм расхода предметов труда на единицу выпускаемой продукции с помощью различных мероприятий.

2. За счет организационно-технических мероприятий изменение оборачиваемости оборотных средств.

При наличии двух самостоятельных направлений совершенствования процесса использования предметов труда оценить эффективность их использования можно только системой показателей таких как:

1. Показатель материалоотдачи
2. Рентабельность предметов труда
3. Оборачиваемость оборотных средств
4. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции

$$\text{Материалоотдача} = \frac{\text{Объем продукции (тыс. руб.)}}{\text{Объем потребленных материалов (тыс. руб.)}}$$

Прибыль (тыс. руб.)

$$\text{Рентабельность предметов труда} = \frac{\text{Прибыль (тыс. руб.)}}{\text{Среднегодовая стоимость использованных предметов труда (тыс. руб.)}}$$

$$\text{Оборачиваемость оборотных средств} = \frac{\text{Объем реализованной продукции (тыс. руб.)}}{\text{Среднегодовая величина оборотных средств (тыс. руб.)}}$$

$$\text{Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции} = \frac{\text{Величина материальных затрат (тыс. руб.)}}{\text{Себестоимость произведенной продукции (тыс. руб.)}}$$

Анализ этих показателей проводят по общей схеме: показатели рассчитываются по факту отчетного периода, сравниваются с величиной показателей базисного периода, а затем проводится факторный анализ отклонения отчетных показателей от базисных методом цепных подстановок, индексным методом, интегральным методом и т.д.

Рациональное использование трудовых ресурсов в организации и высокий уровень производительности труда определяют во многом потенциальные возможности роста объема производства и повышения эффективности производства и организации труда. Трудовые ресурсы — определяющая часть производственных ресурсов, которая влияет не только непосредственно на результаты деятельности организации, но и во многом определяет степень эффективности использования средств труда и предметов труда (эффективность использования оборудования, рациональное использование сырья, материалов, топлива энергии) и как результат тоже влияет опосредованно на объем производства, себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

В основные задачи анализа использования труда и заработной платы должны входить: анализ обеспеченности организации рабочей силой; Анализ эффективности использования труда; анализ непроизводительных потерь рабочего времени; анализ оплаты труда в организации; оценка влияния использования труда на объем продукции; разработка системы мер по обеспечению роста эффективности использования труда в организации.

Содержание первого этапа предусматривает исследование ее численности, состава и структуры, уровня квалификации и путей повышения культурно-технического уровня; изучение форм, динамики и причин движения рабочей силы, дисциплин труда, анализ влияния численности работающих на динамику продукции. Прежде всего, оценивают обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяют рабочим профессиям, по которым рассчитывают абсолютную и относительную обеспеченность по формулам:

$$\text{Абсолютная обеспеченность} = \text{Фактическая численность рабочих} - \text{Плановая численность рабочих}$$

$$\text{Относительная обеспеченность} = \frac{\text{Фактическая численность} - \text{Плановая численность \% выполнения плана по объему производства}}{100}$$

Изучая изменения в структуре кадров предприятия, определяют, как изменился удельный вес каждой категории по сравнению с прошлым периодом, причем прогрессивным явлением считается рост удельного веса категорий «основные рабочие», «специалисты» в общей численности работников предприятия. При анализе структуры трудового потенциала предприятий

важное значение имеет изучение квалификации работников. Обобщающей оценкой квалификации рабочих является средний тарифный разряд. Он исчисляется по формуле средней арифметической из тарифных разрядов, взвешенных по числу рабочих, имеющих соответствующие разряды. Например, если распределение численности рабочих по разрядам, характеризуется данными, приведенными в таблице 2.

Таблица 2

Квалификационный разряд	I	II	III	IV	V	VI	Итого
Численность рабочих	10	5	4	5	3	6	33

то, следовательно, средний квалификационный разряд рабочих равен 3,27

$$\frac{10 \cdot 1 + 5 \cdot 2 + 4 \cdot 3 + 5 \cdot 5 + 3 \cdot 5 + 6 \cdot 6}{33}$$

33

Эти данные необходимы не только для оценки уровня квалификации рабочих, но и для определения соответствия квалификации рабочих сложности выполненной работы.

Для оценки соответствия квалификации рабочих кадров сложности выполняемых работ проводят сравнение средних квалификационных разрядов рабочих конкретной профессии со средним разрядом сложности работ, предстоящих к выполнению этими рабочими.

Возможны три ситуации по результатам сравнения:

- 1) идеальная ситуация, когда средний квалификационный разряд рабочих равен среднему разряду сложности работ;
- 2) средний квалификационный разряд рабочих ниже среднего разряда сложности работ. Это может привести к снижению качества выпускаемой продукции. Необходимо либо повысить квалификацию рабочих, либо принять на работу более квалифицированных;
- 3) средний квалификационный разряд рабочих выше среднего разряда сложности работ. В этом случае, если речь идет о дефицитных профессиях на рынке труда, то рабочим нужно производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

Состав работников аппарата управления, специалистов предприятия проверяют на соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности и изучают проблемы, связанные с подбором кадров и повышением их квалификации.

Следует подчеркнуть, что уровень квалификации работников во многом зависит от стажа работы, образования, систематического повышения квалификации и т.д. Поэтому аналитики должны изменять по этим параметрам у контингента работников конкретной организации за ряд лет, в динамике.

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами изучает также изменения в составе работников по возрасту, полу, стажу работы и т.д. Особое внимание уделяется процессу движения кадров предприятия. Для характеристики этого процесса рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

$$\text{Коэффициент оборота по приему} = \frac{\text{За аналитический период количество принятых на работу}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

$$\text{Коэффициент оборота по выбытию} = \frac{\text{Количество уволенных работников за отчетный период}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

$$\text{Коэффициент текучести кадров} = \frac{\text{Количество уволившихся по неуважительным причинам}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

$$\text{Коэффициент постоянства персонала} = \frac{\text{Количество работников, проработавших весь год}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

К числу возможных причин текучести относят: перемену места жительства, неблагоприятные условия и режим труда, использование не по специальности, нарушение трудовой дисциплины и т.д.

Необходимо изучить данные о причинах увольнения рабочей силы по всем причинам и оценить влияние движения рабочей силы на обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами. Если организация расширяет масштабы своей деятельности и требуется создание новых рабочих мест, то дополнительная потребность в трудовых ресурсах определяется по категориям, профессиям и источникам их привлечения. Возможный резерв увеличения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест определяется произведением прироста численности на фактическую среднегодовую выработку одного рабочего. Оценка эффективности использования труда может производиться по любому показателю, оценивающему произ-

водительность труда. Это могут быть показатели выработки продукции одним работником (рабочим) за час, смену, месяц, квартал, год.

Система оценочных показателей включает обобщающие, частные и вспомогательные показатели.

К обобщающим относятся — среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении.

К частным показателям относятся — затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции); выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день (человеко-час).

Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ и объем выполненных работ за единицу времени.

Однако в качестве оценочного обобщающего показателя эффективности использования труда на предприятии за отчетный период целесообразно использовать показатель годовой выработки продукции в расчете на одного работника предприятия.

Анализ этого показателя дает возможность определить: как использовался труд всех категорий работников предприятия, и какие факторы повлияли на отклонение фактической производительности труда по сравнению с базисными значениями показателя.

Величина этого показателя зависит от среднечасовой выработки рабочих, продолжительности рабочего дня, количества отработанных дней и удельного веса основных рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала организации.

Отсюда среднегодовую выработку продукции на одного работника можно представить в виде произведения следующих факторов:

$$B = A_1 \times A_2 \times A_3 \times A_4, \text{ где}$$

A_1 — удельный вес основных рабочих в общей численности работников предприятия;

A_2 — среднее количество рабочих дней в году, отработанных за год каждым рабочим (в днях);

A_3 — средняя продолжительность рабочей смены (в часах);

A_4 — среднечасовая выработка продукции одним рабочим (в рублях).

Расчет влияния этих факторов производится способами цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц или интегральным методом.

В задачи анализа использования фонда оплаты труда входят:

1. Определение абсолютного и относительного отклонения по фонду заработной платы.

2. Анализ соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Изучение затрат на заработную плату начинают с предварительной оценки использования фонда заработной платы в целом по организации, в том числе в разрезе отдельных категорий персонала.

Абсолютная экономия (перерасход) фонда оплаты труда является сопоставлением фактически начисленного фонда заработной платы с плановым; разность характеризует использование фонда заработной платы. Необходимо учесть тот факт, что этот показатель определяется без учета степени выполнения плана по производству продукции. Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой заработной платы и плановым фондом, скорректированным на коэффициент выполнения плана по производству продукции. Такой коррекции подлежит только переменная часть фонда оплаты труда, которая изменяется пропорционально объему производства продукции (заработная плата рабочих, премии ит.д.) Поэтому при расчете относительного отклонения по фонду заработной платы можно использовать поправочный коэффициент, который отражает удельный вес переменной зарплаты в общем фонде. Далее в ходе анализа необходимо определить факторы абсолютного и относительного отклонения по фонду зарплаты.

В результате аналитического исследования процесса использования труда на предприятии (организации) выявляют те конкретные резервы роста эффективности труда, которые при их внедрении и использовании могут способствовать повышению отдачи самого важного производственного ресурса и повышению показателей экономических результатов деятельности организации

.К ним могут быть отнесены: формирование оптимальной структуры и численности персонала предприятия. достижение соответствия квалификационного уровня работников организации сложности тех работ, выполнение которых предстоит данной организации. Снижение текучести кадров по разным причинам, создание условий для стабильности состава работников предприятия. Внедрение НТП с целью увеличения среднечасовой выработки продукции рабочими. Совершенствование организации труда, укрепление трудовой дисциплины. Разработка и внедрение прогрессивных форм и систем оплаты труда, соответствующих специфике деятельности организации. Оптимизация соотношения темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы.

Контрольные задания к теме 2

1.Перечислите показатели оценки обеспеченности предприятия всеми видами производственных ресурсов.

2.Перечислите показатели эффективности использования производственных ресурсов.

3.Какие управленческие решения могут способствовать росту эффективности использования труда на Вашем предприятии.

4. Дайте обоснование программе по повышению эффективности использования предметов труда в Вашей фирме.

5. Назовите внешние факторы использования средств труда на предприятии.

Тема 3. Управление результатами и издержками предприятия

Объемы, темпы роста объема производства и реализации продукции, качество, ассортимент и ритмичность деятельности — все эти характеристики непосредственно влияют на величину издержек и конечные результаты деятельности: прибыль и рентабельность предприятия (организации). Основной задачей управления этими характеристиками деятельности предприятия поэтому является оценка выполнения плана по всем объемным и качественным показателям результатов производства (коммерческой деятельности), выявление факторов, повлиявших на отклонение фактических результатов от плана, и разработка предложений по использованию выявленных резервов роста показателей эффективности. Необходимо подчеркнуть что продукция на предприятии проходит стадии производства, выпуска и реализации. Каждая стадия характеризуется определенными объемными показателями. Показателями производства продукции являются показатели валовой, чистой продукции; выпуска продукции — показатели готовой и товарной продукции; реализации продукции — объем отгруженной и оплаченной продукции. Важное значение для оценки объемных показателей имеет их расчет в натуральных, условно-натуральных и стоимостных измерителях.

Валовая продукция — стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, в сопоставимых ценах. Чистая продукция — вновь созданная стоимость на предприятии в процессе производства. Товарная продукция — готовая продукция, полуфабрикаты для реализации и услуги рыночного характера. Объем реализации продукции — отгруженная продукция. Оплаченная продукция — продукция, деньги за которую поступили на счет предприятия.

Все стадии, которые проходит продукция (производство услуг) в организации связаны между собой, как показатели и факторы, которые их характеризуют.

Принципиальная схема формирования стоимостных показателей производства, выпуска и реализации продукции представлена на рисунке 5.

Ассортимент — перечень наименований продукции с указанием ее объема выпуска по каждому виду. Анализ и управление данным вопросом на предприятии имеет большое значение для оценки выполнения условия договоров о поставках и финансовой устойчивости предприятия. Оценка выполнения плана предприятия по ассортименту дается в зависимости от того, каким спросом пользуется изделие.

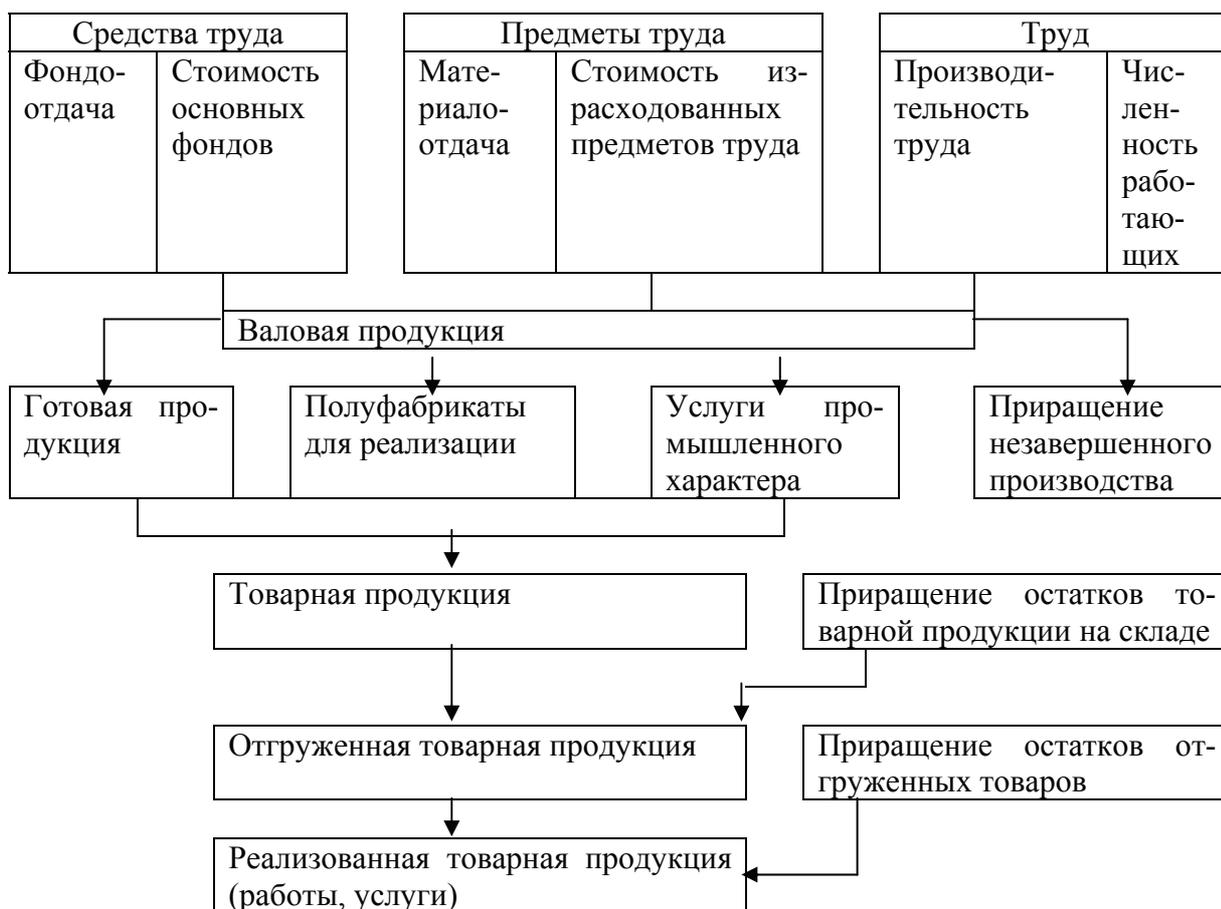


Рисунок 5 — Схема формирования стоимостных показателей и факторов производства, выпуска и реализации продукции

Если перевыполнен план по изделиям, которые не пользуются спросом, то оценка этого обстоятельства отрицательна, так сверхплановая продукция может ухудшить финансовое состояние предприятия. Если не выполнен план по продукции, которая пользуется большим спросом или на ее реализацию заключены договоры, то это тоже отрицательное явление, которое также может дестабилизировать финансовую ситуацию в организации. Расчет выполнения плана по ассортименту может быть произведен любым из трех способов:

1. Способом наименьшего процента. В этом случае выбирается наименьший процент выполнения плана по ассортиментной позиции.
2. Способом среднего процента, который определяется путем деления общего фактического выпуска в пределах плана на общий плановый выпуск продукции.
3. Банковским способом, путем деления числа номенклатурных позиций, по которым план выполнен (перевыполнен) на общее число позиций ассортимента плана.

Методику расчета выполнения плана по ассортименту можно рассмотреть по материалам следующей таблицы 3.

Таблица 3

Вид изделия	План (тыс. руб.)	Отчет (тыс. руб.)	Принимается в расчет	% выполнения плана
А	420	480	420	114
Б	460	350	350	76
В	510	510	510	100
Г	380	410	380	107
Д	230	250	230	108
Итого	2000	2000	1890	

По первому способу процент выполнения плана равен 76%

По второму способу процент выполнения плана равен

$$94,5\% = \frac{1890}{2000} \cdot 100\%$$

По третьему способу процент выполнения плана равен

$$80\% = \frac{4}{5} \cdot 100\%$$

Оценка выполнения плана по ассортименту должна выявить причины невыполнения плана: внешние (конъюнктура рынка, состояние материально-технического обеспечения и т.д.) и внутренние причины (недостатки организации и управления, простои, выпуск бракованной продукции и т.д.).

Качество продукции — совокупность требований со стороны потребителя к эксплуатационным и потребительским свойствам изделия (услуги). Повышение качества продукции является важнейшим показателем деятельности организации. Рост качества продукции означает экономию производственных ресурсов, повышение показателей эффективности работы предприятия.

Задачи управления качеством продукции:

1. Изучение динамики показателей качества, оценка выполнения плана по их уровню.
2. Определение влияния изменения качества выпускаемой продукции на показатели объема реализованной продукции, прибыль предприятия.
3. Выявление факторов повышения качества продукции предприятия в конкретных хозяйственных условиях.

Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции. Обобщающие показатели оценивают качество произведенной продукции в общем виде, например, удельный вес продукции высшей категории качества. Индивидуальные показатели качества — это показатели, характеризующие индивидуальные характеристики предмета, например, надежность, долговечность. Косвенные показатели оценивают результаты от изменения качества продукции, например, потери от брака, количество рекламаций.

Анализ качества ведется по трем направлениям:

1. Анализ сортности выпускаемой продукции;
2. Анализ величины производственного брака и потерь от брака;
3. Анализ получаемых рекламаций.

Анализируя сортность выпускаемой продукции, рассчитывают плановый и фактический средний коэффициент сортности продукции по формуле.

$$K_{\text{сорт}} = \frac{\sum_{i=1}^n (V_i \times Ц_i)}{\sum_{i=1}^n (V_i \times Ц_1)}$$

V_i — количество изделий i -того сорта (категории качества);

$Ц_i$ — цена единицы изделия i -того сорта (качества продукции);

$Ц_1$ — цена единицы изделия 1-го сорта (высшей категории качества);

n — общее количество сортов (категорий качества).

При сравнении фактического и планового коэффициентов сортности возможны три варианта:

1. Плановый коэффициент сортности равен фактическому коэффициенту сортности;
2. Плановый коэффициент сортности больше фактического коэффициента сортности. В этом случае среднее качество продукции ниже запланированного и поэтому необходимо определить, какие потери по этой причине имеет предприятие в объеме реализации продукции. Для этого сравнивают плановые и фактические величины средней цены за единицу продукции, определяют разницу и умножают эту разницу на фактический объем реализации продукции в натуральных единицах;
3. Плановый коэффициент сортности меньше фактического коэффициента сортности. В этом случае среднее качество продукции выше запланированного и поэтому определяют в ходе анализа дополнительную величину объема реализации, которую удалось получить за счет повышения качества продукции. Вычисления проводятся аналогично второму варианту.

Анализ величины производственного брака и потерь от брака должен выявить тенденцию формирования производственного брака в производственных подразделениях предприятия по сравнению с предыдущим периодом (т.к. брак на предприятии, как правило, не планируется) и оценить работу управленческого персонала по снижению потерь от брака.

Брак на предприятии делится на исправимый и неисправимый. К величине производственного брака относят себестоимость окончательного брака, не подлежащего исправлению, и дополнительные расходы по исправлению брака. Однако потери от брака на предприятии могут быть меньше величины производственного брака на размер так называемых «доходных» статей:

стоимость брака по цене возможного использования;

сумма удержаний с виновных лиц;

получено с поставщиков недоброкачественного сырья.

После определения величины производственного брака и потерь от брака, аналитики оценивают потери реализованной продукции из-за наличия производственного брака по формуле:

$$П = \frac{\text{Величина производственно-го брака}}{\text{Производственная себестоимость реализованной продукции}} \times \text{Объем реализованной продукции}$$

В ходе анализа качества продукции изучают получаемые рекламации. Рекламация — документально оформленная претензия к качеству изделий. В итоге изучаются причины понижения качества и допущенного брака по вине производственного персонала, внешних факторов и т.д. и разрабатываются мероприятия по устранению этих причин. К основным причинам снижения качества продукции относят: плохое качество сырья и полуфабрикатов, низкий уровень организации производства, недостаточная квалификация рабочих и т.д.

При изучении условий производства, выпуска и реализации продукции оценивают ритмичность производства и выпуска продукции. Ритмичность — равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренный планом. Внутренние причины неритмичной работы — плохое финансовое положение предприятия, низкий уровень технологии, организации производства, планирования и контроля. Внешние причины — несвоевременная поставка сырья и материалов, топлива, энергии и т.д. Неритмичная работа предприятия снижает качество выпускаемой продукции, замедляет оборачиваемость капитала, увеличивает суммы штрафов за несвоевременную отгрузку продукции, повышает себестоимость продукции, снижает прибыль. Для оценки выполнения плана по ритмичности используют прямые и косвенные показатели. Косвенные показатели ритмичности — наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев, потери от брака, величина штрафов за недопоставку продукции, наличие сверхплановых остатков готовой продукции на складах.

Прямые показатели — коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности.

Коэффициент ритмичности можно рассчитать следующими способами:

$$K_{\text{ритм}} = \frac{\text{Фактический объем производства (выпуска) продукции в пределах плана}}{\text{Плановый объем производства (выпуска продукции)}}$$

$$K_{\text{ритм}} = \frac{1 - \text{фактическое превышение объема производства (выпуска) продукции над планом}}{\text{Плановый объем производства (выпуска) продукции}}$$

При анализе ритмичности производства (выпуска) продукции обязательно рассчитывают резерв увеличения выпуска продукции за счет ликвидации неритмичности работы предприятия по формуле:

$$P = (g_{\text{max}} - g_{\text{cp}}) \times n, \text{ где}$$

g_{max} , g_{cp} — производство (выпуск) продукции в максимальном и среднем объеме за единицу времени;

n — количество единиц времени в рассматриваемом периоде. Анализ объема производства, реализации продукции, ассортимента, качества и ритмичности позволяет выявить и реализовать систему конкретных факторов увеличения результатов производства и повышения эффективности деятельности организации. Среди них могут оказаться:

1. Обеспеченность всеми видами производственных ресурсов.
2. Эффективность использования производственных ресурсов.
3. Сокращение излишних запасов незавершенного производства, готовой и товарной продукции на складах.
4. Выбор финансово-устойчивых покупателей продукции.
5. Повышение средней сортности выпускаемой продукции.
6. Выполнение плана по ассортименту.
7. Сокращение потерь от брака.
8. Ликвидация аритмичной работы предприятия.

Организация действия этих факторов роста в производственно-коммерческой деятельности предприятия позволит увеличить показатели эффективности (прибыль, рентабельность) и укрепить его рыночные позиции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) — затраты, выраженные в денежной форме, всех видов ресурсов, используемых в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и реализации продукции. Полная себестоимость реализованной продукции состоит из полной себестоимости товарной продукции и изменений (+, -) затрат в остатках продукции на складах и в отгрузке.

От уровня себестоимости продукции зависят финансовые результаты деятельности организации, темпы ее развития и финансовая устойчивость. Анализ показателей себестоимости должен выявить тенденции изменения всех показателей, выполнения планов по их уровню, выявить факторы, которые влияют на их изменение, подобная аналитическая работа позволит определить перечень резервов снижения себестоимости продукции.

К задачам анализа себестоимости продукции можно отнести:

1. Изменение динамики и выполнения плана по основным показателям себестоимости продукции.

2. Определение причин отклонений фактических затрат от плановых.

3. Оценка влияния внутренних факторов, зависящих от работы организации.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется государственным стандартом, а методы калькулирования — самими организациями. Планирование и учет себестоимости в организациях ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов. Основные элементы затрат, включаемые в производственную себестоимость — это затраты на предметы труда, средства труда, заработную плату и начисления, а также прочие денежные средства. К ним относятся: - материальные затраты (сырье, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты и т.д.); - затраты на оплату труда всех категорий работников, отчисления единого соцналога; амортизация; прочие затраты (проценты по кредитам банка, налоги, включаемые в себестоимость). Аналитики, группируя затраты предприятия по элементам, изучают динамику материалоемкости, трудоемкости и устанавливают связь этой динамики с повышением технического уровня предприятия, изменением производительности труда, влиянием технического прогресса на структуру затрат. Группировка затрат по назначению, то есть по статьям калькуляции необходима для того, чтобы определить направление, цели и размеры расходов ресурсов. Подобная группировка позволяет вычислить себестоимость отдельных (важнейших) видов изделий, решения задач управленческого учета и анализа по формированию центров затрат и принятия оптимальных управленческих решений, связанных со структурой и динамикой статей издержек. К статьям калькуляции относятся:

- сырье и материалы;
- топливо и энергия на технологические цели, — основная заработная плата производственных рабочих, - дополнительная заработная плата производственных рабочих; - отчисление на социальное, медицинское страхование и т.д.; - расходы на подготовку и освоение производства; - общепроизводственные расходы; — потери от брака; - коммерческие расходы.

Следует подчеркнуть, что в условиях рыночной экономики роль управленческого (экономического) учета и анализа издержек продукции возрастает, так как условия конкуренции диктуют необходимость точного планирования и постоянного учета всех видов затрат в организации. Для принятия управленческих решений по формированию финансовых результатов необходимо определенному графику сравнивать отчетные данные уровня затрат и расходов с базовыми, нормативными, прошлогодними, стандартными данными и т.д. Управленческий анализ рассматривает разнообразные способы классификации издержек в зависимости от сферы их применения. Подобная классификация представлена в таблице 4.¹

¹ Половцева А.Н., Брянцева А.В. Управленческий анализ в отраслях. Учебное пособие. — М.: Кнорус, 2008. — С.51.

Таблица 4 — Классификация издержек в системе управленческого анализа

Признак классификации	Вид издержек
1	2
Способ поглощения	Затраты Расходы
Уровень признания	Полные Частичные
Роль в процессе деятельности	Производственные Управленческие Коммерческие
Состав и содержание	Одноэлементные Комплексные Калькуляционные
Целевое назначение	Основные Накладные
Способ учета	Прямые Косвенные Смешанные
Отношение к динамике деятельности	Переменные Постоянные Условно-постоянные
Условие формирования	Нормативные Стандартные
Сроки формирования	Плановые Фактически
Сроки признания	Текущие Расходы будущих периодов Предстоящие
Уровень значимости	Релевантные Иррелевантные
Отношение к деятельности	Явные Вмененные
Степень контроля со стороны менеджмента	Подконтрольные Бесконтрольные
Отношение к доходу	Результатные Безрезультатные

Производственные издержки — затраты, связанные непосредственно с производством продукции. Управленческие издержки — затраты, связанные с процессом управления организацией. Коммерческие издержки — расходы, связанные с процессом реализации. Калькуляционные издержки — совокупность всех одноэлементных и комплексных издержек, представленных по статьям калькуляции. Накладные расходы — расходы, связанные с организацией, управлением и обслуживанием производства продукции. Прямые расходы — затраты, отнесенные на издержки, связанные с изготовлением одного определенного вида продукции. Косвенные расходы — издержки, учтенные в определенном месте возникновения и распределенные между отдельными видами продукции пропорционально выбранной базе.

Переменные затраты — издержки, которые изменяются в зависимости от изменения объема деятельности. Постоянные расходы — издержки, уровень которых не зависит от объема деятельности. Вмененные издержки — альтернативные издержки, означающие упущенную выгоду, когда выбор одного варианта управленческого решения из-за ограниченности ресурсов исключает принятие другого.

Управление результатами и издержками предприятия означает принятие по результатам анализа управленческих решений оперативного и стратегического характера, которые позволят оптимизировать издержки и показатели производственно-коммерческой деятельности предприятия с целью увеличения его финансовых результатов предприятия.

Контрольные задания по теме 3

1. Какие управленческие решения могут способствовать росту объема выпуска и реализации продукции на вашем предприятии.
2. Перечислите показатели качества продукции .
3. Назовите основные причины возможного снижения качества продукции.
4. Определите: какие пути снижения постоянных затрат могут быть использованы на вашем предприятии?
 1. переезд в более дешевое помещение или меньшее по площади
 2. уменьшение количества сотрудников с фиксированным окладом
 3. снижение затрат на рекламу
 4. уменьшение командировочных расходов.
5. Определите: какие статьи затрат относятся к косвенным на вашем предприятии?
 1. затраты на оплату командировочных
 2. затраты на медицинское страхование сотрудников
 3. затраты на уборку территории предприятия
 4. затраты на участие в выставках — продажах.

Тема 4. Управление финансовыми результатами предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Эти показатели зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности, т.е. они характеризуют все стороны хозяйствования предприятия.

Показатели балансовой, чистой прибыли предприятия — абсолютные показатели финансового результата деятельности предприятия. Прибыль — финансовая основа для расширения производственной и предпринимательской деятельности предприятия, решения задач социального развития коллектива.

Налог на прибыль становится основным источником формирования доходной части бюджетов всех уровней. Относительные показатели эффективности хозяйствования — показатели рентабельности, которые сопоставляют эффект с затратами. Для оценки эффективности различных сторон деятельности предприятия применяют общую рентабельность предприятия, рентабельность продукции, рентабельность собственного и заемного капитала и ряд других показателей рентабельности. Основными задачами управления финансовыми результатами деятельности являются: оценка динамики показателей прибыли и рентабельности, факторный анализ показателей оценки финансовых результатов и разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Приступая к оценке абсолютных показателей оценки финансовых результатов, следует рассмотреть в качестве методологической основы анализа модель формирования и использования прибыли предприятия, рассмотреть взаимосвязь балансовой прибыли с прибылью от реализации товарной продукции (товаров, услуг), прибылью от прочей реализации, внереализационными результатами и чистой прибылью предприятия (см. рисунки 6, 7).

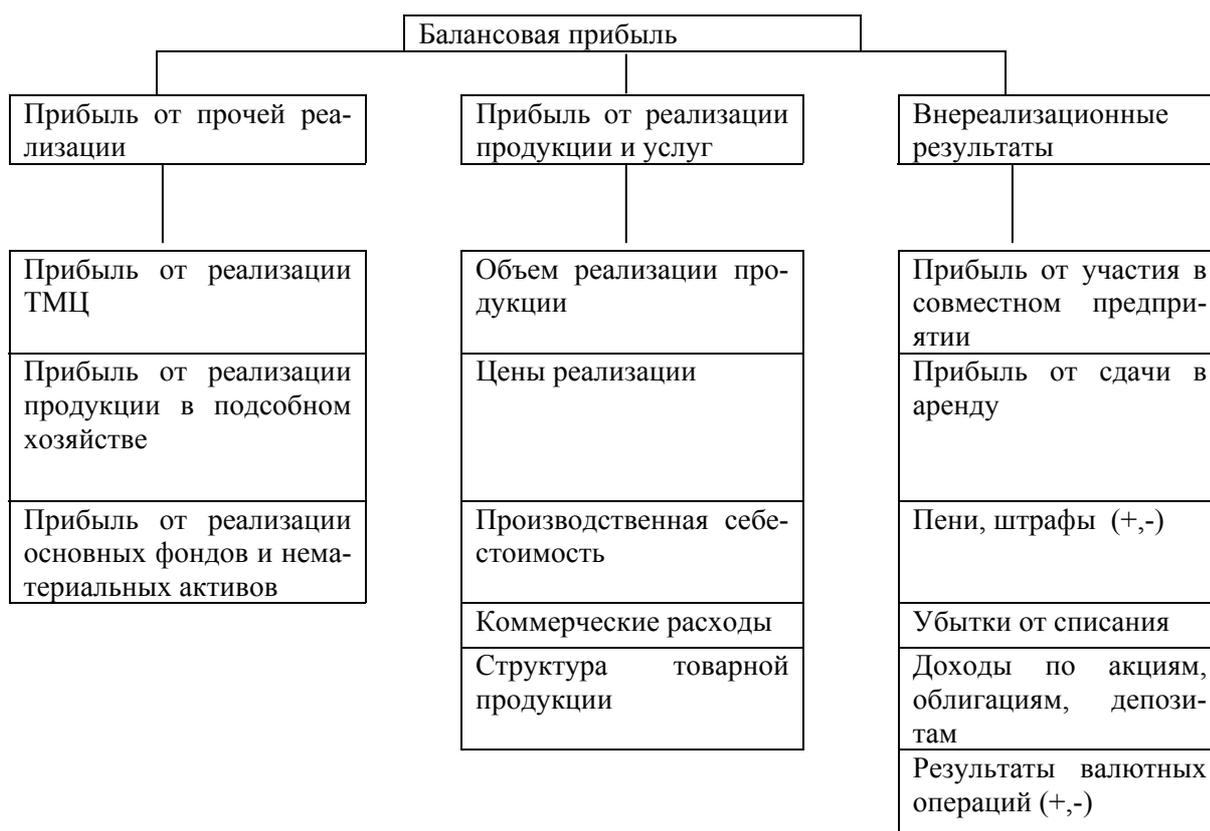


Рисунок 6 — Схема факторного анализа образования прибыли



Рисунок 7 — Схема факторного анализа распределения прибыли в АО

Балансовая прибыль (убыток) предприятия — конечный результат деятельности предприятия, алгебраическая сумма результата от реализации продукции (товаров, услуг), результата от прочей реализации, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

Налогооблагаемая прибыль — разность между балансовой прибылью и суммой налога на недвижимость, прибыли, облагаемой налогом на доход и т.д.

Прибыль от реализации продукции (товаров, услуг) — конечный результат деятельности предприятия не только в сфере производства, но и в сфере обращения — представляет собой выручку от реализации за минусом НДС, акцизов, себестоимости реализации продукции, коммерческих и управленческих расходов.

Прибыль от прочей реализации может быть получена от операций, связанных с движением имущества. Переоценки имущества и обязательств и т.д. *Внереализационные результаты (прибыли и убытки)* могут образовываться в результате получения ранее безнадежно списанных долгов, убытки от списания товарно-материальных ценностей, выплата неустоек, присуждение штрафов предприятию и т.д. *Чистая прибыль* — прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов. Экономических санкций и отчислений. Для оценки и анализа уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия исследуют изменение абсолютных величин и структуры балансовой и чистой прибыли предприятия в разрезе прошлого, планового и отчетных периодов. Изучают изменения удельных весов в структуре балансовой прибыли — прибыли от реализации продукции, результата от прочей реализации, внереализационных результатов. Оценивают влияние этих изменений на формирование балансовой прибыли, налогооблагаемой прибыли и чистой прибыли. Выявляют факторы, влияющие на изменение величины балансовой прибыли и ее структуры, формирование чистой прибыли. Представляя балансовую при-

быль как алгебраическую сумму прибыли от реализации продукции (товаров, услуг), прибыли от прочей реализации, внереализационных результатов, аналитики особое внимание уделяют факторному анализу прибыли от реализации продукции (товаров, услуг), как основному слагаемому. Общепринятая методика факторного анализа прибыли от реализации продукции (товаров, услуг) позволяет выявить влияние следующих факторов на отклонение фактической ее величины от базисного значения:

1. объем реализации продукции
2. структура продукции
3. себестоимость продукции
4. уровень среднереализационных цен
5. нарушение хозяйственной дисциплины

При анализе прибыли важно разделять влияние внешних и внутренних факторов.

Внереализационные финансовые результаты не планируются, и поэтому анализ сводится к сравнению сумм в динамике за несколько лет. Анализ прибыли от прочей реализации должен установить причины образования убытков, найти виновников и предложить меры по их устранению.

После факторного анализа образования балансовой прибыли предприятия анализируется механизм ее распределения и использования. Необходимо выявить и оценить соответствие между распределением прибыли на предприятии и результатами работы трудового коллектива предприятия. Чистая прибыль, подлежащая распределению на предприятии, определяется как разность между облагаемой налогом балансовой прибылью и величиной налога с учетом льгот. К направлениям распределения прибыли на предприятии относятся: пополнение резервного фонда, формирование фондов накопления, материального поощрения, благотворительных фондов, выплата дивидендов и т.д. В ходе анализа фактическое распределение прибыли на предприятии по абсолютной величине и структуре сравнивают с планом и отчетными данными предыдущего периода, оценивают влияние политики налогообложения на образование чистой прибыли предприятия. Важное значение имеет оценка соотношения фондов накопления и фондов потребления, выявление причин изменения этого соотношения фактически по сравнению с планом. При этом сопоставляют результаты анализа со стратегией развития предприятия.

Абсолютные показатели финансовых результатов деятельности предприятия не могут служить в качестве оценочных показателей для сравнения эффективности работ разнородных и разномасштабных предприятий и для сравнения эффекта от деятельности предприятия с затратами на получение эффекта. Эти цели можно достигнуть, применяя показатели рентабельности. Показатели рентабельности, сопоставляя прибыль (балансовую, чистую) с наличными или использованными ресурсами, дают возможность оценить

деятельность предприятия, выбрать наиболее подходящий вариант инвестиций, избрать политику ценообразования.

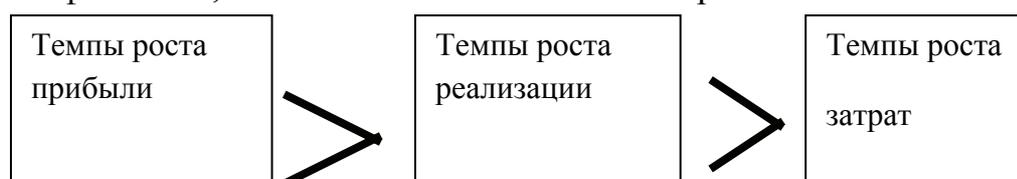
Показатели рентабельности классифицируют по следующим направлениям:

1. Показатели рентабельности издержек производства и инвестиционных проектов. Рентабельность производственной деятельности вычисляется как отношение прибыли к сумме затрат по реализационной или производственной продукции.
2. Показатели рентабельности продаж. Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, услуг на сумму полученной выручки. Этот показатель рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.
3. Показатели рентабельности капитала предприятия и его составных частей. Рентабельность капитала — отношение прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного, заемного, основного, производственного капитала и т.д.

Следует заметить, что каждый из этих показателей может рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Схема анализа показателей рентабельности предусматривает расчет и сравнение базисного и отчетного показателя, определение отклонения и оценку влияния различных факторов на это отклонение. В зависимости от задач анализа необходимо выявлять и оценивать влияние различных факторов на тот или иной показатель рентабельности.

Менеджеры предприятия, управляя финансовыми результатами предприятия, должны учесть то обстоятельство, что предприятие развивается эффективно, если выполняется «золотое правило экономики»:



Кроме этого, для каждого предприятия необходимо определить порог его рентабельности, то есть такой объем реализации или производства продукции, при котором выручка равняется затратам, а прибыль равна нулю. Известно, что порог рентабельности зависит от изменения постоянных и переменных затрат, а также от цены реализации выпускаемой продукции. Поэтому менеджеры предприятия должны предвидеть: как изменится порог рентабельности при изменении этих параметров. Зависимость между объемом продаж, себестоимостью и прибылью представлены на рисунке 8.

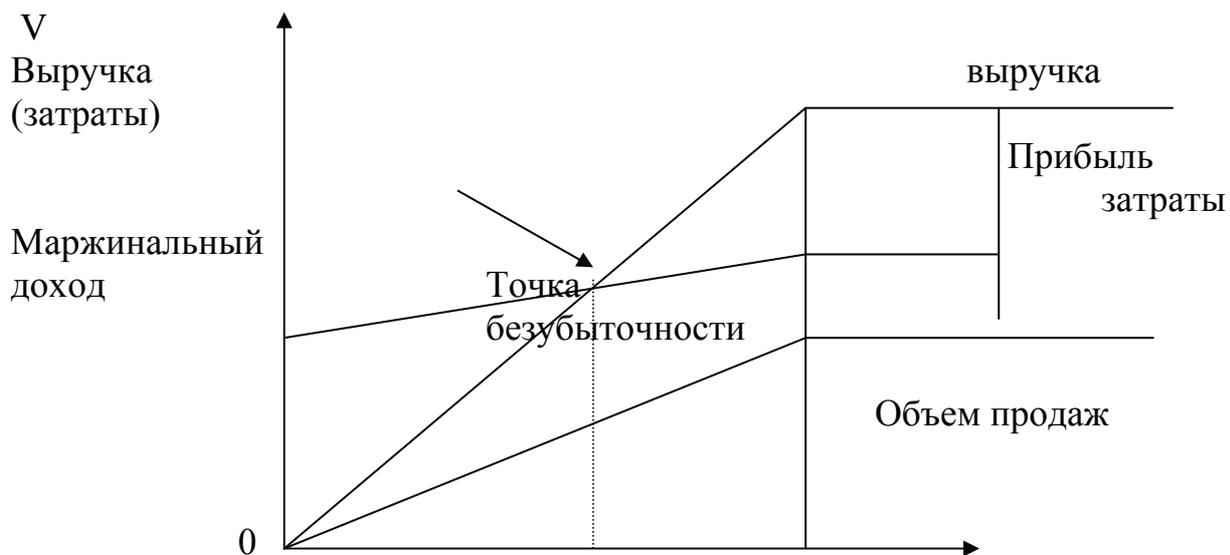


Рисунок 8 — Зависимость между объемом продаж, себестоимостью и суммой прибыли

Контрольные задания к теме 4.

1. Определите: какие способы могут увеличить объем продаж на вашем предприятии?

1. увеличение затрат на рекламу
2. увеличить число сотрудников
3. снизить цену на продукцию.

2. Валовая прибыль предприятия представляет собой:

- 1) разницу выручки от продажи товаров и их себестоимости.
- 2) разницу между выручкой и коммерческими расходами
- 3) разницу между выручкой и внереализационными результатами.

3. Назовите внешние факторы увеличения прибыли предприятия.

4. Перечислите параметры, от которых зависит величина порога рентабельности предприятия.

5. Назовите основные возможные факторы увеличения прибыли Вашего предприятия в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Баканов М.М., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. 4 изд. доп. и пер. — М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Керимов В.Э. Управленческий учет: учебник. — М.: Дашков и К, 2006.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 6-е издание, перераб. и доп. — М.: ИП «Экоперспектива», 2008.
5. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2005.

6. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия. — М, «Финансы и статистика», 2006.
7. . Бланк И.А. «Основы финансового менеджмента». Том1,2- К.: «Ника — Центр», 2008год
8. Ефимова О.В. Финансовый анализ. — М.: Бухгалтерский учет, 2004
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 2007
10. Финансовый менеджмент / Авт.колл. под руководством Стояновой Е.С. — М.: Перспектива.2006
11. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. — М.: Инфра-М, 2004

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА

1. Что является предметом экономического анализа?

1. Менеджмент предприятия (организаций)
2. Хозяйственные процессы предприятий (организаций) и их результаты
3. Экономическая стратегия предприятия

2. Какие из нижеперечисленных факторов являются интенсивными факторами развития предприятия?

- а. Ускорение оборачиваемости оборотных фондов
2. Рост продолжительности оборота запасов
3. Сокращение непроизводительных потерь рабочего времени

3. Какие из нижеперечисленных факторов являются экстенсивными факторами развития предприятия?

1. Ускорение оборачиваемости оборотных фондов
2. Совершенствование организации труда
3. Увеличение количества средств труда

4. Какие факторы являются внешними для оценки результатов деятельности предприятия?

1. Нарушение хозяйственной дисциплины
2. Природные условия
3. Природоохранная деятельность предприятия

5. Какие факторы являются внешними для оценки результатов деятельности предприятия?

1. Нарушение хозяйственной дисциплины
2. Природные условия
3. Природоохранная деятельность предприятия

6. Какой показатель используют для анализа движения и технического состояния основных производственных фондов?

1. Коэффициент годности основных фондов
2. Показатель фондоемкости

3. Показатель фондоотдачи

7. Для повышения эффективности работы предприятия необходимо, чтобы:

1. Темпы роста производительности труда опережали темпы роста технической вооруженности труда
2. Темпы роста производительности труда были равны темпам роста технической вооруженности труда
3. Темпы роста технической вооруженности труда опережали темпы роста производительности труда

8. Какие изменения в структуре кадров предприятия положительно влияют на показатели эффективности использования труда?

1. Снижение удельного веса основных рабочих
2. Увеличение удельного веса руководителей
3. Рост удельного веса основных рабочих

9. Возможные причины снижения качества выпускаемой продукции — это:

1. Недостаточная квалификация рабочих
2. Низкий спрос на продукцию
3. Плохая реклама продукции

10. Какие управленческие решения могут способствовать сокращению величины производственного брака на предприятии?

1. Принятие решения о модернизации оборудования
2. Принятие решения об освоении новых рынков сбыта
3. Разработка новой структуры финансового управления

11. К постоянным расходам относятся:

1. Технологическое топливо
2. Налог на имущество
3. Электроэнергия

12. Какие факторы влияют на прибыль от продаж?

1. финансовые результаты от прочей реализации.
2. количество и качество реализованной продукции.
3. изменение оборачиваемости оборотных средств

13. Какое соотношение между темпами роста прибыли и темпами роста ресурсопривлечения свидетельствует о эффективной работе предприятия?

1. Темпы роста прибыли равны темпам роста затрат на ресурсы
2. Темпы роста прибыли больше темпов роста затрат на ресурсы
3. Темпы роста прибыли меньше темпов роста затрат

МОДУЛЬ 2. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Раздел I. ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

Сегодня хозяйственные руководители всех уровней управления стоят перед необходимостью освоения рыночных методов планирования производства в широком смысле этого понятия — необходимостью исследования состояния и динамики конъюнктуры рынка и на основе полученных данных формирования производственного плана и плана сбыта и реализации готовой продукции или услуг.

На внутрифирменном уровне "эффективное управление" предприятием сопряжено с процессом формулировки целей и задач фирмы, процессом выбора оптимальной траектории развития бизнеса, приводящим к получению результатов в форме максимальных доходов, разумных для предприятия расходов и капиталовложений.

Главное здесь — освоить методику комплексного рыночного подхода к оптимизации бизнеса фирмы, определиться во всем многообразии факторов, влияющих на успешность хозяйственной деятельности предприятия в нестабильной рыночной среде, научиться выделять наиболее существенные факторы (как внешние, так и внутренние для конкретного вида деятельности, конкретного предприятия) и на их основе планировать оптимальный бюджет по прибыли фирмы, разрабатывать эффективный комплекс маркетинга.

В качестве «рыночного инструмента» управления фирмой целесообразно использовать методику бизнес-планирования, а сам бизнес-план предприятия — как документ для отработки вариантов принятия хозяйственно-экономических и финансовых решений и выбора наилучшего из них при известных или прогнозируемых условиях функционирования фирмы.

Уметь "слушать рынок" — это не совсем обычная для российских условий задача предпринимателей. Цивилизованный рынок требует высокого профессионального уровня хозяйственных руководителей в нетрадиционных для них сферах научно-практического знания: в области маркетинговых исследований, логистики, финансового менеджмента, моделирования и прогнозирования производственно-коммерческой стратегии, включая выбор эффективной ценовой политики в условиях конкурентной среды и т.п.

Освоение этих и ряда других областей знаний предполагают необходимость рассмотрения деятельности фирмы как сложной, многоцелевой системы и, одновременно, фирмы, как элемента национальной экономики, возможно, как элемента мировой экономики, взаимодействующего в рамках международных экономических отношений с иностранными партнерами по бизнесу или с инвесторами.

Структура данного раздела учебного пособия сформирована в ключе мыслительной деятельности предпринимателя-рыночника:

- что есть моя фирма как элемент более сложной экономической системы (кто и что на нее влияет);
- о чем можно судить по отчетам фирмы за предшествующие этапы хозяйственной деятельности (в чем проблемы бизнеса, где ошибки фирмы, а где негативное воздействие конкурентов и государства);
- каковы ключевые индикаторы эффективности экономической и финансовой деятельности предприятия (насколько эффективно используется собственный и заемный капитал фирмы, что повлияло на динамику рентабельности ее производственно-коммерческой деятельности);
- верно ли выбраны сегменты рынка для продукции или услуг фирмы (какие изменения уровня спроса и предложения на целевых сегментах рынка фирмы предполагают необходимость изменить политику фирмы в области цен, ассортимента, объемов предложений и т.д.);
- что предприняли конкуренты в части продвижения своих товаров на рынок (по каким направлениям фирма должна усовершенствовать свой комплекс маркетинга, чтобы уверенно чувствовать себя на рынке на очередной плановый период деятельности);
- достаточны ли будут ожидаемые денежные поступления на плановый период для обеспечения целевого уровня рентабельности производства и реализации, для своевременного погашения кредитов, для обеспечения целесообразной дивидендной политики (будет ли финансовый план фирмы убедительным для всех заинтересованных сторон в бизнесе фирмы — собственников предприятия, кредиторов, инвесторов, акционеров).

Тема 1. Фирма в условиях рыночной экономики

1.1. Системное представление предприятия в условиях нестабильной рыночной среды

Эффективное управление бизнесом фирмы в условиях рынка, в условиях ее внешнеэкономической деятельности предполагает знание (и умение его практического использования) в следующих областях менеджмента фирмы.

1. Системное представление о планировании бизнеса фирмы в рыночных условиях, включая деятельность на зарубежных рынках или в условиях совместной деятельности фирмы с зарубежными партнерами.
2. Оптимизация бизнеса фирмы по критерию максимума прибыли при изменяющихся конъюнктуре рынка и деловых (финансовых) возможностях фирмы.
3. Использование инструментария (методик) разработки бизнес-планов фирмы для выбора наилучшего пути развития фирмы при ограниченных фи-

нансовых возможностях предприятия и действии конкурентов на рынках сбыта.

Таким образом, стратегия планирования бизнеса — это совокупность методов и приемов выбора оптимальной траектории развития предприятия на основе изучения рынка сбыта и маркетинга фирмы.

Деятельность фирмы в условиях внешнеэкономической деятельности (ВЭД) налагает особые требования к знаниям менеджеров предприятия:

- обладание навыками операций в международной торговле;
- приобретение опыта совместной производственной или коммерческой деятельности с зарубежными партнерами (или инвесторами);
- знание правил и приемов международных валютно-кредитных отношений и другое.

В качестве объекта изучения выступает любой вид деятельности (производство, торговля, банковская и страховая деятельность, сервис и т.п.), приносящий прибыль. Физически он может выступать в форме промышленного предприятия (фирмы), объединения (корпорации), отдельного предпринимателя, задавших целью оптимизировать свой бизнес в рамках национальной экономики или в условиях (внешнеэкономической деятельности (ВЭД)).

Мини-кейс 1.1. Определения

Бизнес (дело) — любой вид деятельности, приносящий прибыль (дивиденды).

Оптимизация бизнеса — нахождение способа получения максимальной прибыли при заданных или прогнозируемых условиях деятельности предприятия и его рыночной среды.

Планирование бизнеса — нахождение таких параметров производственного плана и плана реализации продукции на рынке, при которых предприятие может получить прогнозируемую сумму прибыли на конец планового периода (обеспечить необходимый уровень рентабельности производства).

Бизнес-план фирмы — документ, содержащий стратегические решения фирмы в следующих областях: формирование ассортиментного портфеля фирмы; ценообразование; способы выхода на рынок и конкурентной борьбы; оптимизация производственной и управленческой деятельности; выбор оптимальных финансово-кредитных стратегий.

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ ДАННОГО РАЗДЕЛА — овладеть навыками и приемами оптимизации бизнеса; приобрести способности понимать, что хотят люди, сколько они согласны заплатить и как они при этом принимают решения. Иначе говоря, предприниматель-менеджер должен научиться "читать сигналы рынка", извлекать из них информацию и сам принимать решения, т.е. строить бизнес-планы своей фирмы с максимальной выгодой при любых изменениях внутренних и внешних условий.

Для овладения данной суммой знаний целесообразно предварительное системное представление о деятельности фирмы в условиях нестабильной среды.

Системный подход к анализу функционирования предприятия предполагает рассмотрение его в структурном аспекте как сложной *СИСТЕМЫ*,

т.е. состоящей из некоторой совокупности взаимосвязанных *ЭЛЕМЕНТОВ*, объединенных в единое *ЦЕЛОЕ* ради достижения определенной *ЦЕЛИ*, и, одновременно, само предприятие как первичный элемент более сложной системы (например, отрасли, национальной или мировой экономики). В последнем случае все хозяйствующие субъекты по отношению к данному предприятию выступают в качестве его *РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ*.

Рыночное окружение предприятия (*СРЕДА*) представляется состоящим не только из других предприятий, с которыми оно вступает в хозяйственные связи, но и государственных органов власти, финансово-кредитных организаций, потребителей в лице населения и т.д.

Внутреннее строение предприятия, как сложной системы, представлено совокупностью производственных подразделений, взаимосвязанных единством технологических процессов изготовления продуктов производства (*ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЛИ УСЛУГ*). В данном (производственном) аспекте цель системы — произвести продукт (оказать услугу).

Однако в экономическом аспекте ставится *ЦЕЛЬ* — реализовать продукт (услугу) и получить при этом, по возможности, *МАКСИМУМ ПРИБЫЛИ*.

Для реализации данной цели предприятие вступает в хозяйственные связи со своей экономической средой — с предприятиями-поставщиками исходных *РЕСУРСОВ* (поставки средств труда, предметов труда, живой силы, информации, финансовых ресурсов) и с потребителями своего продукта (услуг) — реализующими организациями, населением, другими хозяйствующими субъектами, для которых продукт фирмы используется в качестве исходного материального ресурса или требуемых им услуг.

Совокупность хозяйствующих субъектов на материальном входе предприятия образует *РЫНОК РЕСУРСОВ*, а на выходе — *РЫНОК СБЫТА*. Рыночная среда для конкретного предприятия, таким образом, предопределяется спецификой его вида деятельности.

Для выбора *ОПТИМАЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА* фирмы, приносящего наилучшие (в заданных условиях) финансовые результаты, необходимо предварительное знание о следующих *ПАРАМЕТРАХ* (см. рис. 1.1):

1) управляемых параметрах объекта — предприятия (на входе: параметрах состояния материально-вещественных ресурсов, основных фондах, персонале, финансовых ресурсах и т.п.; по процессу: параметрах производственной структуры и технологических процессов изготовления готового продукта (предоставления услуг); на выходе: параметрах готового продукта или услуг — ассортимент, объем, цена, качество, себестоимость);

2) параметрах рынка (среды предприятия) — рынка ресурсов и рынка сбыта продукции (услуг).

Для постановки задачи максимизации прибыли представим объект управления (предприятие) в условиях рыночной среды (см. рис. 1.1) и выде-

1.2. Планирование бизнеса и критерий оптимальности функционирования предприятия

В условиях рыночных отношений решающее значение для максимизации прибыли имеет анализ состояния параметров рынка сбыта товаров (услуг) фирмы: конкретизация потребителей (сегментация рынка), оценка уровня спроса и рыночных цен (определение доли рынка для товаров/услуг фирмы), определение уровня конкуренции на выбранных товарных рынках.

Основным результатом анализа рынка сбыта должны стать количественные параметры состояния выхода объекта: структура ассортиментного портфеля фирмы (А), прогноз объемов продаж (К), цена (Ц) товаров/услуг фирмы, вариация которыми (с учетом издержек фирмы — С) и позволяет выбрать оптимальную траекторию (F) развития бизнеса фирмы по критерию максимума прибыли (max П).

Функция цели F (см. рис. 1.1) — получить максимум прибыли — является зависимой от изменения всех учитываемых параметров во времени (t). Иначе говоря, определить оптимальную траекторию развития бизнеса фирмы — значит для каждого планового периода времени подобрать (вычислить, спрогнозировать, задать границы) такие значения параметров состояния предприятия (входа, процесса, выхода) и параметров состояния рынков (рынков сбыта и рынков ресурсов), при которых фирма смогла бы получать максимум возможной прибыли от производства и реализации своих товаров.

В качестве *КРИТЕРИЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕСА* может выступать и иной параметр выхода объекта управления: это зависит от целей, которые фирма может поставить перед собой на определенный период времени; например, если фирма преследует цель захватить новые товарные рынки, то здесь главное — максимум объемов продаж, а не прибыль. Соответственно, бизнес-план фирмы разрабатывается исходя из этой цели.

Системный подход к определению оптимальной траектории развития бизнеса заключается в разработке такого бизнес-плана организации и развития вида деятельности, который основывается на: 1 — изучении рынка ресурсов (предложений и стоимости сырья и материалов, основных фондов, рабочих рук, финансовых ресурсов); 2 — изучении возможностей реорганизации собственного производства или привлечения инвесторов (возможно, соучредителей) для организации нового дела; 3 — изучении конъюнктуры сбыта, конкурентной среды на рынке сбыта товаров/услуг.

Результатом оптимизации бизнес-плана является состав управляемых параметров производства (услуг), предопределяющих, как правило, получение максимума прибыли при известных (или прогнозируемых) условиях рынка ресурсов и рынка сбыта, а также деловых возможностях фирмы. Бизнес-план, таким образом, выступает инструментом рыночного управления.

ПЛАНИРОВАНИЕ — необходимый элемент эффективной деятельности фирмы на рынке. Сущность плана — это ориентация на будущее (выбор и обоснование цели) и определение методов и способов достижения выбранной цели. Планирование необходимо для предприятий и организаций любой формы собственности и при любой социально-политической обстановке. Особенно важно планирование в коммерческой деятельности, где требуется как предвидение в долгосрочной перспективе, так и хорошие предварительные исследования на первых шагах деятельности.

При рассмотрении системного подхода к определению бизнеса (см. выше) были выделены управляемые параметры объекта (предприятие: входные ресурсы; параметры производства; характеристики продукта) и параметры среды (рис.1.1). Дополним эту схему циклом принятия решений (типовым контуром управления), который отражает существо формирования и корректировки бизнес-плана в виде последовательности типовых **ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ** (см.рис.1.2): А — анализ, П — планирование, О — организация, Р — регулирование, У — учет, К — контроль.

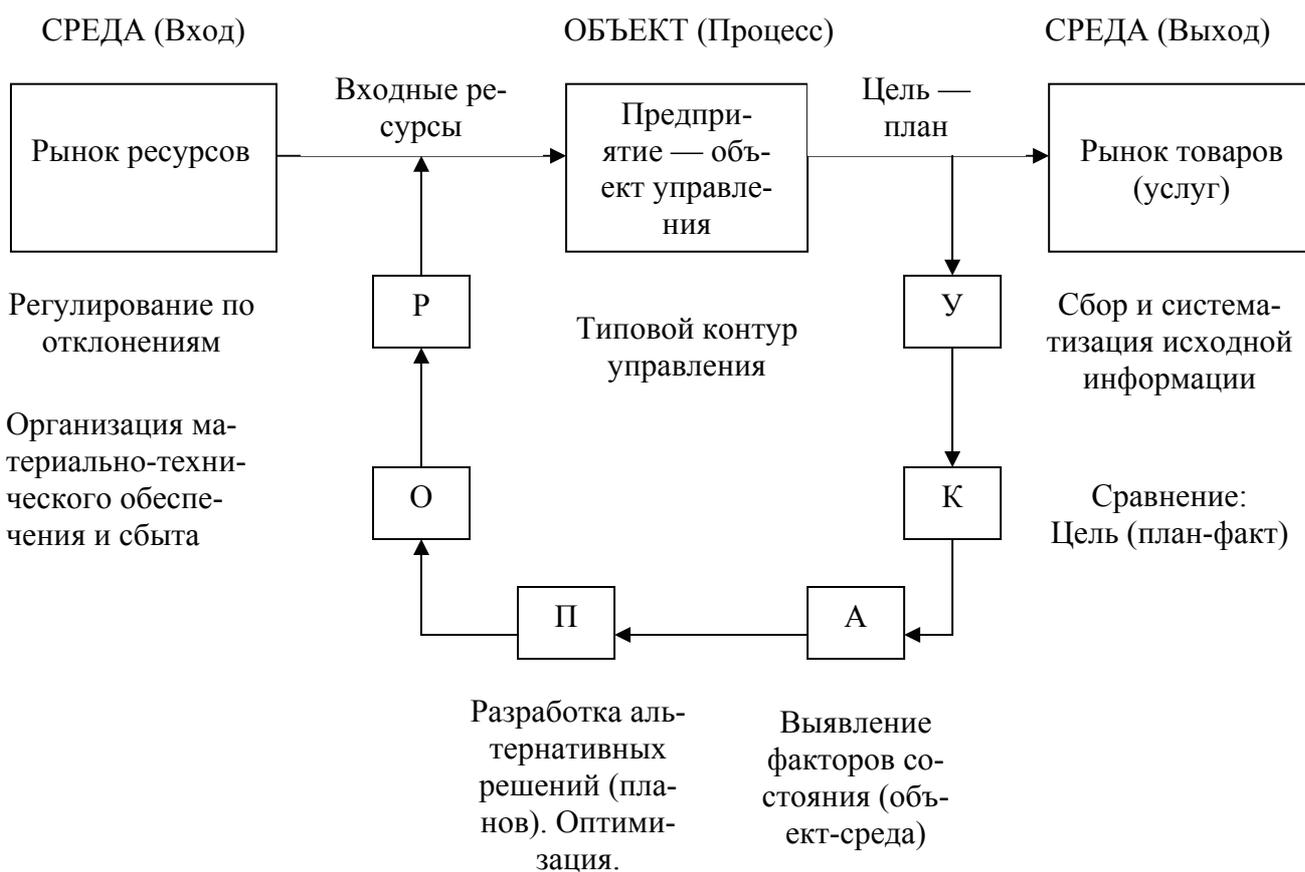


Рис.1.2. Схема принятия решений (цикл управления)

Планирование бизнеса охватывает все стадии цикла управления объектом (предприятием).

Составление и реализация плана — непрерывный процесс (цикл), который отражает существо предпринимательства: выбор цели, планирование поведения, организацию действий (операции), оценку результатов (учет, контроль, анализ).

Бизнес-план дает основу для принятия рациональных решений, позволяет оформлять и анализировать интуитивные предположения в достаточно строгих формах. Действия же без плана являются реакцией на совершающиеся события, а не предвиденные и запланированные.

Бизнес-план ориентирует на достижение следующих результатов:

1. Дать целостную оценку рынку, перспектив и потенциала конкретного бизнеса, всесторонне проанализировать намерения (цели) и сравнить их с деловыми возможностями фирмы, выбрать стратегию маркетинга.

2. Организовать производство, сформировать производственную структуру, обеспечивающую реализацию выбранных направлений маркетинга и сбыта, материально-технического и транспортного обеспечения.

3. Выбрать политику в отношении персонала фирмы.

4. Сформулировать грамотную систему юридической защиты фирмы.

5. Адаптировать к внешним условиям деятельности, установив необходимые взаимоотношения с контрагентами и потенциальными финансовыми партнерами.

Таким образом, *ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА* позволяет увидеть весь комплекс будущих операций предпринимательской деятельности и предвосхитить то, что может случиться.

1.3. Цели бизнеса и цели бизнес-планирования

Особенностью рыночного планирования является тот факт, что формулирование цели бизнеса (целеобразование), требует тщательного анализа всей совокупности интересов участников бизнеса, включая, в первую очередь, интересы самого предпринимателя.

Организация или участие конкретного человека в бизнесе продиктованы его стремлением достичь личной выгоды. Неясные личные цели бизнесмена-предпринимателя снижают его активность.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ является весьма трудной предварительной задачей, необходимой при организации внутрифирменного планирования и разработке бизнес-плана. Выделим *ЦЕЛИ ЛИЧНЫЕ*, *ЦЕЛИ БИЗНЕСА* (деловые, предпринимательские цели), и *ЦЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНА*. В бизнесе объединяются все эти цели (см. рис.1.3).

Личные цели — субъективны и в этом смысле нет "правильных" или "неправильных" целей. Только сам предприниматель (руководитель) может определить, какие цели будут для него необходимыми.

А. Вариант общих *ЛИЧНЫХ ЦЕЛЕЙ* по годам (10 — 5 лет; 1 год):

- стоимость коттеджа, квартиры;

- стоимость престижного личного транспорта;
- стоимость путешествий;
- стоимость одежды, мебели, бытовой техники т.д., и т.п. по мере убывания.

Б. Вариант конкретных *ЦЕЛЕЙ БИЗНЕСА* (по видам деятельности):

- закупка продовольственных (или промышленных) товаров за рубежом и оптовая реализация их в российском городе (критерии: прибыль, рентабельность, срок окупаемости денежных вложений, личный доход);
- производство стройматериалов (шлакоблоков; дверных и оконных блоков; ферм металлических для перекрытий) и их размещение на региональном рынке (критерии: прибыль, рентабельность и т.д.);
- организация коммерческих внутригородских пассажирских перевозок на базе микроавтобусов (критерии: прибыль, рентабельность и т.д.);
- производство хлебобулочных изделий на базе частных мини-пекарен и организация сети розничной реализации в городских районах (критерии: прибыль, рентабельность и т.д.).



Рис. 1.3. Схема выделения целей внутрифирменного планирования

В. Варианты *ЦЕЛЕЙ БИЗНЕС-ПЛАНА*.

Внешние цели бизнес-плана:

- продемонстрировать дееспособность концепции бизнеса фирмы на рынке и доходность бизнеса;
- привлечь внимание потенциальных инвесторов и партнеров по бизнесу;
- определить размеры инвестиций, необходимых для начала бизнеса и в период первоначального роста;
- обосновать вероятность возвратности кредитных средств;

- провести анализ решений для первоначального роста фирмы и периода расширения бизнеса по годам и т.п.

Внутренние цели бизнес-плана:

- использовать бизнес-план как инструмент управления видом деятельности фирмы (производством, коммерцией и т.д.);

- осуществить разработку вариантов деятельности и выбор альтернатив для получения максимума финансовых результатов;

- представить основные положения бизнеса в виде рабочего инструмента — диаграмм, сетевых графиков, таблиц, функциональных и структурных блок-схем и т.п., обеспечивающих наглядность делового замысла и удобство для корректировок плановых решений и т.д.

Таким образом, *ЦЕЛИ* — это желаемое состояние, которое хотелось бы достичь предпринимателю. Общие цели должны предопределять специфические, конкретные цели (см. рис. 1.3), которые определяют, в свою очередь, промежуточные этапы в достижении общих целей, позволяют установить приоритетность целей, их распределение во времени. При этом могут возникать противоречия между отдельными целями. Возможны компромиссные формулировки, позволяющие согласовывать, уточнять способы их достижения и критерии оценки.

Цели, поставленные серьезными предпринимателями, — это не просто мечты, фантазии или нереалистичные идеи. Они не являются также просто предсказаниями или догадками по поводу будущих результатов. Цель — это нечто намного более конкретное и специфическое, — это решение или выбор, касающийся будущих результатов.

Только в этом случае цель может рассматриваться как *ЭФФЕКТИВНАЯ*.

Формулировка *ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕЛИ* — это, по существу, схема превращения представлений в реальность. Цель должна отражать возможность реального планирования действия, т. е. процесса достижения ожидаемых результатов.

Периодичность переоценки и пересмотра целей и планов является неотъемлемой частью работы с бизнес-планом. Бизнес-план должен рассматриваться как инструмент достижения целей, а не просто схемой самой деятельности.

Процесс постановки эффективных целей бизнеса состоит из нескольких шагов. Эти шаги могут повторяться снова и снова по мере того, как изменяются условия деятельности.

Шаг 1. Сформулировать главную (конечную) цель бизнеса. Она должна быть специфичной, измеримой, соотнесенной со временем и достижимой.

Шаг 2. Установить приоритеты от важнейших целей к наименее важным.

Шаг 3. Определить потенциальные проблемы и препятствия на пути достижения каждой цели.

Шаг 4. Разработать список возможных действий по преодолению выделенных препятствий (ресурсы, время, кадры).

Шаг 5. Определить контрольные даты и критерии оценки прогресса в достижении поставленных целей.

Шаг 6. Осуществлять периодическую переоценку первоначально поставленных целей и выбранных критериев оценки прогресса в бизнесе.

Это — основы эффективной постановки целей бизнеса.

Исследования и практический опыт показывают, что вышеназванные составные части являются общими для любого успешного процесса планирования. Только эффективная постановка цели может привести к плану действий, имеющих успех.

Мини-кейс 1.2.

Типичные ошибки в планировании и организации бизнеса (Джеффри Тиммонз: шесть основных причин неудач планирования)

1. Отсутствие реальной цели. Цели должны быть конкретными, специфичными, измеримыми и реалистичными.

2. Пренебрежение к препятствиям. При планировании бизнеса, в бизнес-плане по всем этапам работы должны быть выделены списки возможных препятствий (узких мест, проблем) еще до начала воплощения планов в жизнь.

По каждой проблеме необходимо разработать состав способов их преодоления. Большие проблемы целесообразно разделить на меньшие и по каждой из них проработать противодействия. В плане должны быть предусмотрены действия на случай непредвиденных и неожиданных обстоятельств.

3. Отсутствие критического анализа достигнутых результатов. Периодический пересмотр результатов достигнутого пробуждает необходимость переоценки действий.

Этапность создает важное чувство завершенности и мотивацию для дальнейшего продвижения в бизнесе. Эффективный пересмотр достигнутого включает: проверку темпа, направления, действенности плана.

4. Недостаточная обязательность исполнителей плана. Если высшее руководство, а также работники, которые должны воплощать план, не считают его обязательным, то поставленные цели навряд ли будут достигнуты.

Обязательность означает собранность и сосредоточенность: необходимо сказать "нет" всему, что отвлекает от цели.

5. Отсутствие ревизии целей. Планы должны отражать изменения внутреннего и внешнего окружения, что предполагает гибкость предпринимателя, его способность адаптироваться к объективным обстоятельствам и корректировать цели.

Отсутствие ревизии целей, когда необходимость в такой ревизии возникает, означает игнорирование действительности.

6. Неумение извлекать уроки из опыта. Игнорирование текущего и прошлого опыта происходит из нежелания или неумения менять способы ведения дел или отказа признавать ошибку в качестве полезного совета.

Существует мнение, подтвержденное практикой, что лучше потерять время на планирование, чем понести финансовые потери при авантюрных, непродуманных мероприятиях в бизнесе.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, отметим, что в бизнесе этап планирования, этап целеобразования представляется весьма важным с точки зрения успешности дела в целом: ошибки, небрежность, допущенные на этом этапе чреваты большими финансовыми потерями при реализации планов.

Системный подход к управлению бизнесом предполагает четкость представлений об управляемых параметрах фирмы и ее рыночного окружения (среды). Действенным инструментом управления фирмой в условиях нестабильной рыночной среды представляется бизнес-план фирмы, составляемый и корректируемый строго в соответствии с апробированными методиками.

Вопросы для самопроверки по теме

1. Дайте определение следующим понятиям: «бизнес», «оптимизация бизнеса», «планирование бизнеса», «бизнес-план фирмы».
2. Назовите основные параметры состояния фирмы, учитываемые при оптимизации ее бизнеса в рыночных условиях.
3. Укажите основные результаты бизнес-планирования.

Задания по теме

1. Сформулируйте Ваши личные цели на 5-10 лет, средства их достижения.
2. Сформулируйте цели Вашей предпринимательской деятельности (конкретные, специфические).
3. Укажите цели бизнес-плана Вашей предпринимательской деятельности.

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 3].

Тема 2. Общие методические указания по Бизнес-планированию фирмы

2.1. Общая схема внутрифирменного планирования в условиях рынка

В общем случае под организацией внутрифирменного планирования понимается управленческая деятельность, направленная на формирование оптимального бизнес-плана фирмы (на год, два и более), т.е. плана производственно-коммерческой и кредитно-финансовой деятельности, включая разработку финансового плана фирмы на соответствующий период времени. В условиях рыночной экономики руководство фирмой все время находится перед необходимостью выбора:

- 1) выбора оптимального объема производства и продаж, включая выбор величины серии выпуска (продаж) продукции;
- 2) выбора оптимальной цены реализации товара;
- 3) выбора решений в области кредитной и инвестиционной политик;
- 4) выбора политики по отношению к персоналу, выбора дивидендной политики и других решений.

Чтобы отдельные решения были экономически эффективными, необходимо добиться такого положения, при котором вся деятельность фирмы в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала денежные поступления в объеме, удовлетворяющем все заинтересованные группы лиц (владельцев, кредиторов и т.п.).

Описание в бизнес-плане фирмы ожидаемых результатов экономической и финансовой деятельности на будущий период отражается в финансовом плане (или, иначе, бюджете) фирмы.

БЮДЖЕТ представляет собой выраженную в стоимостных показателях *ПРОГРАММУ ДЕЙСТВИЙ (ПЛАН)* в области производства, закупок сырья, материалов или товаров, реализации продукции и т.д.

В *ПРОГРАММЕ* действий обеспечивается временная и функциональная *КООРДИНАЦИЯ* (согласование) отдельных мероприятий.

КООРДИНАЦИЯ действий предполагает согласование следующих факторов:

а) рентабельность сбыта: зависит от величины ожидаемой *ЦЕНЫ ПОСТАВЩИКОВ и УСЛОВИЙ* производства;

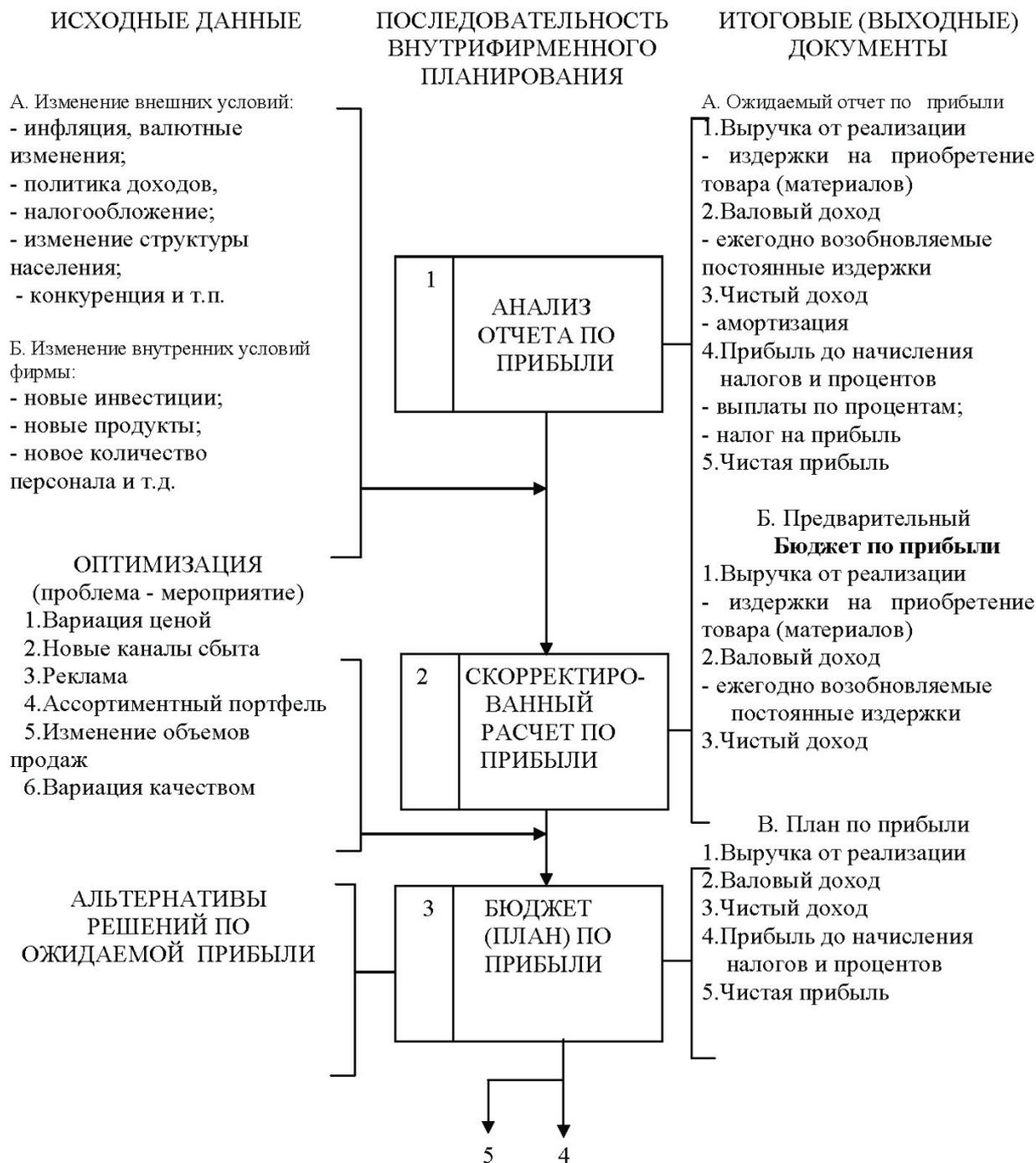
б) объем выпуска продукции: зависит от ожидаемого *ОБЪЕМА ПРОДАЖ*;

в) величина отпускной цены: зависит от *ОБЪЕМОВ ЗАКУПОК* сырья и материалов на производственную программу и программу реализации (издержки \Leftrightarrow спрос).

Организация самой работы по внутрифирменному планированию зависит от величины предприятия: для малых предприятий — планирование осуществляется централизованно (сверху — вниз); для крупных — децентрализованно (снизу — вверх). В любом случае, главное — отразить два основных элемента в планировании: *1) БЮДЖЕТ (ПЛАН) ПО ПРИБЫЛИ; 2) ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН (БЮДЖЕТ)*.

В этих документах отражаются итоги планово-аналитической работы менеджеров и собственников предприятия, подтверждающие (или нет) их профессиональный уровень в рыночном управлении предприятием. Рассмотрим общую (типовую) схему внутрифирменного планирования (см. рис. 2.1).

Предварительно напомним, что функция *"ПЛАНИРОВАНИЕ"* является одной из функций в общем управленческом цикле хозяйствующего субъекта: анализ-планирование — организация — регулирование — учет — контроль.



*Рис. 2.1 Общая схема внутрифирменного планирования
(начало)*

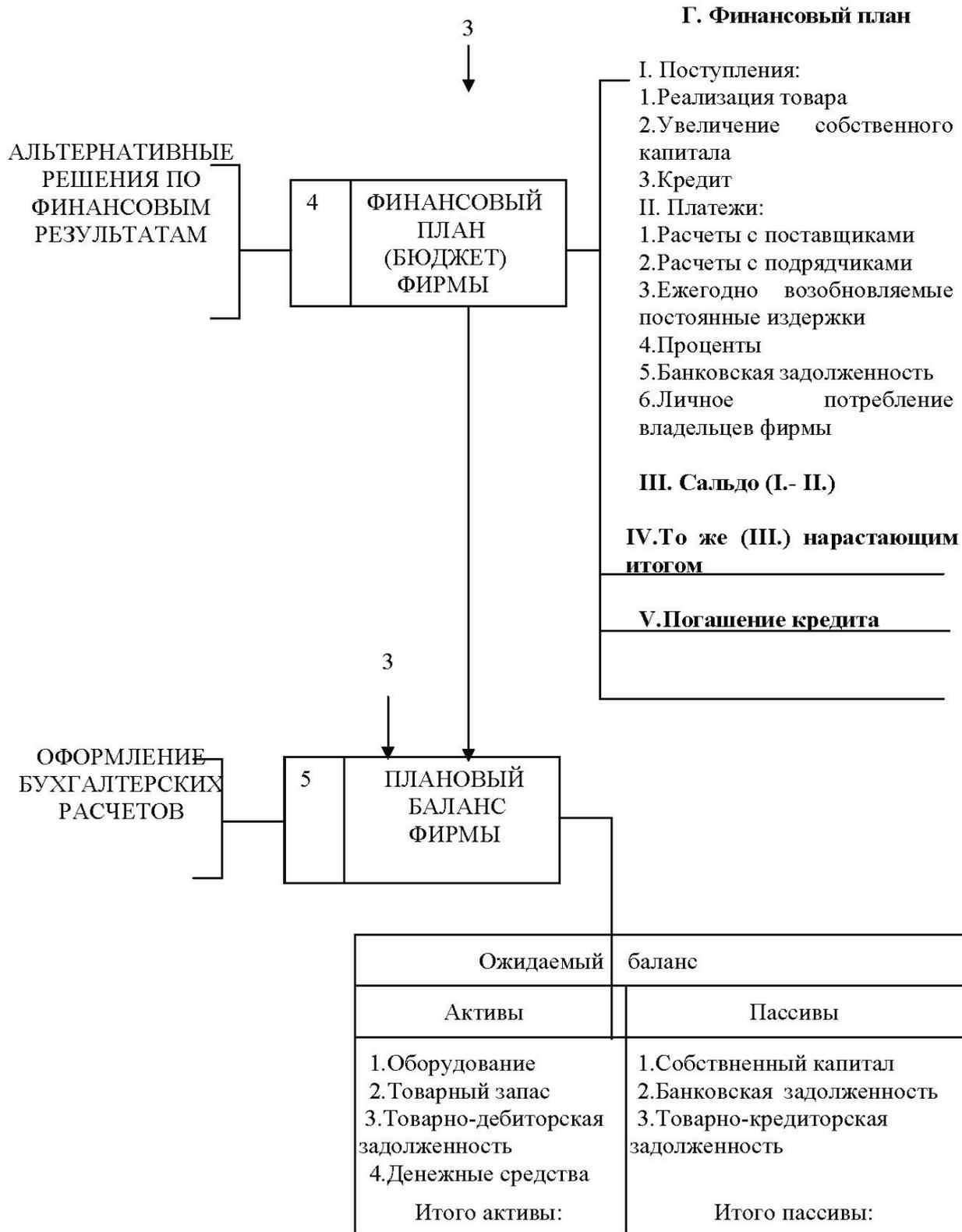


Рис. 2.1 Общая схема внутрифирменного планирования (окончание)

Отсюда следует: оптимальное внутрифирменное планирование требует предварительного осуществления функций учета, контроля и анализа как внешней рыночной среды, так и внутренних результатов, возможностей и намерений фирмы прежде, чем осуществлять планирование бизнеса на очередной временной период.

Далее, имманентная неустойчивость рыночной среды фирмы предполагает многоальтернативность плановых решений (проектов), из которых выбирается наилучшее (оптимальное) с учетом прогнозов динамики факторов рынка и собственных деловых возможностей фирмы.

И, наконец, внутрифирменное планирование на ближайший плановый период (год, например) целесообразно осуществлять как составную часть перспективного плана развития фирмы (на 3, 4, 5 лет).

Особенно это важно при кредитовании фирмы или приглашении инвесторов к совместной деятельности.

С учетом данных особенностей рыночного планирования бизнеса и предстает общая схема внутрифирменного планирования (рис.2.1): на каждом этапе в последовательности действий по разработке итоговых (выходных) документов — *ПЛАНА ПО ПРИБЫЛИ, ФИНАНСОВОГО ПЛАНА, ПЛАНОВОГО БАЛАНСА* — осуществляется учет и анализ существенных для фирмы исходных данных (маркетинговые исследования), производится разработка альтернатив решений по производству и реализации продукции (оптимизация бизнеса по критерию максимума ожидаемой прибыли), для каждого вариант плана производства (плана по прибыли) производятся альтернативные расчеты финансового плана и оценки ожидаемого баланса фирмы.

Таким образом, общая схема внутрифирменного планирования представляет собой, по существу, последовательность основных расчетов по разделам бизнес-плана фирмы, как правило, на два-три года (возможно, четыре-пять лет).

2.2. Типовая структура бизнес-плана

Эффективное внутрифирменное планирование не только не исключает разработку бизнес-планов предприятий, но и предполагает ее.

Планирование бизнеса — это способ контроля неопределенностей и снижения риска финансовых потерь. Прежде, чем осуществлять разработку планов производства, требуется тщательный анализ всей совокупности факторов, влияющих на эффективность бизнеса, и динамики их изменения на достаточно большую перспективу (по крайней мере, более, чем на год вперед). Такая "прозорливость" — гарантия получения целевой массы прибыли, признак профессионализма в управлении фирмой.

Итоговыми документами внутрифирменного планирования (см. разд. 2.1) являются "План по прибыли" (содержащий структуру доходов и издер-

жек предприятия), "Финансовый план" (отражающий во времени движение денежных потоков на входе и выходе фирмы), "Плановый баланс" (содержащий структуру источников и направлений финансирования, величину капиталовложений), в которых заключены результаты планово-аналитической работы управленческого персонала фирмы.

Однако сами эти документы не отражают технологии, инструментария принятия оптимальных управленческих решений. В качестве такого инструментария и может выступить схема (методика) разработки бизнес-планов предприятий.

Прежде, чем определиться в основных этапах разработки бизнес-плана фирмы, ответим на вопрос: для чего нужен предпринимателю бизнес-план?

1. Чтобы правильно поставить цели и наметить пути их реализации в виде формальной траектории: сетевого графика; схемы; операционной карты и т.п.

2. Чтобы осмыслить реалистичность выдвигаемой концепции по инвестированию в конкретный вид деятельности (на этап становления фирмы и этап ее развития).

3. Чтобы привлечь потенциальных инвесторов или партнеров ожидаемыми дивидендами от участия в деле.

4. Чтобы убедить кредиторов в способности фирмы своевременно и полностью возратить заемные средства.

5. Для выявления и анализа "узких мест" в производстве и реализации (проблем бизнеса), разработки списка контрмер; для корректировки целей и планов.

Мини-кейс 2.1. Пользователи бизнес-плана

БИЗНЕС-ПЛАН ИСПОЛЬЗУЕТСЯ:

А) Персоналом управления предприятием

- для определения круга проблем, с которыми столкнется предприятие при реализации своих намечаемых целей;
- оценки финансового положения и конкурентоспособности предприятия на действующем и новом рынке товаров и услуг;
- выработки стратегии деятельности предприятия в условиях конкурентной борьбы с другими предприятиями, выпускающими такие же товары и предоставляющими сходные услуги;
- формулировки и обеспечения путей решения этих проблем.

Б) Потенциальным инвестором и партнером:

- для оценки финансовой и экономической эффективности намечаемых предприятием мероприятий, реальности получения желаемой прибыли и возврата кредиторами вложенных в этот проект средств.

Таким образом, бизнес-плана — это представленное в письменном виде направление деятельности фирмы, как она будет его осуществлять и что она будет представлять из себя по достижению поставленной цели. Форма

бизнес-плана может быть любой, начиная от рукописей и заканчивая фирменным альбомом, но главное — должна содержать: цели, задачи, стратегию и тактику фирмы, финансовые результаты. Бизнес-план — наиболее предпочтительный способ общения между предпринимателями и потенциальными инвесторами (банкирами, соучредителями, акционерами и т.п.).

Бизнес-план представляет собой специальный инструмент управления, широко используемый практически во всех областях современной рыночной экономики независимо от масштабов и сферы деятельности предприятия, формы собственности, он выступает как форма представления результатов предварительного технико-экономического обоснования средних и крупных проектов. Применительно к мелким промышленным и иным проектам он может являться документом, представляющим результаты полного исследования инвестиционного проекта.

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА во многом отражает состав и содержание этапов внутрифирменного планирования, основанного на изучении рынков и оптимизации внутренних планов (бюджетов) по прибыли.

Рассмотрим типовые разделы бизнес-плана, образующие его структуру.

I. ОПИСАНИЕ ФИРМЫ:

1.1. Характеристика бизнеса фирмы:

- месторасположение, история развития, потребители;
- анализ отчетов фирмы по финансовым параметрам;

1.2. Отличительные преимущества фирмы;

II. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ фирмы:

2.1. Преимущества продукции/услуг;

2.2. Конкурентоспособность и фирменные секреты;

2.3. Научеёмкость, инновационность продукции/услуг;

III. АНАЛИЗ РЫНКА:

3.1. Описание и обзор отрасли (по виду бизнеса);

3.2. Описание рынков ресурсов (основных фондов, капитала, материальных и сырьевых, рабочей силы и т.п.);

3.3. Описание рынков сбыта (сегментация рынка, выбор целевых рынков фирмы, позиционирование фирмы на целевых рынках);

3.4. Результаты тестирования рынка;

3.5. Конкурентоспособность бизнеса фирмы;

3.6. Юридические ограничения бизнеса;

IV. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА И СБЫТА (маркетинг-план):

4.1. Общая стратегия маркетинга (проникновение на рынок);

4.2. Стратегии и тактика сбыта продукции/услуг фирмы;

V. ОПЕРАЦИИ (подготовка производства и его организация):

5.1. Преимущества производственно-экономической системы фирмы;

5.2. Система поставок продукции (предоставления услуг) фирмы;

5.3. Описание поставщиков и системы поставок ресурсов;

VI. ОПИСАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСОНАЛ ФИРМЫ:

6.1. Организационно-правовая форма предприятия и его структура (организационная, производственная);

6.2. Собственность фирмы и ее соучредители;

6.3. Менеджмент фирмы (преимущества персонала управления);

VII. ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ:

7.1. Текущие финансовые потребности фирмы;

7.2. Прогнозируемые финансовые потребности фирмы;

7.3. Направления использования финансовых средств (объекты инвестирования);

7.4. Финансовая стратегия фирмы (кредитно-денежная, дивидендная и т.д.);

VIII. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

8.1. Отчетность фирмы за предыдущие годы;

8.2. Финансовые расчеты на вид деятельности (расчет затрат, ожидаемой прибыли, возвратности кредитов, дивидендов соучредителей-партнеров);

8.3. Финансовая отчетность и формы отчетности фирмы.

ПРИЛОЖЕНИЯ к бизнес-плану (состав важнейших контрактов): Аренда; Товарные сделки; Сырьевые контракты; Соглашения о партнерстве (договоры о намерении); Контракты с персоналом; Страхование; Кредитные договоры; Соглашения о нераспространении коммерческой тайны.

2.3. Технология составления бизнес-плана

Типичная схема (*ТЕХНОЛОГИЯ*) разработки бизнес-плана может быть следующей (см. рис. 2.2).

В зависимости от содержания и масштабов бизнеса сам бизнес-план может иметь различную степень детализации, но, что важно, его структура не должна содержать "пробелы" в указанных разделах, поскольку при этом теряется смысл его разработки и использования в качестве инструмента управления бизнесом.

Мини-кейс 2.2. Команда разработчиков бизнес-плана

Важнейшей подготовительной стадией при подготовке бизнес-плана является подбор специалистов для его разработки.

Два правила, которыми следует руководствоваться при формировании коллектива разработчиков:

1. В разработке бизнес-плана необходимо личное участие руководителя и рабочей группы предприятия, реализующего проект, а также сторонних экспертов и консультантов для оценки проекта и выбора оптимальных путей его осуществления.

2. Для проведения маркетинговых исследований, финансового планирования, проработки организационно-правовых вопросов целесообразно приглашать сторонних экспертов и консультантов.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Для разработки бизнес-плана необходимо собрать и проанализировать определен-

ную информацию об объеме производства, потенциального спроса, производственных и финансовых потребностях предприятия, позволяющую рассмотреть несколько альтернативных вариантов реализации инвестиционного проекта, что увеличивает надежность успешного достижения основной цели проекта и его привлекательность для возможных инвесторов. Эту информацию можно найти в изданиях Госкомстата России, отраслевых изданиях или приобрести в конъюнктурных институтах и фирмах.

Этап 1. Постановка эффективной цели.

Постановка цели — это определение способа превращения концепции бизнеса в реальность. Цель должна быть, как отмечалось, специфичной (конкретной), измеримой, соотнесенной во времени и с ресурсами.

Изложение цели бизнес-плана должно быть привлекательным для потенциальных инвесторов (или партнеров). Например, сроками окупаемости капитальных вложений, уровнем доходности, скоростью проникновения на новые рынки, высокой конкурентоспособностью бизнеса и т.п.

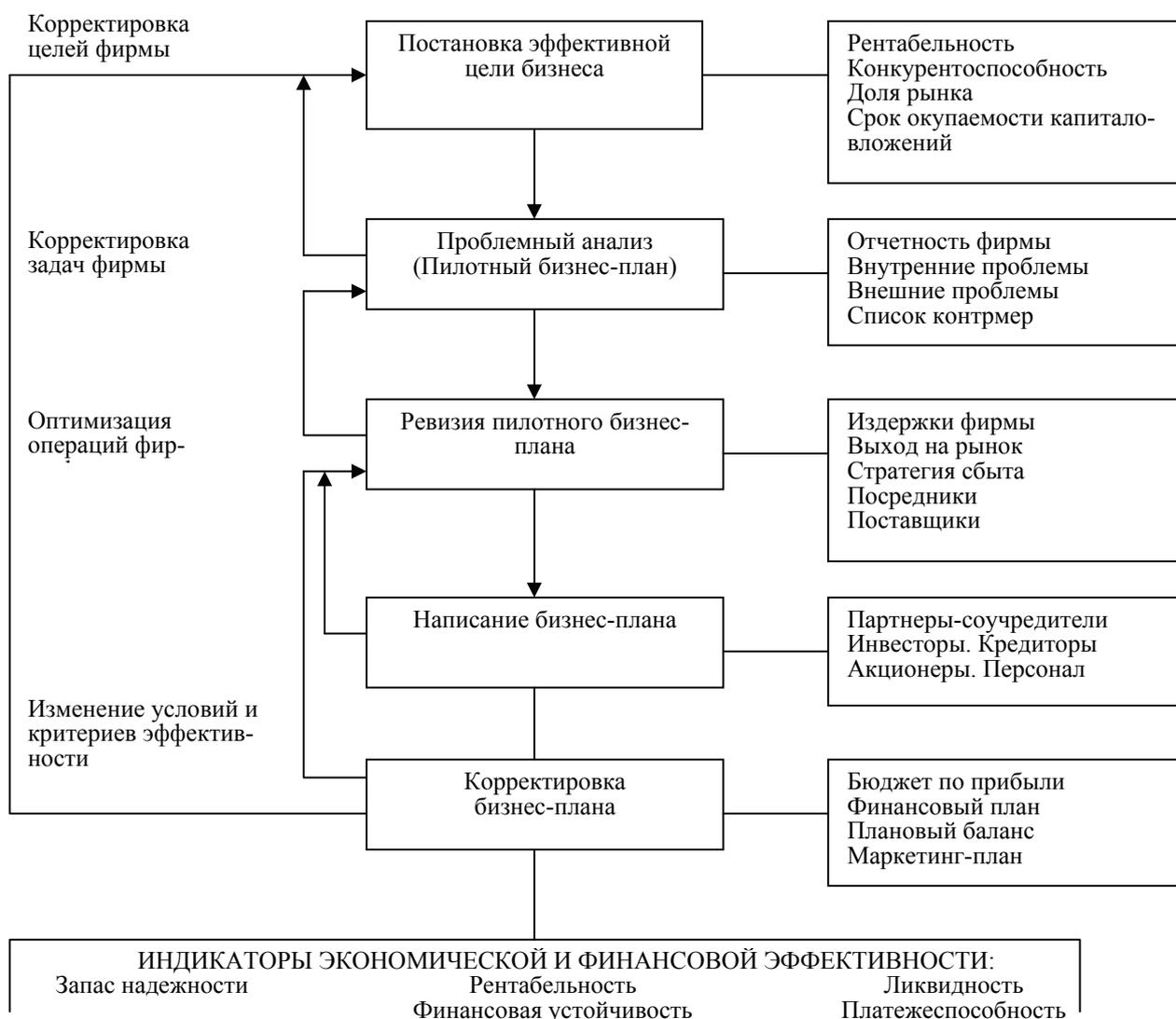


Рис.2.2. Технологическая схема разработки бизнес-плана

Этап 2. Описание потенциальных проблем, препятствующих достижению целей бизнеса.

Изложение проблем должно сопровождаться набросками контрмер по их преодолению. Например, способы минимизации налогообложения, таможенных расходов, поставки ресурсов, борьбы с конкурентами и т.п.

Этот этап следует завершать наброском бизнес-плана (Пилотный бизнес-план) от начала до конца, т.е. вплоть до расчета финансовых результатов.

Этап 3. Ревизия пилотного бизнес-плана.

а) Изложение отдельных частей бизнес-плана в виде задач:

— этап действия во времени;

— способ оценки результативности действий на этапе;

б) Представление отдельных частей бизнес-плана в привлекательной форме для потенциальных инвесторов и партнеров:

- подчеркнуть черты фирмы, характеризующие ее как преуспевающую;

- выделить резоны для участия в деле потенциальных партнеров или инвесторов.

Этап 4. Написание основного текста бизнес-плана.

Этот этап осуществляется после изучения рынка ресурсов и рынка сбыта продукции (услуг), изучения конкурентной среды, анализа финансов.

При написании бизнес-плана необходимо включать в него выкладки по результатам предварительных переговоров с потенциальными партнерами и инвесторами.

Финансовые результаты не обязательно должны обеспечивать огромные дивиденды: этот этап — только ориентация в обстановке, это подтверждение того, что найдена рентабельная ниша в рынке сбыта товаров (услуг) фирмы. При последующей корректировке бизнес-плана можно и нужно повышать расчетную рентабельность бизнеса.

Успешность выполнения данного этапа проверяется путем написания Краткого Руководства к бизнес-плану: если на 3-х — 4-х страницах умещается содержание бизнес-предложения, значит сам предприниматель понимает чего хочет и сможет ли он убедить партнеров-инвесторов принять участие в деле.

Этап 5. Корректировка бизнес-плана.

Успех бизнеса во многом предопределяется чутким реагированием фирмы на изменение условий функционирования.

Чтобы избежать банкротств, повысить конкурентоспособность фирмы, необходимо постоянно работать с бизнес-планом, даже если для этого потребуются дополнительные денежные затраты: снижение вероятности проиграть дело того стоит.

Корректировка плана касается всех его частей: и целей бизнеса, и учета изменений конъюнктуры рынков ресурсов и рынков сбыта, и финансовых решений фирмы. Без этих условий бизнес-план бесполезен.

Периодичность корректировок бизнес-плана, как правило, определяется сроками подведения финансовых результатов деятельности (месяц, квартал, год) или возникновением угрозы бизнесу новыми обстоятельствами.

Замечание: важно эти обстоятельства заранее оговаривать с партнерами фирмы и поставщиками, чтобы минимизировать или избежать возможные потери.

Мини-кей 2.3. Общий комментарий к составлению бизнес-плана

ЦЕЛИ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА. Определение целей является достаточно сложной задачей, которую необходимо решить перед составлением бизнес-плана.

Цели можно рассматривать как желаемые состояния, которые хотелось бы достичь персоналу управления предприятия.

Процедура определения целей бизнес-плана включает в себя установление общих целей предприятия, указание его специфических конкретных целей, которые определяют промежуточные этапы в достижении общих целей, определение приоритетности целей и их распределения во времени.

Возможными целями разработки бизнес-плана предприятия могут быть:

- увеличение капитала предприятия; увеличение нормы прибыли насыщение рынка услуг;

освоение новых видов товаров и услуг (диверсификация производства); выход на новые товарные рынки и рынки услуг

- освоение других видов деятельности

Для того, чтобы он мог служить инструментом для достижения этих целей, в бизнес-плане необходимо четко сформулировать ответы на следующие вопросы:

- что представляет (или будет представлять) собой предприятие (фирма)?

какие новые товары и услуги предлагаются потребителям и есть ли платежеспособный спрос на них?

- какие рынки (местные, межрегиональные, национальные, зарубежные) планируется обслуживать?

- каким образом планируется превзойти конкурентов и расширить сферу деятельности предприятия?

— почему кредит или инвестиции сделают предприятие более доходным и конкурентоспособным?

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА. Структура бизнес-плана органически вытекает из его назначения как документа, в котором по определенной схеме систематизированы результаты прединвестиционных исследований.

В нем описывается организационная форма предприятия, продукция и услуги, которые планируется предоставить, предполагаемое или фактическое местоположение предприятия, план управления и контроля, требуемое количество персонала и возможные риски.

Почти невозможно создать рынок для товаров и услуг без учета различных направлений маркетинга. Раздел маркетинга в бизнес-плане рассматривает целевые рынки, конкуренцию, вопросы сбыта, рекламы, ценообразования.

Бизнес-план включает в себя описание отрасли и тенденций ее развития, а также данные о потенциале предприятия.

Деньги являются одной из важнейших составных частей, условия реализуемости проекта. Бизнес-план должен включать план приобретения необходимого капитала и описание того, как эти средства будут, примерный балансовый отчет для обеспечения соответствующего денежного потока.

РАСЧЕТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА. Для выполнения расчетов финансового плана в настоящее время имеются стандартные программы решения этих задач на персональных компьютерах, которые позволяют выполнить полный расчет экономической и финансовой эффективности инвестиционного проекта.

В общем случае, технология подготовки бизнес-плана — это итерационная процедура (см. рис.2.2), предполагающая возможность возврата с любого места разработки к предыдущим этапам, уточнение переменных факторов и обстоятельств и дальнейшие расчеты с учетом уточненных данных.

Мини-кейс 2.4. Практические рекомендации по составлению разделов бизнес-плана

Состав бизнес-плана и его детализация определяются спецификой предприятия и сферой его деятельности, размерами предполагаемого рынка, наличием конкурентов и перспективами роста предприятия.

Схемы систематизации, используемые в российской и зарубежной практике, по сути своей одинаковы и различаются только по форме представления и расположению частей. Как правило, бизнес-план включает в себя: **титульный лист, резюме, меморандум конфиденциальности, оглавление, краткое содержание и основные разделы:**

- 1. Описание состояния отрасли, предприятия и предлагаемой к освоению продукции;**
- 2. Изучение и анализ рынка;**
- 3. План маркетинга, производственный и организационный планы, финансовый план.**

Титульный лист. Как театр начинается с вешалки, так и бизнес-план начинается с Титульного листа, на котором помещается наименование предприятия — инициатора проекта, название бизнес-плана, а также время и место его разработки.

Резюме. Резюме представляет собой краткое изложение сути инвестиционного проекта для руководящих работников — лиц, принимающих решение.

Резюме помещается в самом начале бизнес-плана, сразу же после Титульного листа.

Резюме — это документ, привлекающий интерес или убеждающий в никчемности идеи. Резюме составляется в последнюю очередь, потому что суммирует все вытекающее из плана. Позднее оно может быть легко переделано в письмо к банкиру, вкладчику или Администрации для сжатого объяснения плана в целом.

Резюме должно быть кратким — не более одной или полутора стра-

ниц. Большинство лиц, принимающих решения по осуществлению проектов, получают сотни планов, и вам важно убедить их, также как поставщиков, банкиров, служащих за несколько минут, что у вас имеется план на продукцию и услуги, интересные для них. Интерес у читающего должен возникнуть сразу, без рассмотрения планов управления, маркетинга и финансов, иначе ваши надежды могут быть разрушены.

В нем представляются данные, которые должны позволить потенциальному инвестору сформировать свое отношение к предлагаемому проекту, т.е. понять, о чем идет речь, какова предполагаемая стоимость и рентабельность проекта, не читая подробно весь план.

С этой целью в Резюме указываются следующие данные:

- полное название и адрес предприятия — инициатора проекта;
- фамилия, имя, отчество директора предприятия;
- номер телефона (телетайпа, телефакса);
- суть предлагаемого проекта;
- результаты реализации проекта;
- совокупная стоимость проекта и потребность в финансировании;
- возможные источники финансирования с описанием условий кредитования;
 - гарантии по возврату кредита.
 - внутренняя норма доходности и срок окупаемости;
 - ежегодный объем чистой прибыли.
 - объем средств, которые инициатор проекта готов инвестировать в проект.

Меморандум о конфиденциальности (одна стр.). Задача Меморандума предупредить потенциального инвестора о конфиденциальности информации, содержащейся в бизнес-плане. В этом разделе указываются также разработчики проекта.

Оглавление. Оглавление часто воспринимается как нечто само собой разумеющееся, однако такой подход далек от действительности. Оглавление — это, прежде всего, прекрасный эскиз или план того, что будет включено в бизнес-план. И для читающего это очень важно, так как наиболее значительные части могут быть сразу же выделены. Поэтому сделайте так, чтобы каждый нашел то, что ему нужно.

Краткое описание проекта (2-3 стр.). Содержащаяся в Кратком описании информация, так же как и Резюме, предназначена для руководящих работников инвестиционных, финансовых и других институтов.

Краткое описание также пишется в последнюю очередь, уже после того, как составлен весь бизнес-план. Ее назначение — краткое и ясное изложение сути и основных положений проекта.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Назовите основные этапы внутрифирменного планирования.

2. Сформулируйте основные (типовые) разделы бизнес-плана фирмы.
3. Назовите этапы технологической схемы разработки бизнес-плана.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Разработайте форму титульного листа бизнес-плана Вашей фирмы, сформулируйте основные разделы *Резюме* Вашего бизнес-плана и *Меморандума* конфиденциальности.
2. Составьте примерную структуру *Содержания* бизнес-плана Вашей фирмы.

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 3]

Мини-кейс 2.5. Практические рекомендации по написанию предварительных страниц текста бизнес-плана

ПРИМЕР СОСТАВЛЕНИЯ МЕМОРАНДУМА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Этот бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая на рассмотрение этот бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии АО «.....» по указанному адресу, если не намерен инвестировать капитал в новое производство.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся: его потенциальной; прибыльности, объемов (переработки сырья), реализации (продукции или услуг), расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня основываются на наилучшим образом согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Информация, содержащаяся в данном бизнес-плане, получена из источников, заслуживающих доверия:

Бизнес-план разработан (Ф.И.О. участников разработки бизнес — плана):

Бизнес-план предназначен для служебного пользования.

Экземпляр № .

ПРИМЕР СОСТАВЛЕНИЯ ОГЛАВЛЕНИЯ

Содержание

Резюме

Меморандум о конфиденциальности

Краткое содержание

1. Отрасль, предприятие, продукт

Отрасль

Предприятие

Продукт

2. Исследование и анализ рынка

- Российский рынок (наименование рынка)
 - Динамика цен
 - Рыночная ниша
 - Анализ конкуренции
 - Рынки стран ближнего зарубежья
 - Возможность выхода на мировой рынок
 - Освоение западноевропейского рынка
 - Восточноевропейский рынок
 - Анализ инвестиционного рынка в отрасли
- 3. План маркетинга
 - Планирование производства
 - Планирование сбыта
 - Продукт А
 - Внутренний рынок
 - Рынки стран ближнего зарубежья
 - Мировой рынок
 - Продукт Б
 - Внутренний рынок
 - Рынки стран ближнего зарубежья
 - Мировой рынок
 - Стратегия маркетинга
 - Стратегия сбыта
 - Ценовая стратегия
- 4. Стратегия производства
 - Этапы создания нового производства
 - Вариант 1
 - Вариант 2
 - Предложения по стратегии развития производства
- 5. Организационный план
 - Организационно-правовая форма
 - Философия управления
 - Руководство предприятием
- 6. Анализ рисков и проблемы
- 7. Финансовый план

ЧТО СОДЕРЖИТСЯ В КРАТКОМ ОПИСАНИИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Чем занимается или будет заниматься предприятие?

В этом разделе указывается состояние отрасли и имеющиеся предпосылки для реализации проекта.

Затем, приводятся данные о том, когда было создано предприятие, сведения о его размере и перспективах развития, чем оно занимается и особенностях производимых товаров или предоставляемых услуг, другие сведения, обеспечивающие преимущества данного предприятия в конкуренции.

Кратко излагаются возможности предприятия и то, как планируется использовать эти возможности для реализации предлагаемого проекта.

Какой ожидается спрос на предлагаемые товары и услуги, включая прогноз их реализации на несколько лет?

Здесь могут быть представлены также основные тенденции развития рынка в целом, группы основных потребителей продукции, которая будет производиться в результате реализации проекта, или услуг, приводится краткая информация об объемах и темпах роста обслуживаемых сегментов рынка и тех сегментов, которые планируется обслуживать, факты уязвимости предприятий-конкурентов, любые планы роста и расширения деятельности.

Величина доходов от реализации продукции или предоставления услуг; величина затрат и валовой прибыли уровень рентабельности; срок окупаемости вложений.

В этой части следует представить в обобщенном виде экономику предприятия: данные по прибыли, ожидаемой рентабельности, доходности на инвестируемый капитал, временные рамки достижения уровня безубыточности (превышения наличных поступлений над платежами).

Сколько средств необходимо вложить в проект для его реализации?

Коротко указать сумму необходимого финансирования и направление применения основного капитала.

Почему предприятие добьется успеха, быстрого вхождения и проникновения на новые рынки товаров и услуг?

Целесообразно указать конкурентные преимущества предприятия в данный период и возможные преимущества после реализации предлагаемого проекта, слабые стороны конкурентов и любые другие условия.

Раздел II. ПОДГОТОВКА ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

Тема 3. Описание отрасли, фирмы и ее продукции

3.1. Состояние и перспективы развития отрасли

Анализ состояния и перспектив развития отрасли в бизнес-плане призван решить в основном две задачи:

1) изучить состояние и тенденции развития отрасли как объекта инвестирования;

2) получить исходную информацию для прогнозов объема производства продукции и услуг, которые может выпускать Ваше предприятие, исходя из условий конкуренции.

Для решения первой задачи в бизнес-плане целесообразно дать ретроспективный анализ текущего состояния дел в отрасли, развития отрасли в предшествующий период (5-10 лет), описать возможные тенденции дальнейшего развития:

- отрасли в целом;
- предприятий отрасли;
- развития соответствующих производств в регионах, где планируется сбыт продукции;
- за рубежом.

При выполнении анализа необходимо обратить особое внимание, возникали ли какие-либо предприятия в отрасли в последние годы, планируется ли появление новых предприятий в ближайшее время, в среднесрочной перспективе.

Для решения второй задачи необходимо описать основных конкурентов на региональном, внутреннем и внешнем рынках по следующим позициям:

- номенклатура и объемы выпускаемой ими продукции;
- рынки, на которых они работают, их доли на этих рынках;
- конкурентоспособность их продукции;
- ценовая политика и политика в области сбыта;
- **состояние производственной базы.**

Анализ этих данных даст возможность определить конкурентные преимущества вашего предприятия или выявить его недостатки, определить методы конкурентной борьбы с предприятиями-конкурентами.

Его результаты будут одним из критериев, на основании которых потенциальный инвестор может судить о возможностях предприятия вести успешную конкуренцию с аналогичными предприятиями.

Следует отметить, что, в отличие от статистики спроса, еще только зарождающейся, Россия обладает достаточно развитой системой сбора и

анализа статистической информации о производстве той или иной продукции. Госкомстат регулярно собирает первичные данные о производстве более чем 400 товарных групп продукции в стоимостном и натуральном выражении. Эти данные публикуются ведомством в отраслевом и региональном разрезе. Вторичные данные о развитии отраслей и подотраслей, включая прогнозную информацию, публикуются многочисленными отраслевыми информационными институтами. При всех недостатках российской промышленной статистики ее анализ позволяет составить довольно четкое представление о состоянии и тенденциях развития большинства отраслей хозяйства.

Значительно хуже обстоит дело с информацией о состоянии и планах развития предприятий отрасли, их производственно-технической базе, финансовом положении и т.д. Как правило, производители (это свойственно не только 4российским, но и всем производителям в мире) склонны скрывать истинное положение дел на предприятии.

Информация о планах предприятий носит как правило фрагментарный характер и недостаточно достоверна. Большинство предприятий в настоящее время в большей мере озабочено текущими проблемами; планы на среднесрочную перспективу у большинства из них попросту отсутствуют.

Мини-кейс 3.1. Как в бизнес-плане описать отрасль

При анализе отрасли необходимо обращать внимание на следующие вопросы.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

1. Сырьевая база отрасли в настоящее время и в перспективе.
2. Региональная структура производства: распределение производственных мощностей по регионам и областям.
3. Состояние основных фондов, материально-технической базы производства предприятий отрасли.
4. Рентабельность производства: средняя и на лучших предприятиях отрасли.
- Затраты на единицу продукции, на одного занятого.
5. Инвестиционный климат.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Для определения перспектив развития отрасли необходимо:

1. Оценить предполагаемые объемы инвестиции в отрасль и ожидаемые результаты.
2. Изучить федеральные и отраслевые целевые программы развития отрасли или программы модернизации, описать их основные задачи и приоритеты, выделяемые из бюджета финансовые ресурсы;

В конце раздела целесообразно поместить краткие выводы о том, насколько предполагаемый проект вписывается в "контекст" развития отрасли в целом, соответствует региональным или общенациональным интересам.

3.2. Особенности описания предприятия в бизнес-плане фирмы

Описание предприятия в бизнес-плане решает достаточно узкую целевую задачу — дать потенциальному инвестору четкое представление о

предприятия как объекте инвестирования или возможном партнере при реализации инвестиционного проекта.

Сведения о предприятии, приводимые с этой целью в бизнес — плане, должны включать в себя следующий набор данных:

1. Адрес предприятия;
2. Дата образования;
3. Организационно-правовая форма собственности;
4. Учредители и распределение акций между акционерами;
5. Уставный капитал:
 - при регистрации
 - по состоянию на _____
6. Состав лиц, распределяющих прибыль;
7. Структура активов:
 - Основные средства и прочие внеоборотные активы;
 - Запасы и затраты;
 - Денежные средства, расчеты и прочие активы;
8. Организационная структура предприятия;
9. Банковские реквизиты;
10. Состав высшего звена управления:
Генеральный директор
Главный инженер
Главный бухгалтер
11. Характеристика имеющихся материальных ресурсов:
 - Здания и сооружения;
 - Объекты социальной инфраструктуры, находящиеся на балансе;
 - Балансовая и остаточная стоимость фондов;
 - Наименование и балансовая стоимость фондов;
 - Остаточная стоимость фондов;
12. Доля импортного оборудования:
 - по количеству единиц ;
 - по балансовой стоимости;
13. Степень износа оборудования:
 - а) отечественного;
 - б) импортного;
14. Доля оборудования с износом:
 - а) более 70%;
 - б) от 50% до 70%;
 - в) от 30% до 50%^
15. Характеристика незавершенного строительства;
16. Численность, возрастной и образовательный состав, текучесть кадров;
17. Объем выпускаемой продукции:
 - годовой объем выпуска в стоимостном выражении;

- доля экспортной продукции.

18. Финансовое состояние предприятия:

- оборот;
- прибыль после налогообложения;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

19. Отношение местных властей к проекту.

3.3. Описание продукции или услуг предприятия

Целевое назначение этого раздела бизнес-плана — дать инвестору ясное представление прежде всего о потребительских свойствах продукции и услуг, предлагаемых предприятием, с тем чтобы он мог оценить платежеспособный спрос на них. Объясните, что конкретно представляет собой продукция или из чего конкретно состоят услуги, чем отличается ваша продукция и почему она будет пользоваться спросом на рынке.

Главное внимание при описании изделий (услуг) необходимо уделять не техническому описанию изделий (достаточно указать, что они соответствуют требованиям соответствующих ГОСТов или ТУ), а качеству, надежности, конкурентоспособности предлагаемых товаров и услуг:

Обычно рекомендуется использовать следующую схему описания изделий (услуг):

1. Наименование изделия и его спецификация;
2. Назначение и области применения;
3. Основные технические, эстетические и другие характеристики в сопоставлении с имеющимися на рынке аналогами:
 - продукцией ближайшего конкурента;
 - лучшими отечественными образцами;
 - лучшими зарубежными образцами;
4. Структура выпуска в натуральных и стоимостных показателях (если проект реализуется в несколько этапов, показывается структура выпуска после каждого этапа). При описании структуры выпуска целесообразно использовать современные диаграммные методы представления информации; они наглядны, хорошо воспринимаются читающим, позволяют рельефно отобразить динамику структуры выпуска;
5. Патентная защищенность;
6. Ключевые проблемы, факторы неопределенности и меры по их снижению;
7. Условия поставки.

3.4. Сравнение продукции предприятия с продукцией конкурентов

Оценку конкурентных качеств изделия (услуги) следует проводить очень тщательно, так как результаты анализа оказывают решающее влияние на разработку стратегии маркетинга, как сбытовой, так и ценовой, и используются при разработке плана производства. При выполнении анализа конкурентных качеств изделия (услуги) необходимо исходить из того, что любой товар — это набор так или иначе воспринимаемых потребительских свойств.

На практике оценку конкурентных качеств осуществляют в два этапа.

Главная задача первого этапа — ответить на вопрос: Почему потребители покупают это изделие, а не другое? Последнее означает, что необходимо определить набор покупательских предпочтений, т.е. выделить те свойства изделия (услуги), на которых концентрируется внимание покупателей и на базе которых они осуществляют свой выбор. Для этого составьте список изделий (услуг), которые предлагаются на выбранном рынке, определите объем продаж, опишите их основные потребительские и стоимостные качества.

Все эти данные удобно свести в таблицу, в которой по вертикали располагают изделия (услуги), а по горизонтали сравнительные оценки их свойств в какой-либо шкале.

При анализе собранной информации следует сопоставить прежде всего стоимостные и потребительские качества наиболее популярных и пользующихся наименьшим спросом изделий. Как правило, уже подобный простой анализ позволяет выявить набор наиболее важных с точки зрения различных групп потребителей потребительских качеств изделий.

На втором этапе производится сопоставление Вашего изделия по выявленным потребительским предпочтениям с изделиями конкурентов и определяется его место среди них. Результаты сопоставления позволяют определить в первом приближении и цену, по которой может быть реализована продукция на рынке.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какова цель описания отрасли в бизнес-плане фирмы?
2. Назовите основные параметры и показатели, которые следует отразить при написании разделов бизнес-плана «*Описание предприятия и его продукции*».
3. По каким параметрам осуществляется сравнительный анализ продукции фирмы с продукцией конкурентов.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Разработайте раздел «*Описание отрасли*» для Вашего бизнеса.
2. Разработайте раздел «*Описание предприятия*» для Вашего бизнес-плана.

3. Разработайте раздел «*Описание продукции фирмы*» для Вашего бизнес-плана.

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 3]

Тема 4. Оценка рынка и конкурентоспособности фирмы

4.1. Цель и содержание анализа рынка

Раздел "Анализ рынка" является одним из наиболее значимых и сложных разделов бизнес-плана. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что слабое знание рынка является одной из главных причин не состоятельности многих коммерческих проектов.

Изучение многообразных факторов, оказывающих влияние на состояние рынка, является исходным пунктом для принятия любого инвестиционного решения. От того, насколько тщательно изучены и определены уровень и структура спроса, тенденции его изменения, зависит как успех инвестиционного проекта, так и время, в течение которого предприятие сможет удерживать позиции на рынке. Результаты исследования рынка являются базой для разработки долгосрочной стратегии предприятия и его текущей политики, определяют потребности в людских и материально-технических ресурсах.

Ввиду важности и сложности этого раздела, целесообразно готовить его в первую очередь и по возможности проверить данные о рынке, его объемах и темпах роста по дополнительным, альтернативным источникам.

Целью исследования рынка, проводимого в рамках бизнес-плана, является предоставление достаточного количества фактов, способных убедить потенциального инвестора в том, что:

- товары и услуги вашего предприятия имеют значительный и перспективный рынок сбыта;
- являются конкурентоспособными.

Мини-кейс 4.1. Методология анализа рынка

В основе методологического подхода к исследованию рынка в бизнес-плане лежит комплексный подход, предполагающий выявление системы взаимосвязей между различными факторами рынка. На практике реализация комплексного подхода к анализу рынка означает, что исходные данные должны охватывать как можно более широкий круг факторов, влияющих на реализацию продукции, зачастую выходящих за рамки чисто рыночных явлений.

"Стандартное" исследование рынка в бизнес-плане включает в себя три основных блока:

Блок 1. Анализ спроса на товары и услуги на выбранном рынке и тенденций его развития.

Оценка спроса на рынке на предлагаемый предприятием товар или услугу является важным параметром при анализе перспективности рынка в целом, планировании маркетинга и организации управления проектом. От оценок сбыта, сде-

ланных в данном разделе, зависят все последующие разделы плана. Уровень реализации товаров и услуг, спрогнозированный в результате выполненного исследования рынка, оказывает непосредственное влияние на план производства, план маркетинга и сумму инвестированного капитала, который потребуется предприятию.

Результатом анализа является прогноз емкости рынка и спроса на товары услуги в среднесрочной перспективе.

Блок 2. Описание структуры рынка, его основных сегментов, анализ форм и методов сбыта.

Одним из главных вопросов, ответ на который должно дать это исследование — кому и как продать продукцию. С этой целью выполняется анализ состояния и перспектив развития основных сегментов рынка: он завершается выбором целевых сегментов для деятельности предприятия (рыночной ниши).

Результаты этих исследований оказывают определяющее влияние на разработку стратегии маркетинга.

Блок 3. Исследование условий конкуренции на выбранном рынке.

Исследование включает в себя оценку конкурентных качества предлагаемого товара, основных конкурентов, изучение их планов, тактики и стратегии деятельности.

Данные, полученные в ходе анализа конкурентной обстановки, в значительной степени предопределяют стратегию сбыта и ценовую стратегию предприятия на выбранных сегментах рынка.

4.2. Общее описание рынка

Начальным этапом комплексного изучения рынка, позволяющим определить его общие характеристики, является изучение и оценка намечаемых к производству продукции или услуг с точки зрения параметров их спроса.

Это один из наиболее важных и ответственных этапов анализа рынка. Недостаточный или неточный анализ спроса, с одной стороны, имеет результатом создание лишних мощностей и их нерациональное использование, с другой, ведет к созданию мощности предприятия, недостаточной для удовлетворения потребности рынка или не позволяющий оптимизировать масштабы производства.

Мини-кейс 4.2. Маркетинговые исследования

В теории маркетинга спрос на товар или услугу определяется как платежеспособная потребность, поэтому не всякая потребность есть спрос. Очень наглядно это определение спроса иллюстрировала ситуация в национальном хозяйстве России в условиях кризиса платежей. Производство продукции во многих отраслях снижалось не потому, что нет потребности в этих товарах, а потому, что на них не было спроса — потребители не могли оплачивать необходимую им продукцию.

Спрос в бизнес-плане определяется на разных уровнях:

- на товары данной отрасли на внутреннем и внешнем рынках;
- на региональных рынках;
- на конкретные виды товаров;
- на товары, предлагаемые конкретными предприятиями;

Основными характеристиками, используемыми для его количественного измерения, являются **объем рыночного спроса и емкость рынка**.

Объем рыночного спроса выражается в натуральных и (или) стоимостных показателях; он равен количеству товаров или услуг, которые будут куплены в определенном регионе, определенной группой покупателей, в целом на внутреннем или внешнем рынках и т.д.

Емкость рынка — это максимально возможный спрос. Объем рыночного спроса в каждый конкретный момент времени составляет некоторую емкости рынка.

Разница между емкостью рынка и объемом рыночного спроса определяет **перспективность продуктового рынка или рынка услуг**, на который в результате осуществления инвестиционного проекта, хочет выйти данное предприятие.

Величина спроса и емкость рынка в каждый конкретный момент времени является функцией нескольких факторов:

- структуры рынка;
- **конкуренции других поставщиков аналогичных товаров или их заменителей**;
- эластичности спроса по ценам;
- реакции рынка на социально-экономические процессы;
- каналов распределения;
- темпов роста потребления.

Эта многофункциональная зависимость делает их оценку достаточно сложным процессом, Возрастание сложности обуславливается необходимостью не только оценить спрос на конкретный продукт, но также выявить сегменты или категории потребителей, а также препятствия развитию спроса и его динамичность.

Блок 1. Определение спроса на изделия (продукты) и размеров рынка включает в себя:

- оценку величины и структуры **текущего действительного спроса** (общего и по компонентам);
- **перспективную оценку спроса** на рынке (полного или, если удастся, по компонентам), который будет существовать в течение всего срока отдачи проекта.

Текущий действительный спрос можно представить в виде общего количества конкретной продукции, покупаемой по определенной цене на определенном рынке за конкретный период времени (обычно 3-5 лет).

Первым шагом в определении текущего действительного спроса является определение его за год, предшествующий тому году, в котором проводятся исследования (базисный год) или, если этих данных недостаточно, то за несколько предшествующих лет. Иначе в качестве базисного года выбирается год планируемого начала промышленного производства. Но такая методика должна применяться только в крайних случаях, поскольку она отличается от первой значительно меньшей достоверностью оценок, т.к. эти данные нужно спрогнозировать.

В большинстве случаев для определения текущего действительного спроса необходимо подготовить определенный объем первичных данных; как правило, требуемый объем вторичных данных отсутствует.

Следует помнить, что так же как производители весьма неохотно дают

информацию об эксплуатационных аспектах предприятий, потребители столь же неохотно делятся информацией о структуре спроса, предпочтениях и гибкости рынка. Поэтому отсутствие статистической информации о влиянии различных факторов на величину спроса необходимо компенсировать экспертными оценками спроса и его изменения под воздействием экономических явлений.

Собранную информацию удобно свести в таблицу; она должна позволить:

1. Оценить размеры и структуру текущего спроса для рынка, географические размеры которого подлежат определению;
2. Очертить основные сегменты рынка:
 - по конечному пользователю;
 - географическому делению (национальные, региональные, экспортные и т.д.);
 - категориям потребителей (в зависимости от уровня дохода).

Определение емкости рынка и перспективного спроса. Одной из трудностей выполнения оценок емкости рынка в российской экономике является то, что практически до 1992 г., т.е. до начала реформ практически все рынки России были рынками "продавцов", на которых спрос по большинству перспективных товарных позиций контролировался предложением. Емкость рынка в плановой экономике достаточно точно определялась объемом заявок, поданных предприятиями различных сфер хозяйства на приобретение данного товара.

Эта оценка емкости рынка безусловно является завышенной, так как отражает прежде всего желание хозяйствующего субъекта приобрести товар. Но все же в условиях отсутствия на сегодняшний момент более точных оценок она может служить ориентиром потенциальной емкости внутреннего российского рынка.

Мини-кейс 4.3. Пример оценки емкости рынка

Производство и потребление блоков (тыс.куб.м) и материалов из природного камня средней прочности (тыс.кв.м) (мрамор, доломит, мраморизованный известняк) в России (199... г.).

Экономический район	Объем производства блоков	Потребление блоков	Баланс производства и потребления	Производство плит	Потребление плит	Баланс производства и потребления
СНГ	224.9	265.5	-58.5	3428	4052	-624
Россия	133.3	160.7	-26.8	2121	2401	-280
Экономический район						
Северный	2.0	12.7	-10.7	199	122	77
Северо-Западный		6.1	-6.1	96	233	-137
Центральный	3.1	16.5	-13.4	259	914	-655

Волго-Вятский	-	-	-	-	66	-66
Центрально-Черноземный	-	-	-	-	49	-49
Северо-Кавказский	10	20.6	-10.6	323	190	133
Уральский	88	47.4	40.6	641	218	423
Поволжский		2.1	-2.1	33	114	-81
Западно-Сибирский	0.5	1.7	-1.2	103	209	-106
Восточно-Сибирский	30.2	28. S	1.7	.448	114	334
Дальневосточный	-	1.2	-1.2	19	172	-153

Блок 2. Описание структуры рынка, его основных сегментов, анализ форм и методов сбыта.

Описание основных сегментов рынка. Определение текущего действительного спроса для всего рынка, его количественных и качественных характеристик должно обязательно дополняться определением его структуры — *сегментированием рынка*.

Сегментация рынка обеспечивает проведение в жизнь одного из базовых принципов маркетинга — выпускать товары, наиболее полно отвечающие запросам потребителей и является обязательным этапом изучения рынка, в ходе которого готовятся данные для составления прогноза и определения приемлемой номенклатуры изделий. Разбивка рынка на сегменты необходима для планирования стратегии сбыта в соответствии с параметрами того или иного сегмента.

Суть процедуры сегментирования рынка состоит в его разбиении на четкие группы покупателей, которые предъявляют неодинаковые требования к товару или услуге и для каждой из которых требуются отдельные комплексы маркетинга, оценке динамики спроса на выбранных сегментах и отбор одного или нескольких из них для выхода на эти сегменты со своими товарами _ (услугами).

Мини-кейс 4.4. Процедура сегментации рынка

ПРИНЦИПЫ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ. Сегменты рынка могут определяться по характеру изделия (его качественным параметрам, конечному использованию), по категориям потребителей или по географическому делению рынка.

Используемые принципы сегментирования рынка (по конечному пользователю, географическому признаку или по категориям потребителей) зависят от вида изделия, наличия информации и выбираются в каждом конкретном случае.

Эффективность работы по сегментированию рынка зависит от того, насколько выделенные вами сегменты оказываются пригодными для проведения целенаправленных мероприятий. Конечная цель процедуры сегментации — выделить те группы потребителей, спрос со стороны которых на вашу продукцию будет расти.

Наиболее удачный итог сегментирования — выявление сегментов с невысокой конкуренцией и положительной динамикой спроса. В этом случае у вашего предприятия появляется перспективный целевой рынок, на освоении которого ему целесообразно сосредоточить усилия.

Следует отметить, что сегментация рынка — сложный и довольно трудоемкий процесс. Поскольку принципы сегментирования (по конечному пользователю, географическому признаку или по категориям потребителей) зависят от вида изделия, то невозможно определить основные положения, которые соответствовали бы характеру и структуре отдельных сегментов, следствием чего являются многочисленные ошибки при выполнении этой процедуры.

Наиболее распространенными ошибками при проведении сегментации рынка являются неправильный выбор принципов сегментирования, чрезмерная сегментация и дифференциация продукции, экономически необоснованные и базирующиеся на недостаточно надежных оценках спроса, необоснованная концентрация на каком-либо сегменте при игнорировании остальных.

КАК ВЫПОЛНЯТЬ СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА. Процедуру сегментации рынка лучше всего проводить в три этапа.

На первом этапе проводится разбиение потребителей на определенные однородные группы по какому-либо признаку или группе признаков; оценивается каждая группа потребителей по величине потенциального объема потребления продукции, платежеспособности и определяется перспективность каждого выделенного сегмента рынка.

Вторым шагом является определение основных потребителей изделий или услуг в каждом сегменте рынка (выбор целевых сегментов рынка). В ходе анализа необходимо определить тех потребителей или группы потребителей, которым предприятие должно уделять большое внимание при разработке комплекса маркетинга и те, обслуживание которых приведет к убыточности предприятия или другим негативным последствиям — другими словами, определить приоритетность обслуживания групп потребителей.

На практике для этого необходимо ответить на следующие вопросы о возможных потребителях на рынках (I, II, III, ...) по:

- регионам;
- номенклатуре продукции;
- периодичности покупок продукции (в течение недели, месяца, квартала, года);
- требованиям к условиям поставок и ценам.

По результатам анализа ответов на эти вопросы вы должны выбрать целевой рынок или рынки.

На третьем этапе нужно достаточно подробно описать выбранный рыночный

сегмент.

Описание должно содержать ответы на вопросы:

- Где в настоящее время продаются товары или услуги, которые вы собираетесь предложить?
- Почему вы думаете их купят у вас?
- Кто еще занимается этим?

По итогам этих ответов вам следует составить перечень наиболее перспективных потребителей на выбранном рынке и определить, на чем основана заинтересованность вашего предприятия в обслуживании этих потребителей (по уровню доходности) и привлекательность ваших изделий для этих потребителей (по цене, качеству и т.д.).

4.3. Методы прогнозирования рынка

Наличие спроса на товар или услугу является основанием для производства этого товара или услуги. Но для принятия решения по инвестиционному проекту в целом, определения оптимальной стратегии маркетинга важно знать не столько величину спроса на данный момент времени, а скорее оценить перспективы изменения спроса в средне- и долгосрочной перспективе (5-10 лет реализации проекта). От этой оценки в немалой степени зависят не только рентабельность проекта и величина прибыли, которая может быть получена от его реализации, но и стратегия маркетинга, финансовое планирование проекта, производственная стратегия. Поэтому, прогноз спроса представляет собой, с одной стороны, наиболее сложный элемент анализа рынка, с другой — он является важнейшим фактором определения жизнеспособности проекта.

Как уже отмечалось, рыночный спрос имеет многофункциональную природу; на его динамику оказывает влияние множество факторов общеэкономического, социально-культурного, психологического характера и поэтому задача определения перспективного спроса очень сложна сама по себе, в российских условиях ее решение осложняется тем, что в настоящее время не только отсутствует информация о влиянии большинства перечисленных выше факторов на величину спроса, но и достаточно точные оценки и статистика самого спроса.

В этих условиях для прогнозирования спроса необходимо, по результатам анализа рынка выделить ключевые факторы, определяющие его динамику; затем, нужно оценить степень их влияния на спрос и составить прогноз эволюции этих факторов в будущем.

После выполнения этих процедур осуществляется прогноз спроса на основе какого-либо метода или сочетания методов с учетом спрогнозированных ранее особенностей влияния главных факторов.

При выполнении прогноза полезно учитывать следующую особенность экономической динамики российского хозяйства, характерную для нее в настоящее время: определяющее влияние на динамику развития большинства рынков оказывает макроэкономическая динамика. Поэтому, задаваясь

определенной моделью макроэкономического развития (или моделями) можно, по крайней мере качественно, определить тенденции развития рынков в целом.

Для того же, чтобы учесть специфику рынка, нужно наложить на динамику макроэкономических факторов действие относительно небольшого числа факторов, характерных для данной отрасли или рынка, экспертным образом, оценив степень их воздействия на поведение конкретного рынка.

Мини-кейс 4.5. Методы прогнозирования спроса

Существует множество методов прогнозирования спроса. Большинство из них рассчитано на использование специалистами. Укажем только несколько из них, которые может применять практически всякий начинающий составитель бизнес-плана:

- метод простой экстраполяции тенденций;
- метод уровня потребления (с учетом эластичности спроса по доходам и ценам);
- метод конечного пользования (коэффициент потребления);
- метод ведущего показателя.

МЕТОД ЭКСТРАПОЛЯЦИИ. Это наиболее простая методика и, в условиях нечеткости данных, весьма эффективная, несмотря на свою простоту.

Она базируется на определении тренда и уточнении его параметров.

Чаще всего применяются линейный тренд, функции Кобба-Дугласа, авторегрессии, полиномиальные тренды второго и более высокого порядка.

Основной недостаток этого метода применительно к существующим условиям — это то, что цифры годового спроса подвержены изменениям и для выявления долгосрочного тренда необходимо иметь данные о спросе за достаточно большой период — не менее пяти лет; а для его определения использовать метод скользящей средней и ни в коем случае не простое арифметическое осреднение.

При выполнении этих процедур молчаливо предполагается, что природа спроса не претерпела качественных изменений. К сожалению, это не так в случае с российской экономикой; природа спроса в административно-хозяйственной системе, в которой все мы жили несколько лет назад, радикально отличается от природы спроса в современных условиях.

МЕТОД УРОВНЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ. Метод уровня потребления можно с большим успехом применять, когда речь идет о прямом потреблении какого-то конкретного продукта. Например, спрос на автомобили может быть рассчитан путем определения показателя количества автомобилей на 1000 жителей.

Пример, для прогнозирования потребления плит облицовочных из природного камня можно использовать показатель удельного потребления изделий из природного камня на единицу капитальных вложений в строительство или на единицу введенных площадей. Тогда, задаваясь динамикой строительства, можно оценить потребление изделий из природного камня.

МЕТОД КОНЕЧНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЛИ КОЭФФИЦИЕНТА ПОТРЕБЛЕНИЯ. Этот метод широко применяется при оценке промежуточных изделий. Он заключается в следующем:

1. Определяются все возможные варианты использования изделия, включая его использование в других отраслях.
2. Рассчитывают коэффициент использования изделия в потребляющих

его отраслях промышленности.

Исходя из прогноза уровня производства в этих отраслях составляют прогноз потребления изделия в них и суммарный прогноз потребления.

ПРИМЕР ПРОГНОЗА КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА БЛОКОВ И ИЗДЕЛИЙ ИЗ КАМНЕЙ СРЕДНЕЙ ПРОЧНОСТИ

Три основных фактора оказывают в настоящее время определяющее влияние на формирование конъюнктуры как на российском рынке блоков и облицовочных изделий из природного камня в целом, так и на региональных рынках:

- динамика промышленного производства;
- инвестиционный кризис, следствием которого является падение объемов государственного строительства;
- динамика развития негосударственного сектора, который предъявляет быстро растущий спрос на облицовочные изделия.

Спрос внутреннего рынка на блоки из камней средней прочности составлял в 199... г. — 160 тыс. куб. м., облицовочные изделия — 2.4 млн. кв. м.

В 199... г. при относительно умеренных масштабах спада в производстве по сравнению с уменьшением объемов строительства и резком падении инвестиционного спроса, рынок облицовочных материалов из природного камня оставался относительно насыщенным, что сдерживало рост цен.

В 200... г. на рынке начала формироваться принципиально иная ситуация. Масштабы спада в производстве камнеобрабатывающей промышленности практически сравнялись с инвестиционным спадом; период относительного перепроизводства облицовочных изделий из природного камня окончился, они вновь попали в разряд дефицитных. Разница "спрос-предложение" составляет ныне по камням средней прочности более 100 тыс. кв. м.

На рынке облицовочных плит из природного камня уже не столько падение спроса сколько прогрессирующее сокращение предложения становится ключевым фактором формирования конъюнктуры.

Экстраполяция тенденций, сформировавшихся в 199... г., показывает, что в среднесрочной перспективе вероятной является следующая траектория развития рынка облицовочных плит и архитектурно-строительных изделий.

В 199...-200... г.г. объем государственных капитальных вложений в национальное хозяйство сократится еще на 12-20%, что повлечет за собой приблизительно такое же снижение спроса на облицовочные изделия со стороны государственных учреждений и предприятий, органов власти различных уровней.

Негосударственный сектор будет динамично развиваться и предъявлять устойчиво растущий (10-15% в год) спрос на изделия из природного камня средней прочности.

Общий спрос сохранится на нынешнем уровне (200... г.): по блокам 120 — 125 тыс. куб. м.; по облицовочным плитам и архитектурно-строительным изделиям — около 1.9-2.0 млн. кв. м.

Последующие 5 лет (200...- 200... г.г.) начнется медленный рост инвестиционной активности хозяйствующих субъектов государственного и негосу-

дарственного сектора, вырастут масштабы промышленного строительства. Интенсификация инвестиционной деятельности обусловит увеличение емкости рынка облицовочных плит и архитектурно-строительных изделий из природного камня. Она возрастет к 200... г. не менее чем в 1,25 раза и составит по изделиям из пород средней прочности — 2.2 — 2.5 млн.. кв. м.

Сопоставление тенденций развития спроса и предложения показывает, что в среднесрочной перспективе емкость рынка облицовочных изделий из природных камней средней прочности будет устойчиво, на 100-300 тыс. кв. м. превышать планируемое.

4.4. Анализ конкурентов

Блок 3. Исследование условий конкуренции на выбранном рынке.

В бизнес-плане необходимо очень подробно и точно описать, какие преимущества вы имеете над конкурентами. Является ли ваша продукция или услуги уникальными, и если да, то в каком смысле? Будет ли ваша продукция более или менее дорогой? Будет ли она более прочной? Будет ли она более привлекательна? Будет ли ваш рынок более доступен?

Анализ конкурентов на рынке товаров и услуг необходимо вести по следующим параметрам:

- удельному весу в общем объеме товаров или сегменте рынка;
- объему и номенклатуре товаров или услуг;
- используемой схеме и каналам сбыта;
- надежности товаров или услуг;
- политике в области сбыта.

По итогам анализа составьте список мероприятий, позволяющих улучшить Вашу позицию в конкуренции (улучшение рекламы, размещения, повышение качества услуг, оказание сервисных услуг).

Мини-кейс 4.6. Пример анализа конкуренции

На рынках(наименование рынков, где предполагает реализовывать свою продукцию ОАО "") уже работают следующие предприятия-конкуренты: ЗАО "....." и ООО ".....".

Основные характеристики конкурентов показаны в следующей таблице.

Предприятие	Объем продукции по номенклатуре г., тыс. т	Объем продукции по номенклатурег., тыс. т.
ЗАО «.....» Продукт А Продукт Б Продукт В		
ООО «.....» Продукт А Продукт Б Продукт В		

Эти предприятия покрывают спрос на рынке в указанных регионах (без учета экспорта и поставки в отдельные районы России) по продукту А на ... %, продукту Б — свыше ... %, продукту В — около ... %.

На рынке, где намечает действовать наше предприятие (ОАО «.....»), основным конкурентом будет ЗАО «.....», которое перерабатывает в настоящее время около млн. т. сырья и выпускает свыше наименований продукции, в том числе

Это предприятие имеет относительно устойчивое финансовое положение, несмотря на значительную дебиторскую задолженность.

Уровень реальной стоимости основных и оборонных средств ниже допустимого, что свидетельствует об их изношенности, снижении производственных возможностей, необходимости модернизации, обновления.

Объем товарной продукции ЗАО «.....» за г. составил ... млрд. руб., рентабельность — около ... %, что выше, чем в среднем по отрасли (... %).

Численность производственного персонала около тыс. чел., общая численности околотыс. чел.

Завод отпускает продукцию железнодорожным (трубопроводным, речным транспортом иным транспортом — указать).

Недостаточность мощностей по производству продукта А приводит к тому, что завод не может выполнить заявки на его производство. При этом наблюдается затоваривание продукта В, пользующегося меньшим спросом, что ухудшает конкурентные позиции ЗАОЗ «.....» на рынке .

В то же время малая зависимость нашего предприятия (ОАО «.....») от трудно-реализуемой продукции В за счет более полной переработки сырья в продукты А и Б будет выгодно его отличать от основного конкурента.

Имея среднетоннажные мощности по переработке, наше предприятие (ОАО «.....») может более оперативно реагировать на изменение спроса.

При меньшей численности производственного персонала наше предприятие будет иметь более высокую выработку на одного работающего (более тыс. в год против тыс. на ЗАО «.....»).

Таким образом, для создаваемого нового производства имеется достаточная рыночная ниша в близлежащих регионах.

4.5. Структура бизнес-плана фирмы по разделу «Анализ рынка»

В бизнес-плане фирмы по разделу "Анализ рынка" должны быть указаны сведения о потенциальных рынках, о покупателях, прогнозируемых объемах и ценах продаж товаров фирмы (ответить на вопросы: где, когда, кому, сколько и по какой цене).

При оценке емкости рынка необходимо сравнивать продукт фирмы с аналогичными продуктами, уже существующими на рынке. Кроме того, указываются типы покупателей, готовых предпочесть продукт фирмы. Для первого года продаж желательно указывать как можно более конкретно покупателей товаров фирмы и обосновывать уверенность фирмы в привлекательности для них предлагаемого товара (например, контракты, соглашения, договоры о намерении и т.п.).

Приведем возможную последовательность заполнения бизнес-плана по разделу "Анализ рынка".

1. Определение основных характеристик отрасли.
 - 1.1. Описание и обзор отрасли (исторические справки о развитии отрасли, текущее состояние отрасли, ближайшие перспективы развития).
 - 1.2. Описание основных потребительских групп на товары отрасли.
2. Описание предприятия и продукта фирмы.
 - 2.1. Опыт и деловые особенности предприятия.
 - 2.2. Потребительские особенности продукта; что делает продукт фирмы уникальным, почему покупатели могут предпочесть именно этот продукт.
3. Определение основных характеристик рынка:
 - 3.1. какова емкость рынка;
 - 3.2. какова степень насыщенности рынка;
 - 3.3. каковы тенденции изменения емкости и насыщенности рынка;
 - 3.4. какова общая тенденция в изменении спроса на данный продукт и почему.
4. Сегментирование рынка.
 - 4.1. Указать принципы (признаки) сегментирования рынка, наиболее соответствующие продукту фирмы. Обосновать их выбор.
 - 4.2. Какие сегменты и почему являются для фирмы наиболее перспективными.
 - 4.3. Какие сегменты и почему являются для фирмы целевыми.
 - 4.4. Что привлекает типичного покупателя данного целевого рынка (цена, качество, оформление, сервис и т.п.).
5. Выбор предпочтительного управляемого рынка.
 - 5.1. Какие из целевых рынков имеют наиболее благоприятные перспективы (объем продаж, уровень цен и т.п.).
 - 5.2. Какие из этих рынков являются наиболее выгодными с точки зрения транспортировки товаров.
 - 5.3. Какие из зарубежных рынков являются наиболее выгодными по транспортным затратам.
6. Определение прогнозируемых объемов продаж.
 - 6.1. На какую долю на выбранном рынке рассчитывает фирма.
 - 6.2. Какие продукты будет готовить фирма на следующий год.
 - 6.3. Каков прогнозируемый объем продаж фирмы на выбранном рынке.
 - 6.4. Каков прогнозируемый темп роста продаж (например, на 5 лет).
 - 6.5. Какова динамика цен на каждом этапе.
7. Установление покупателей.
 - 7.1. Какие покупатели будут покупать товар фирмы.
 - 7.2. Указать конкретных покупателей и объем продаж на первый год.
 - 7.3. Указать перспективных покупателей (например, на 3-5 лет).

8. Продвижение товаров.

8.1. Сведения о конкурентах с аналогичным товаром.

8.2. Кто будет обеспечивать маркетинг фирмы.

8.3. Кто будет представлять фирму на рынке при продвижении товара.

8.4. Сведения об агентах фирмы на рынке.

8.5. Кто обеспечивает послепродажное обслуживание.

В бизнес-плане целесообразно указывать также результаты обследования рынка (приложения):

1) Контракты с потенциальными покупателями;

2) Выставки/демонстрации для потенциальных клиентов;

3) Реакция потенциальных клиентов (отзывы и т.п.);

4) Результаты тестирования (опроса) потребителей;

5) Описание ограничений (препятствий) и мероприятий по ним (в отношении клиентов, правительства, конкурентов и т.п.).

Оформление бизнес-плана по разделу "Анализ рынка" может быть и иным, но главное здесь — обосновать объемы продаж и цены реализации товаров, как основы последующих плановых расчетов производства продукции, себестоимости, ожидаемой прибыли, рентабельности бизнеса.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Каковы цели анализа рынка при составлении бизнес-плана фирмы?

2. Назовите основные блоки методологии анализа рынка.

3. С какой целью проводится сегментирование рынка и каковы этапы методики сегментирования?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Проведите прогноз рынка для Вашего бизнеса.

2. Составьте матрицу конкурентного анализа

3. Разработайте раздел «Анализ рынка» для Вашего бизнес-плана.

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 3, 4, 5]

Тема 5. Стратегия маркетинга и сбыта

5.1. Общий подход к разработке плана маркетинга

Решив на каком рыночном сегменте вы будете работать, вы должны приступить к решению следующей задачи — как проникнуть на этот сегмент.

рынка. Если выбранный сегмент не является новым, значит, на нем уже есть конкуренция и конкуренты уже заняли определенные позиции. Поэтому в ходе подготовке бизнес-плана вам нужно решить вопрос о позиционировании собственной продукции на выбранном сегменте рынка.

С этой целью вы, во-первых, должны выяснить позиции всех конкурентов.

Далее, определить с учетом позиций занимаемых конкурентами, на какое место может претендовать ваше предприятие. Здесь у вас есть две возможности. Первая — позиционировать свою продукцию "рядом" с продукцией конкурентов и начать борьбу за свою долю рынка.

Если же по результатам анализа рынка вам удалось выявить брешь на выбранном сегменте, то у вас появляется вторая и более благоприятная возможность — позиционировать продукцию на этом относительно свободном сегменте.

После завершения этой работы вы готовы к тому, чтобы принять решение о стратегии позиционирования товара на выбранном сегменте и приступить к разработке **комплекса маркетинга**.

План маркетинга является основой вашего бизнеса. Как часть Бизнес-плана он не только необходим для внутренней организации деятельности, но и служит основой контактов как с возможными партнерами, так и инвесторами и должен описывать, ЧТО должно быть сделано, КАК это должно быть сделано и КТО будет это делать.

В этом разделе необходимо дать четкие ответы на ряд основных вопросов:

- Какую продукцию или услуги вы собираетесь предложить?
- Какие преимущества вы имеете?
- Как вы установите цены на товары или услуги и какими они будут?
- Как вы будете рекламировать и продвигать бизнес и продавать товары?

Этапы разработки плана маркетинга. Основными этапами разработки плана маркетинга являются: 1) планирование производства и сбыта, 2) разработка стратегии маркетинга.

Первым шагом в разработке плана маркетинга является планирование производства и сбыта продукции. Основными критериями, которыми следует руководствоваться при планировании как производства, так и сбыта являются величина обеспечиваемой нормы и массы прибыли, динамика и стабильность объема реализации продукции на выбранных сегментах рынка.

В этом подразделе необходимо дать описание (при необходимости используя таблицы, графики и диаграммы для показа эволюции в течение всего срока службы проекта) программы продаж и политики в области реализации продукции, описать действия по стимулированию сбыта, которые вы планируете использовать, включая презентации, рекламу, конкурсы и так далее.

5.2. Разработка стратегии маркетинга

Следующим шагом является разработка стратегии маркетинга. Стратегия маркетинга должна строиться так, чтобы *обеспечивать соответствие между стратегическими целями предприятия*, выявленными в результате анализа рынка, *и рыночными возможностями и шансами в сфере маркетинга*.

При выборе направлений маркетинговой стратегии необходимо сопоставить, с одной стороны, цели предприятия, а с другой — его ресурсы и выбрать те направления, которые соответствуют целям и ресурсам фирмы.

С этой целью при обосновании маркетинговой стратегии в бизнес-плане Вам необходимо описать:

— назначение цен на продукцию (при назначении цен на продукцию Вы опираетесь на составленный прогноз цен на рынке) и ценовую стратегию;

— стратегию в области сбыта;

— мероприятия по содействию сбыту на стадиях подготовки производства и собственно производства;

— организацию распределения и продаж;

— организацию гарантийного (послепродажного) обслуживания.

Базой для разработки стратегии маркетинга служат результаты анализа рынка — различным состояниям и тенденциям рынка, его структуре и характеру конкурентной борьбы соответствуют различные *стратегии маркетинга*, каждая из которых решает свои задачи и использует свой инструментарий.

Так, если все сегменты рынка (случай наиболее характерный для российской экономики) обладают некоторыми относительно одинаковыми чертами, следует использовать *недифференцированный маркетинг*. В его основе концентрация усилий не на том, чем отличаются выделенные потребительские сегменты, а на том, что в них общего. Этот тип маркетинга экономичен, он отличается невысокими издержками на маркетинговые исследования и управление производством. Но его надо применять с большой осторожностью. Он может дать отрицательные результаты, если конкуренты занимаются сегментированием рынка.

Если же по результатам изучения структуры рынка удастся выбрать один или несколько перспективных сегментов рынка, которые предприятие намерено обслуживать, захватив на них значительную долю, то используется *дифференцированный маркетинг*.

Дифференцированный маркетинг эффективен на этапе выхода на рынок, если конкуренты применяют недифференцированный маркетинг.

Ценовые стратегии. В бизнес-плане необходимо представить упорядоченную методику установления *исходной цены* на свои изделия.

Существует много факторов, определяющих установление цены. Во-

первых, вы должны учитывать цены конкурентов, цену спроса и общую стоимость. Затем, вы должны рассмотреть решение по использованию политики начальных цен для проникновения на рынок. Наконец, ваша цена должна быть согласована с общим планом маркетинга для установления нужного имиджа и соответствия финансовым целям.

Хотя ценообразование не является точной наукой, не совершайте общих ошибок. Очень часто при установлении цены не учитываются все затраты, влияние брака, отходов и др. Аккуратность в установлении цены — важнейший элемент ценового плана. Обязательно опишите в плане как вы устанавливали цену на продукцию. Цена должна быть такой, чтобы привлечь покупателя, покрыть затраты и обеспечить разумную прибыль.

Определение *исходной цены* базируется на:

- 1) результатах анализа спроса,
- 2) цен и товаров конкурентов,
- 3) оценке собственных издержек.

Если выбор целевого рынка и рыночное позиционирование проведены достаточно тщательно, подход к установлению исходной цены достаточно ясен; стратегия ценообразования в своих основных чертах предопределяется решениями относительно позиционирования товара на выбранном сегменте.

Два фактора определяют в основном ценовую стратегию и выбор методики ценообразования: это *тип рынка* и *характер целей*, которые вы преследуете.

После определения типа рынка вы должны определить, каких *целей* вы стремитесь достичь? Все разнообразие целей, преследуемых предприятиями, можно условно объединить в три группы:

1. Максимизация текущей прибыли;
2. Завоевание определенной доли на рынке;
3. Завоевание лидерства по качеству продукции.

Мини-кейс 5.1. Типы рынков и выбор цены

Тип рынка определяется по результатам анализа рынка. Можно выделить три типа рынка:

1. Рынок свободной конкуренции. Этот рынок состоит из множества продавцов и покупателей, которые совершают сделки по продаже/покупке в некотором достаточно широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен вызвано способностью производителей предложить покупателям различные модификации товаров, которые отличаются друг от друга качеством, дизайном, послепродажным сервисом и другими характеристиками. В связи с наличием большого числа конкурентов различия в стратегиях на таком рынке оказывают меньшее влияние на результаты, чем в условиях олигополистического рынка. На таком рынке вы будете не в состоянии запрашивать цену, значительно отличающуюся от сложившейся: по более высокой цене вашу продукцию не будут покупать, а по более низкой вам нет смысла ее продавать. Поэтому за базу при разработке стратегии ценообразования вам следует брать *среднюю рыночную цену* и опираться на *неценовые методы конкурентной борьбы*.

2. Олигополистический рынок. Он состоит из относительно небольшого числа производителей, которые весьма чувствительны к политике ценообразования и мар-

кетинговым стратегиям друг друга. Разработка верной ценовой стратегии при выходе на такой рынок имеет большое значение.

3. **Монополистический рынок.** В предельной ситуации — это рынок одного производителя. Как правило, ценообразование на таких рынках достаточно жестко регламентируется государством. В случае же нерегулируемой государством монополии производитель волен устанавливать такую цену, которую по его мнению "выдержит" рынок. Опыт промышленно развитых государств свидетельствует о том, что такие рынки (за исключением естественных монополий) неустойчивы. Он слишком привлекателен для крупных предприятий из других отраслей, которые стремятся проникнуть на него и нарушают монополию. Но и выход на такие рынки под силу только очень крупным предприятиям, так как требует значительных капитальных затрат.

Если ценовая стратегия должна решать первую задачу (**максимизация прибыли**), то для ее решения вы должны выполнить оценку эластичности спроса от цены и анализ издержек при разных уровнях цен и по результатам установить такую цену, которая обеспечивает максимальную величину текущей прибыли при условии возмещения затрат на производство.

Оценка спроса производится при этом на базе анализа кривых спроса, которые определяют зависимость объема реализованной продукции от цены. Анализ кривых спроса определяет максимальную цену, которую можно установить за вашу продукцию. Минимальная цена определяется величиной издержек производства. Она должна покрывать затраты по производству и сбыту и обеспечивать определенную минимальную норму прибыли.

Окончательная цена устанавливается где-то посередине между минимальной и максимальной ценой.

В случае, если вы стремитесь **завоевать определенную долю рынка**, при установлении цены вы должны исходить из уровня текущих рыночных цен. Причем ваша цена должна быть несколько ниже цен конкурентов, производящих товары равного качества.

Наконец, если вы преследуете цель — **завоевание лидерства по показателям качества**, вы должны устанавливать достаточно высокую цену за свой товар.

В качестве основного метода ценообразования в этом случае вы должны использовать метод "установления цены на основе ощущаемой ценности товара".

5.3. Структура бизнес-плана по разделу «Стратегия маркетинга и сбыта»

План маркетинга, как часть бизнес-плана фирмы, необходим не только для внутренней организации фирмы, но, одновременно, он может служить основой для переговоров с партнерами по бизнесу как признак высокого менеджмента фирмы и ее профессионализма в использовании рыночных методов управления бизнесом.

В этом разделе ставится цель — доказать реалистичность и прибыльность выбранного вида деятельности.

Схема заполнения раздела.

1. Определение ценовой стратегии.
 - 1.1. Выбор метода ценообразования (обосновать).
 - 1.2. Принимаемые во внимание факторы ценообразования.
 - 1.3. Структура затрат. Калькуляция себестоимости.
 - 1.4. Оценка чувствительности товара фирмы к колебаниям цен.
 - 1.5. Стратегия поведения фирмы в области цены.
2. Стратегия фирмы в области качества.
 - 2.1. Характеристики качества товара.
 - 2.2. Стратегия фирмы в изменении качества продукции.
 - 2.3. Дизайновые мероприятия фирмы.
3. Стратегия продвижения товара.
 - 3.1. Формы рекламы.
 - 3.2. Структура объектов сбыта и их характеристики.
 - 3.3. Привлечение посредников.
 - 3.4. Формы стимулирования сбыта.
 - 3.5. Формы сервисного обслуживания.
4. Определение вида кривой сбыта товара от стадии "жизненного цикла"
 - 4.1. Прогноз объемов продаж по первому году (кварталам, месяцам).
 - 4.2. Прогноз объемов продаж на 2-3 года (по полугодиям).
 - 4.3. Способы продления "жизненного цикла" товара (в случае такой необходимости):
 - через модификацию товара;
 - через привлечение новых покупателей и т.д.

Резюме: в бизнес-плане этот раздел должен сопровождаться табличными данными с количественными и стоимостными показателями (объемы выпуска, издержки, цены).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Каковы цели плана-маркетинга в бизнес-плане фирмы?
2. Из каких разделов состоит план-маркетинг?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Разработайте раздел «Стратегия маркетинга и сбыта» для бизнес-плана Вашей фирмы.

ИСТОЧНИКИ: [2, 3, 4, 6, 7]

Тема 6. Разработка производственного и организационного плана в бизнес-плане предприятия

6.1. Содержание и требования к оформлению бизнес-плана по разделу «Производственный план»

Основная цель данного раздела — представить информацию по обеспеченности инвестиционного проекта с производственной и технологической стороны.

Работа над производственным планом, как правило, ведется параллельно с работой по анализу рынка, состояния отрасли и должна быть завершена одновременно с разработкой плана маркетинга, т.к. данные этих двух разделов бизнес-плана являются базой для просчета финансовых характеристик проекта.

В производственном плане необходимо отразить следующее:

- а) изложить цели долгосрочной стратегии вашего предприятия;
- б) описать структуру производства, планируемого к созданию в рамках инвестиционного проекта;
- в) сырьевую базу;
- г) технологическую схему производственного процесса;
- д) источники энерго-, тепло-, водоснабжения;
- е) представить данные о кадровом обеспечении производства, программу подготовки и переподготовки кадров;
- ж) описать план вывода предприятия на полную проектную мощность;
- з) представить информацию о состоянии работ по проекту и возможностях производства.

С этой целью при описании состояния работ по проекту необходимо указать:

- 1) степень освоения предлагаемой к освоению продукции (мелкосерийное производство; научно-техническая разработка);
- 2) наличие документации по проекту;
- 3) правовое обеспечение проекта:
 - наличие нормативно-правовой базы для организации производства;
 - ограничения по лицензированию;
 - наличие прав собственности на выпуск товара;
- 4) выполненные работы по проекту:
 - технико-экономическое обоснование;
 - эскизный проект;
 - подобраны поставщики сырья, материалов, оборудования и оснастки;
 - проведены переговоры с подрядными организациями;
- 5) наличие производственных площадей:
 - наличие прав собственности на земельный участок и строения на нем;

- площадь земельного участка, в том числе занимаемая зданиями и сооружениями;

- потребная площадь для нового производства;

- наличие свободных производственных площадей для нового производства;

6) необходимые закупки оборудования;

7) наименование, поставщики, сроки возможной поставки и стоимость оборудования;

8) виды источников энергии и наличие ресурсов по ним.

Дайте характеристику:

I. сырьевой базы;

II. инфраструктуры производства;

III. транспорта, включая:

- объем внутренних и внешних перевозок по видам транспорта.
- состояние подъездных путей и собственного подвижного состава.
- удаленность от транспортной сети общего пользования.

IV. экологической ситуации:

- по сбросам в водный бассейн;
- по выбросам в воздушную среду.

Опишите основных поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий и объемы годовых поставок, условия поставки.

Мини-кейс 6.1. Примерная форма производственного плана

1. Этапы создания нового производства

Долгосрочная стратегия производства направлена на создание, производственных мощностей по

..... и выпуск следующего ассортимента продукции в соответствии с динамикой спроса на отдельные их виды:

ОАО «.....» при разработке стратегии производства рассмотрело один (два, три) варианта организации процесса производства.

Описание сырья.

Для переработки на предприятии предусматривается использование сырья, поставляемого с

..... (указать источники сырья)

Фракционный состав	Весовое содержание %	Фракционный состав	Весовое содержание %

Плотность, т/м. куб	
Вязкость	
Температура застывания, гр.С	
Массовое содержание, %	

Состав производственного комплекса.

Для переработки (вид сырья)
предлагается схема, состоящая из следующих технологических процессов:

Процессы	Мощность, тыс. т./год
1	
2	
3	
4	

Основные технологические решения (краткое описание схемы технологического процесса).

Материальный баланс установок по переработке (норма использования по виду сырья)

Наименование продукции	% весовой	Выход тыс.т	примечание
Продукт А			
Продукт Б			
Продукт В			
Продукт Г			

Годовая потребность комплекса в материалах, ТЭР и воде

Тип материала	Потребность
1	
2	
3	
4	
5	

Этапы строительства предприятия.

Этап 1

Строительство

(указать наименования объектов, которые предполагается построить на этом этапе)

Этап 2

Строительство

(указать наименования объектов, которые предполагается построить на этом этапе)

ОПЕРАТИВНЫЙ ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

(объекты инвестирования, тыс. руб.)

Мероприятия	200..г				Итого			
	Месяц					Квартал	Полугодие	200..г
1.Разработка проекта 2.Подготовка строительной площадки 3.Строительство подъездных автомобильных и железных дорог, электроподстанции 4.Строительно-								

монтажные работы нулевого цикла установок 1-й очереди строительства 5.Строительство административно-бытового корпуса, ремонтных мастерских 6.Строительство железнодорожных и автомобильных эстакад 7.Размещение заказов на установки 1 и 2 очереди 8.Поставка и монтаж установок 1 очереди 9.Пусконаладочные работы по установке 1-й очереди 10.Строительно-монтажные работы по установке 2-й очереди 11.Пусконаладочные работы по установкам 2-й очереди 12.Благоустройство территории 13.Подготовка кадров 14.Непредвиденные Расходы					
Всего					Σ

БАЛАНС ПРОДУКЦИИ

Сводный баланс получаемой продукции после полного завершения строительных работ и ввода предприятия на проектную (полную) мощность представляется следующим образом.

Наименование продукции	Тыс. руб	%
Продукт А		
Продукт Б		
Продукт Б		
Продукт Г		
Итого		

ВНЕШНИЙ ТРАНСПОРТ

Продукция предприятия будет отправляться по железной дороге и автомобильным транспортом.

Предприятие размещается в районе области на расстоянии км. от железнодорожной линии

(название линии и ее характеристики: Число главных путей, Вид тяги, Весовая норма грузовых поездов в тоннах, Размеры движения в парах поездов в сутки).

РАСЧЕТНЫЕ ОБЪЕМЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Отправление Показатели Прибытие (продукция) (реагенты)		
Годовой объем, тыс. т. Тип вагонов Расчетная загрузка, т. Среднесуточное число вагонов Коэффициент неравномерности		
Примечание		

Для приема-отправления грузов проектируется построить станцию
(указать название, если планируется строительство станции) в составе
приемочно-отправных путей полезной длиной м., вытяжного пути
м., станционного и других зданий и сооружений для обработки вагонов.

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.

Дается характеристика вредных выбросов в атмосферу, сточных вод и описываются мероприятия по уменьшению воздействия на среду.

Если рассматривается несколько вариантов организации производства, то далее по той же схеме описываются все другие варианты и в конце делается их сравнительная оценка и указывается оптимальный вариант из рассмотренных.

6.2. «Организационный план» в бизнес-плане фирмы

В этой части плана бизнес-плана Вы описываете структуру и философию управления, даете краткую характеристику состава команды управления.

Любой инвестор, знакомящийся с вашим бизнес-планом, захочет узнать кто и что будет выполнять. Поэтому в бизнес-плане необходимо привести "скелетную" организационную схему, изображающую структурный состав предприятия.

При описании организационной структуры предприятия необходимо ответить на следующие вопросы:

- основные подразделения предприятия и их функции;
- распределение обязанностей персонала управления;
- методы взаимодействия подразделений между собой;
- заинтересованность предприятия в конечных результатах;
- новые виды работ, вытекающие из целей предприятия;
- необходимая квалификация персонала.

Мини-кейс 6.2. Менеджмент

Менеджмент, пожалуй, первый и основной компонент любого бизнеса. От человека или людей, управляющих делом, в первую очередь зависит, пойдет ли дело в гору или будет опрокинуто первым же неблагоприятным порывом вет-

ра. Бизнес, находящийся в единоличном владении, довольно просто описать, если, разумеется, вы честны с самим собой, в то время как характеристика бизнеса, находящегося под управлением многих лиц, представляет значительно большие сложности.

Всех членов команды управляющих следует рассмотреть через увеличительное стекло с предельной объективностью. В особенности это относится к партнерам и к тем работающим по найму, кто должен выполнять функции, которые вы не можете взять на себя. Подобная зависимость делает вас уязвимым, так что при составлении бизнес-плана следует принять во внимание все возможные осложнения, и только тогда он будет прагматичным и работоспособным.

Мы никогда не устанем повторять, что менеджмент — это фактор номер один, определяющий, преуспеет ли предприятие или потерпит крах. Конечно, деньги тоже важны, и многие начинающие предприниматели даже ставят их на первое место. Но опытные бизнесмены и работники финансовых организаций знают, что именно *вы* тот фактор, который определяет, выживет ли новое дело.

Этот раздел создания бизнес-плана труден и по эмоциональным причинам. Вот вы, готовый предприниматель, настойчивый и талантливый. Как трудно допустить, что и у вас есть слабые стороны. Но речь идет о ваших деньгах и о вашей судьбе. Если вам не хватает совета, опыта, знаний, получите все это до того, как вы начнете тратить время и с таким трудом заработанные деньги.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОПИСАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА:

1. Детальное (очень) описание послужного списка каждой ключевой фигуры в бизнесе. _____
2. Соотнесите опыт всех основных руководителей с потребностями нового бизнеса.. _____
3. Каковы служебные обязанности каждого из вышеперечисленных лиц, их заработная плата и другие вознаграждения? _____
4. Какую помощь в менеджменте вы сможете получить извне, если это будет необходимо? _____

Эффективность работы предприятия, успех инвестиционного проекта сильно зависит от деловых качеств команды управления, эффективности используемых методов управления трудовыми ресурсами. Поэтому далее следует привести данные о команде управления предприятием. Для этого составьте таблицу, в которой по вертикали укажите имена ключевых работников, а по горизонтали — перечень управляющих функций и знаком "X" в соответствующих клеточках пометьте те работы, которые будут закреплены за соответствующими руководящими работниками.

Затем приведите достаточно подробные характеристики на каждого руководителя предприятия: владельца, если это частное предприятие; владельцев, если товарищество; на наиболее крупных держателей акций, если это акционерное общество. Представьте краткую характеристику на каждого члена совета директоров и данные о персонале управления предприятием. Все характеристики должны быть составлены так, чтобы дать возможность инвестору судить о способностях руководящих работников решать ключе-

вые задачи, их опыте и квалификации применительно к руководимому ими участку работы.

Мини-кейс 6.3. Сотрудники

Выбор сотрудников является еще одним ответственным решением, обоснование которого должно найти свое место в бизнес-плане. На начальном этапе развития большинства малых предприятий владелец, иногда вместе с семьей, работает в две смены и справляется без посторонней помощи. В крайнем случае, помощники работают по совместительству, обычно менее 20 ч. в неделю, или на какой-либо другой основе, но только не полный рабочий день сдельно или повременно.

Когда вы занимаетесь планированием, вопрос о помощниках следует продумать как можно детальнее, поскольку от его решения зависит ваша потребность в наличности. Выплаты сотрудникам, как правило, придется начать немедленно, до того, как их услуги принесут доход. Финансист, который будет читать ваш бизнес-план, уделит много внимания вашим обязательствам перед наемными работниками и их долгосрочному воздействию на динамику ваших наличных средств. Помните, что всегда полезно иметь хорошо продуманную политику использования рабочей силы, сформулированную в соответствующем документе, особенно если число ваших сотрудников превышает 25 человек.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОПИСАНИЯ ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ:

1. Нужно ли вам нанимать людей? Если да, то каковы будут их должности, круг обязанностей и жалованье? _____
 2. Какое обучение и какие дополнительные выплаты вам придется им предоставить? _____
 3. Можете ли вы обойтись только работающими неполный рабочий день? _____
 4. Предполагали ли вы использовать членов семьи в качестве сотрудников? _____
 5. Коротко опишите процедуру передачи дел, предусмотренную на тот случай, если вы не сможете сами продолжать руководить бизнесом.
-

При описании кадрового состава звена управления необходимо также отразить политику в области управления трудовыми ресурсами, указать источники кадров и способы обеспечения их квалификации и переподготовки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какими производственными, технологическими и экономическими показателями требуется рассчитать в «*Производственном плане*» бизнес-плана фирмы?
2. Из каких разделов состоит «*Организационный план*» в бизнес-плане фирмы?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Разработайте формы таблиц для расчета всех показателей «*Производственного плана*» бизнес-плана фирмы.
2. Разработайте ключевые позиции менеджмента Вашей фирмы.

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 3, 4]

Тема 7. Финансовый план в бизнес-плане фирмы

Цель занятия: освоить методику разработки финансового плана фирмы на основе предварительного анализа отчетов фирмы, плана маркетинга и принятия оптимальных плановых решений по развитию производства; рассмотреть контрольный пример сквозного расчета основных параметров бизнес-плана и финансовых индикаторов его эффективности.

7.1. Содержание и структура финансового плана фирмы

Плановый баланс

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН представляет собой документ, отражающий движение денежных потоков на предприятии во времени по статьям поступлений и платежей.

Финансовый план (финансовый бюджет) разрабатывается на основе сопоставления ожидаемых **ПЛАТЕЖЕЙ** и ожидаемых **ПОСТУПЛЕНИЙ**. Исходя из этого можно составить представление о том, будет ли финансовое положение фирмы удовлетворительным.

ПОСТУПЛЕНИЯ — финансовые поступления на фирму от производственно-коммерческой деятельности (выручка от основной реализации и вспомогательной сбытовой деятельности), внереализационные поступления, кредитные средства, средства от продажи (эмиссии) акций, часть остатков денежных средств на счетах фирмы, которая вовлекается в инвестирование бизнеса на следующий временной период (например, реинвестирование части прибыли с предыдущего года — увеличение собственного капитала) и иные источники поступления денег.

ПЛАТЕЖИ — финансовые расходы фирмы, связанные с организацией основного производственного процесса (в структуре калькуляции себестоимости), маркетинговой и сбытовой деятельностью, платежи по про-

центам и расчеты с кредитными организациями, расходы на личное потребление владельцев фирмы и иные возможные платежи, предусматриваемые на плановый период деятельности фирмы.

В финансовом плане (см. табл. 7.1) отражается, по существу, ПРОГРАММА действий фирмы, скоординированная ВО ВРЕМЕНИ по всем ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ МЕРОПРИЯТИЯМ (подготовка производства, собственно производство, сбыт и реализация продукции, кредитно-денежная деятельность и т.п.).

Во времени движение денежных потоков (поступления — платежи) отражается путем градации интервалов деятельности фирмы: помесячно — для первого инвестиционного года, поквартально — для второго, по полугодиям — для третьего и т.д. Чем более отдаленный горизонт планирования, тем более крупные интервалы времени предусматриваются в планировании (за длительный период времени могут произойти события, которые трудно предусмотреть заранее, поэтому большая точность расчетов для отдаленных периодов не требуется).

Функциональная координация отражается в финансовом плане в виде согласования статей расходов (расчетов с подрядчиками и поставщиками, с кредитными и транспортными организациями, расходов на рекламную деятельность и т.п.) и необходимых для этого денежных поступлений.

Для каждого временного периода в финансовом плане (см. табл. 7.1, графа III) рассчитывается разность между суммой ПОСТУПЛЕНИЙ (гр. I) и суммой ПЛАТЕЖЕЙ (гр. II). Такая разность (гр. I — гр. II) называется САЛЬДО и отражает баланс денежных потоков, входящих на фирму и исходящих из нее, по которому можно судить о финансовом состоянии предприятия в конкретный отрезок времени.

В случае кредитования фирмы, на первых временных периодах сумма платежей, как правило, превышает сумму поступлений (сальдо — отрицательное), что связано с расходами фирмы на закупку товарного (материального) запаса, авансовыми платежами (подрядчикам, арендодателям, закупками лицензий и т.п.). В этот период поступления от реализации продукции отсутствуют (предпроизводственная стадия фирмы), либо продажи незначительны (стадия выведения товара на рынок).

По мере освоения производства и увеличения объемов продаж, поступления (в форме выручки от реализации) наращиваются, а расходы фирмы сокращаются (завершена подготовка производства, сокращаются маркетинговые издержки и т.п.). Отрицательное сальдо сокращается по абсолютной величине, а затем становится положительным.

Далее величина положительного сальдо увеличивается по мере превышения поступлений над платежами (стадия закрепления на рынке, рентабельность бизнеса возрастает).

Для оценки динамики накопления суммарной (по периодам) чистой прибыли в финансовом плане предприятия (см. табл. 7.1) целесообразно вес-

ти итоговую графу — гр.IV ("То же, нарастающим итогом"). Данные этой графы позволяют судить об итогах (или планах) финансовой деятельности фирмы за все предшествующие периоды времени: о сумме накопленной чистой прибыли, о достигнутом уровне рентабельности, запасе надежности, финансовой прочности предприятия, ликвидности фирмы. В случае кредитования фирмы по данным этой графы можно определить момент времени, когда фирма будет готова рассчитаться по своим долгам.

Таблица 7.1 — Структура финансового плана фирмы (финансовый бюджет)

Показатели (тыс.руб.)	Периоды времени									
	2000г.					2001г.			2002г.	
	янв.	фев.	...	ноя.	дек.	1 кв.	...	4 кв.	1 пол.	2 пол.
I. ПОСТУПЛЕНИЯ:										
1. Реализация товара										
2. Увеличение собственного капитала										
3. Кредит										
...										
II. ПЛАТЕЖИ:										
1. Расчеты с поставщиками										
2. Расчеты с подрядчиками										
3. Ежегодно возобновляемые постоянные издержки										
4. Проценты										
5. Расчеты с банком										
6. Личное потребление владельцев фирмы										
...										
III. САЛЬДО (гр.I. — гр.II)										
IV. То же (III.) нарастающим итогом										

Представляется принципиально важным отразить в бизнес-плане фирмы ее финансовый план, поскольку по планируемой динамике накопления чистой прибыли предприятия можно судить о доходности бизнеса фирмы, о вероятности возврата кредитов в назначенный срок.

В случае, если показатели финансового плана не устраивают руководителей предприятия, то осуществляется корректировка исходных данных (производственный план, план по прибыли, не исключено уточнение данных о состоянии рынка, изменение внутренних целей фирмы и др.). Одним словом, разрабатываются альтернативные производственно-коммерческие, экономические и финансовые решения до тех пор, пока не будет достигнута сходимость решения по всем учитываемым параметрам инвестиционного проекта.

На основании показателей финансового плана и плана по прибыли разрабатывается ПЛАНОВЫЙ БАЛАНС — бухгалтерский документ, отражающий ранее принятые плановые решения.

Плановые баланс не следует считать центральным документом экономического управления. Если владельцы фирмы и финансовые менеджеры удовлетворены показателями прибыльности и ликвидности, рассчитанными в плане по прибыли и финансовом плане, то содержание планового баланса уже не влияет на принятие решения в выборе стратегии развития фирмы: плановый баланс представляет собой всего лишь бухгалтерский документ, составленный на основе показателей других бюджетов (планов).

Тем не менее, обычная практика предполагает разработку планового баланса на завершающей стадии бизнес-планирования и его оформление в бизнес-плане фирмы.

Прежде, чем составляется плановый баланс, бюджет по прибыли дополняется показателями амортизационных отчислений и выплат по процентам, определенных в связи с разработкой финансового плана (см., например, табл. 7.2).

Таблица 7.2 — Бюджет по прибыли

Наименование показателей	Величина (тыс. руб.)
1. Выручка от реализации	
- издержки на приобретение товара	
2. Валовый доход	
- ежегодно возобновляемые постоянные издержки	
3. Чистый доход	
- амортизация	
4. Прибыль до начисления процентов	
- издержки на выплату процентов	
5. Прибыль до начисления налогов	
- налоги и отчисления	
6. Чистая прибыль	

Плановый баланс на начало очередного года представляется в типовой структуре, но отражает предварительно принятые экономические решения (см. табл. 7.3, с комментариями).

Таблица 7.3 — Плановый баланс

Активы	(млн. руб.)	Пассивы	(млн. руб.)
1. Оборудование*)		1. Собственный капитал*****)	
2. Товарный запас**)		2. Банковская задолженность*****)	
3. Товарно-дебиторская задолженность***)		3. Товарно-кредиторская задолженность***)	
4. Денежные средства****)			
Итого активы:		Итого пассивы	

Комментарий *) по строке "Оборудование":

1. Остаточная стоимость оборудования на начало планового года;

+ стоимость приобретенного оборудования согласно финансовому плану;

- амортизация согласно плану (бюджету) по прибыли;

2. Остаточная стоимость на конец планового периода.

Комментарий **) по строке "Товарный запас":

1. Стоимость товарного запаса на начало года (остатки);

+ прирост товарного запаса согласно финансовому плану;

2. Стоимость товарного запаса на конец планового года.

Комментарий ***) по строкам "Товарная дебиторская задолженность", "Товарная кредиторская задолженность".

Величина данных задолженностей равна стоимости, соответственно, реализованных и купленных товаров, например, в четвертом квартале года, оплата за которые будет производиться, как ожидается, на условиях трехмесячного кредита. Здесь возможны самые различные варианты товарного кредитования в зависимости от принятой коммерческой стратегии фирмы.

Комментарий ****) по строке "Денежные средства".

Данная строка заполняется по данным финансового плана. Обычно фирма старается не иметь большой суммы наличности. Можно использовать часть этой суммы на дополнительные платежи по банковской задолженности, на покупку облигаций и проч. Однако эта сумма необходима, в основном, для подстраховочных целей в бизнесе фирмы (в случае, например, непредвиденных расходов).

Комментарий *****) по строке "Собственный капитал":

1. Собственный капитал по балансу на начало года;

+ увеличение собственного капитала согласно финансовому плану;

+ чистая прибыль согласно бюджету по прибыли;

- личное потребление согласно финансовому плану;

2. Собственный капитал на конец года.

Комментарий *****) по строке "Банковская задолженность":

1. Банковская задолженность по балансу на начало года;

- выплаты по банковской задолженности согласно финансовому плану;

2. Банковская задолженность по балансу на конец года.

Как видим, практически все исходные показатели для формирования "Планового баланса" фирмы, содержатся в "Плане (бюджете) по прибыли" и "Финансовом плане" предприятия.

Таким образом, схема внутрифирменного планирования, являясь типовой последовательностью шагов по формированию итогового планового документа — "Финансового плана", — может рассматриваться как центральный элемент рыночного подхода к управлению фирмой.

Действительно, функция собственно планирования на фирме выходит далеко за пределы одной конкретной хозяйственной единицы: в условиях рыночных отношений внутрифирменное планирование предполагает необходимость проведения комплексного анализа рынка сбыта товаров, разработки маркетинговых мероприятий, мероприятий по продвижению товаров на рынок, исследования конъюнктуры рынка исходных материальных ресурсов, рынка средств производства и недвижимости, рабочей силы, рынка капитала, учета действий государства в сфере хозяйственного законодательства и т.д., на основании чего и происходит выбор оптимальной траектории развития фирмы.

7.2. Описание финансового плана в бизнес-плане фирмы

Наряду с планом маркетинга финансовый план является одним из важнейших разделов бизнес-плана. Он готовится одним из последних среди разделов бизнес-плана, после того как подготовлены план маркетинга и производственный план, т.к. при его разработке используются данные этих разделов.

Финансовый план должен быть составлен так, чтобы привлечь пристальное внимание всех заинтересованных сторон. Поэтому при его разработке вы должны учитывать неодинаковость интересов участников инвестиционного проекта. Так, если вы предназначаете финансовый план для банкира, он будет интересоваться вашим потенциалом. Банкир изучит возможные риски и конечно способность вернуть заем. Если же вы обращаетесь к владельцу предприятия, то он больше заинтересуется прибылью.

При составлении финансового плана будьте максимально внимательны. Если вы принимаете какие-либо обязательства, отнесите их к финансовой части плана. Если, например, вы планируете работать на двух рынках сбыта, план движения денежной наличности должен показывать, как вы собираетесь их обслуживать. Рассматривайте как значительные, так и незначительные переменные величины. Небрежность с на первый взгляд незначительными величинами может подорвать кредитоспособность. Банкир или вкладчик, анализируя ваш план, могут не знать, сколько стоит установка новейшей технологии, но они точно знают сколько стоит телефонная система на 50 человек.

Финансовый план должен включать ваши предположения, краткий обзор условий, в которых вы планируете действовать. Он должен содержать такие детали, как данные об объеме продаж; валовой прибыли; затратах на оборудование и на оплату труда и другие ключевые расходы.

Он так же должен включать подробный оперативный анализ доходов и расходов, формирования чистой прибыли предприятия. Это составит полное представление у инвестора о рентабельности вашего предприятия.

Финансовые результаты первого года реализации проекта следует просчитывать и представлять ежемесячно, за второй год — по кварталам, а в третий и последующие годы — на годовой основе.

И еще одна рекомендация. Ни в коем случае не пытайтесь влиять на кредиторов или инвесторов при помощи избытка таблиц. Они безусловно необходимы для процесса планирования, но показывайте только те, что объясняют финансовые идеи и цели.

Финансовый план в бизнес-плане фирмы составляется в несколько этапов:

- этап 1 — "Прогноз объемов реализации";
- этап 2 — "Расчет затрат на реализацию товаров и услуг";
- этап 3 — "Описание субподрядчиков";

- этап 4 — "Расчет материальных затрат и затрат на трудовые ресурсы";
- этап 5 — "Прогноз издержек по годам";
- этап 6 — "Расчет планируемой прибыли";
- этап 7 — "Анализ точки критического объема продаж";
- этап 8 — "Описание источников финансирования".

1 этап — прогноз объемов реализации

Для этого необходимо:

- I. Определить приблизительные объемы реализации продукции или услуг на соответствующих рынках (I, II, III, ...) для каждого года;
- II. Определить стоимость продукции или тариф для каждой услуги для рынков I, II, III, ... ;
- III. Рассчитать общий объем реализации в денежном выражении для каждого из рынков;
- IV. Рассчитать общий объем реализации для всех рынков для каждого года (вниз по столбцам);
- V. Рассчитать общий объем реализации за 5-10 лет для каждого рынка (по строкам).

Возможный вариант описания в бизнес-плане прогноза объемов реализации представлен ниже.

Таблица 7.4

	Годы								Всего реализовано
	2000				2001	2002	2003	2004	
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.					
Рынок I									
Реализовано товаров или услуг									
Цена (тариф)									
Всего доходов									
Рынок II									
Реализовано товаров или услуг									
Цена (тариф)									
Всего доходов									
Рынок III									
Реализовано товаров или услуг									
Цена (тариф)									
Всего доходов									
Суммарные доходы									

2 этап — расчет затрат на реализацию товаров или услуг

Затраты на реализацию товаров или услуг определяются в соответствии с действующими нормативами, ценовой политикой предприятия и условиями реализации услуг. При расчете затрат следует использовать данные предыдущих подразделов, в частности, подраздела "Прогноз объемов реализации".

Возможный вариант описания в бизнес-плане затрат на реализацию товаров по рынкам представлен ниже.

Таблица 7.5

	Годы								Всего затраты на ре- лиза- цию
	2008				2009	2010	2011	2012	
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.					
Рынок 1 Реализовано продукции Затраты на ед.									
Общие за- траты									
Рынок 2 Реализовано продукции Затраты на ед.									
Общие за- траты									
Рынок 3 Реализовано продукции Затраты на ед.									
Общие за- траты									
Суммарные затраты по всем рын- кам									

Таблица 7.6 — Затраты по производственной базе по годам

	Годы								Всего
	1				2	3	4	5	
	Кварталы								
	1	2	3	4					
Затраты, всего В том числе: Производственные площади Подвижной со- став									

**Мини-кейс 7.1 ПРИМЕР ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ
РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

	2000г.				2001г.	2002г.
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
Москва — Берлин						
Реализовано услуг (рейсов в месяц)	10	10	28	28	112	112
Тариф (тыс. DM)	6.5	6.5	6.6	6.7	6.8	6.8
Всего доходов (тыс. DM)	65	65	164.9	187.6	761.6	761.6
Москва- Мюнхен						
Реализовано услуг	5	5	14	14	56	56
Тариф (тыс. DM)	7.0	7.0	7.1	7.2	7.2	7.2
Всего доходов (тыс. DM)	35	35	99.4	100.8	403.2	403.2
Москва-Кельн						
Реализовано услуг	10	10	28	28	112	112
Тариф (тыс. DM)	7,2	7.2	7.3	7.3	7.4	7.4
Всего доходов (тыс. DM)	72	72	204.4	204.4	828.8	828.8
Общие доходы (тыс. DM)	172.0	172.0	488.6	492.8	1993.6	1993.6

3 этап — описание субподрядчиков (контрагентов, надежности субподрядчиков, распределения контрактов с субподрядчиками во времени, затратных характеристик по субподрядам)

Таблица 7.7 — Затраты по субподрядам по годам

	Годы								Всего	
	1				2	3	4	5		
	Кварталы									
	1	2	3	4						
Затраты										

4 этап — расчет обеспеченности сырьем, энергией, водой (технической и питьевой), запасными частями и эксплуатационными материалами на первые 5 лет (включая источники, формы, сроки дополнительного обеспечения, затраты на обеспечение производственного процесса (на 5 лет по годам)

Таблица 7.9 — Затраты по эксплуатационным материалам по годам

	Годы					Всего			
	1				2		3	4	5
	Кварталы								
	1	2	3	4					
Затраты									

Обеспеченность трудовыми ресурсами — всего, чел

в том числе

- ИТР
- производственные рабочие
- формы привлечения персонала необходимой квалификации
- затраты на обеспечение производственного процесса персоналом (на 5 лет по годам).

Таблица 7.10 — Затраты по трудовым ресурсам

	Годы					Всего			
	1				2		3	4	5
	Кварталы								
	1	2	3	4					
Затраты									

Статьи постоянных издержек (не зависящих от объемов производства в течение 5 лет).

Статьи переменных издержек (пропорционально объему производства и на 5 лет по годам).

5 этап — прогноз издержек по годам.

Таблица 7.11

	Годы					Всего			
	1				2		3	4	5
	Кварталы								
	1	2	3	4					
Издержки:									
- Постоянные									
- Переменные									
- Суммарные									

Мини-кейс 7.2
**ПРИМЕР ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ
НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

	2000				2001	2002
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
Москва-Берлин						
Реализовано услуг	10	10	28	28	112	112
Затраты на рейс, (DM)	4530	4530	4586	4586	4586	4586
Общие затратой (тыс. DM)	45.3	45.3	128.4	128.4	513.7	513.7
Москва-Кельн						
Реализовано услуг	5	5	14	14	56	56
Затраты на рейс, (DM)	4680	4680	4736	4736	4736	4736
Общие затраты (тыс. DM)	23.4	23.4	66.3	66.3	265.2	265.2
Москва -Мюнхен						
Реализовано услуг	10	10	28	28	112	III
Затраты на рейс, (DM)	4630	4630	4686	4686	4686	4686
Общие затраты (тыс. DM)	46.3	46.3	131.2	131.2	524.9	524.9
Суммарные затраты (тыс. DM)	115.0	115.0	325.9	325.9	1303.7	1303.7

6 этап — расчет планируемой прибыли (годы 1—5, все рынки)

В бизнес-плане необходимо составить план ожидаемой прибыли (дохода). Эти данные позволят затем вычислить чистую прибыль или потери (до уплаты налогов) для каждого года.

Таблицу рекомендуется заполнять следующим образом (см. табл. 7.12):

1. Перенести в рабочую таблицу объемы реализации, определенные в разделе "Прогнозирование объемов реализации".

Таблица 7.12

	Годы							
	1				2	3	4	5
	Кварталы							
	1	2	3	4				
Объем реализации услуг								
Затраты на реализацию								
Валовая прибыль								

Расходы по коммерческой деятельности								
Юридическая помощь								
Бухгалтерские расходы								
Реклама								
Командировки								
Представительства по регионам								
Оборудование связи								
Страхование								
Другие								
Общие расходы по коммерческой деятельности								
Расчетная прибыль (потери)								
Переменные производственные издержки								
Постоянные производственные издержки								
Суммарные производственные издержки								
Чистая прибыль (потери) до уплаты налогов								

2. Перенести в рабочую таблицу данные о переменных затратах на реализацию услуг (раздел "Затраты на реализацию").

3. Вычислить валовую прибыль для каждого года реализации (разность между выручкой от реализации и переменными затратами на реализацию);

4. Определить постоянные и накладные расходы для каждого года по статьям.

5. Вычислить расчетную прибыль или потери для каждого года (разность между валовой прибылью и расходами по коммерческой деятельности);

6. Перенести в таблицу производственные издержки: ' постоянные, переменные и суммарные по годам из раздела "Обеспечение производства";

7. Определить чистую прибыль (потери) до уплаты налогов (разность расчетной прибыли и суммарных производственных издержек.

Пример оформления в бизнес-плане расчета прибыли представлен ниже (см. мини-кейс 7.3).

Мини-кейс 7.3. ПРИМЕР ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОЖИДАЕМОЙ ПРИБЫЛИ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (ТЫС. DM)

	2000				2001	2002
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
Объем реализации услуг	172.0	172.0	488.6	492.8	1993.6	1993.6
Затраты на реализацию	115.0	115.0	325.9	325.9	1303.7	1303,7
НДС	4.0	4.0	11.2	11.2	30.0	30.0
Валовая прибыль	53.0	53.0	151.5	155.7	659.9	659.9
Расходы по коммерческой деятельности	1.0	1.0	1.0	1.0	4.0	4.0
Реклама	0.2	0.2	0.2	0.2	0.8	0.8
Чистая прибыль (потери) до уплаты налогов	51.8	51.8	150.3	154.5	655.1	655.1
Налоги	17.0	17.0	49.0	51.0	215.0	215.0
Чистая прибыль (потери)	34.8	34.8	101.3	103.5	440.1	440.1

7 этап — анализ точки критического объема реализации

На этом этапе в рамках финансового плана необходимо дать анализ критического объема реализации продукции (услуг). Критический объем (или точка безприбыльного оборота — БО) представляет собой, напомним, уровень выручки, которая точно покрывает общие затраты и расходы по функционированию.

Рабочая таблица вычислений БО заполняется для каждого года. Рассмотрим последовательность расчетов величины БО для 1-го года.

Шаг 1. Выписать величину общего объема реализации в стоимостном выражении за 1-й год из таблицы "Прогнозирование объемов реализации". Выписать общую величину переменных затрат на 1-й год — это сумма статей "Переменные затраты на реализацию" и "Переменные производственные издержки".

Определить валовую прибыль для 1-го года (разность между выручкой и общими затратами).

Шаг 2. Определить долю общей валовой прибыли (ПВ') по формуле:

$$ПВ' = ВР / ПВ,$$

где ВР — выручка от реализации; ПВ — общая валовая прибыль.

Шаг 3. Выписать общие постоянные расходы (ПОИ) — сумма по статьям "Расходы по коммерческой деятельности" и "Постоянные производственные издержки" за 1-й год.

Шаг 4. Рассчитать величину БО для 1-го года по формуле:

$$БО = ПОИ / ПВ',$$

где ПОИ — общие постоянные издержки, ПВ' — доля общей валовой прибыли.

В дополнение к анализу по точке БО рекомендуется после первых реальных сделок рассмотреть соответствующие реальные доходы или потери. На затраты, связанные с реализацией услуг, влияет большое число факторов. Именно реальные сделки устанавливают действительную доходность бизнеса. Анализ по точке БО и по реальным сделкам позволяет минимизировать риск потерь.

8 этап — описание источников финансирования

При описании источников финансирования рекомендуется использовать следующую схему:

а) источники формирования финансовых ресурсов:

- за счет собственных денежных средств;
- за счет заемных денежных средств (см. табл. 7.13);
- за счет смешанного финансирования.

Таблица 7.13 — Пример планирования получения и возврата кредита (тыс. DM)

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.
Получение кредита	880	0	0
Возврат кредитов	100	350	450
Итого инвестиций	780	0	0
Плата за кредит	158,6	70,0	43,0

В финансовом плане (см., например, табл. 7.14) денежные поступления и платежи включают в том числе и движение заемных средств, а также расчеты с банком, включая платежи за кредит;

б) политика распределения прибыли после уплаты налогов:

- доля прибыли, направляемая в фонд накопления (развития);
- доля прибыли на выплаты дивидендов (сроки и процент);*

в) мероприятия по контролю за платежами потребителей;

г) финансовая политика в отношении страхования кредитов;*

д) критерии оценки эффективности: способы и критерии эффективности использования инвестиций;

е) способы коммерческого страхования (использование специальных методов регулирования платежей: аккредитивы, инкассо без документов, платежи на открытый счет и др.; информация о финансовом положении клиента).

* В данном примере "Финансового плана" предприятия не отражены финансовая политика фирмы в части страхования кредитов — не указаны платежи по страховке (возможно, кредит брался под залог имущества), а также дивидендная политика фирмы (свободные денежные средства — последняя строка финансового плана — не распределяются).

Таким образом, заполнение "Финансового плана" (табл. 7.14) начинается с анализа и выбора решения по источникам поступления денежных средств на первый инвестиционный год. В данном примере фирма кредитуется (880 тыс. DM на три года под 18% годовых), а также планирует получить выручку от реализации в первый год в объеме 1325,4 тыс. DM. Тогда ПОСТУПЛЕНИЯ всего составят 2205,4 тыс. DM.

Таблица 7.14 — Пример финансового плана (потока денежных средств, тыс. DM)

Показатели	Периоды времени		
	2008г.	2009г.	2010г.
I. ПОСТУПЛЕНИЯ всего в том числе:	2205,4 1993,6 1993,6		
1. Выручка от реализации	325,4 1993,6 1993,6		
2. Кредит	880,0 0 0		
II. ПЛАТЕЖИ всего	2089,6 1623,5 1596,5		
В том числе:			
1. Капитальные вложения	880,0 0 0		
2. Затраты на перевозки	917,0 1338,5 1338,5		
3. Плата за кредит	158,6 70,0 43,0		
4. Налоги	134,0 215,0 215,0		
III. НАКОПЛЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА	115,8 370,1 398,1		
IV. ТО ЖЕ (III) нарастающим итогом	115,8 485,9 884,0		
Погашение кредита	100,0 350,0 430,0		
То же нарастающим итогом	100,0 450,0 880,0		
Свободные денежные средства	15,8 135,9 454,0		
То же нарастающим итогом	15,8 151,7 605,7		

По ПЛАТЕЖАМ фирма в первый год запланировала израсходовать 880 тыс. DM на закупку нового подвижного состава (капитальные вложения), израсходовать на перевозки 917 тыс. DM и рассчитаться с банком за кредит по первому году 158,6 тыс. DM (плата за кредит — 18% от 880 тыс. DM). С учетом налогов фирма в первый инвестиционный год должна будет выплатить всего 2089,6 тыс. DM.

В конце первого года на счетах фирмы останется 115,8 тыс. DM (НАКОПЛЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА), из которых 100 тыс. DM фирма направляет банку на погашение части кредита. Тогда, свободный остаток чистой прибыли на конец первого года составит 15,8 тыс. DM.

Далее, по годам, фирма планирует увеличить объем перевозок и получить выручку от реализации по 1993,6 тыс. DM в год. При этом накопленной суммы денежных средств оказывается достаточно для погашения остатка долга банку по кредиту (350 и 430 тыс. DM, соответственно), а также к концу третьего года после всех платежей накопить 605,7 тыс. DM.

Таким образом, у предприятия имеются достаточные денежные средства для выплаты процентов по кредиту и погашения кредита за три года.

Если рассматриваемое предприятие — акционерное общество (АО), то на ежегодном собрании акционеров подобный бизнес-план представляется обязательно. В этом случае финансовый план АО, как составная часть бизнес-плана, может дополняться строками по движению денежных средств из фонда потребления фирмы, включая платежи по дивидендам на акции предприятия.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Назовите основные разделы финансового плана фирмы.
2. Каким показателями рассчитываются в «*Финансовом плане*» бизнес-плана фирмы.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Разработайте формы всех документов, необходимых для составления «*Финансового плана*» Вашего бизнес-плана.
2. Составьте «*Финансовый план*» Вашей фирмы.

ИСТОЧНИКИ: [1, 5, 8]

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бизнес-планирование в условиях внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие в 2-частях/Под общ. ред. проф. В.И. Самофалова, РГЭУ. — Ростов-на-Дону, 2005. — 327с.
 2. Самофалов В.И., Саттарова Е.Ф. Экономика фирмы: внутрифирменное планирование: Учебное пособие. — Ростов-на-Дону: Донской изд. дом., 2004.
 3. Попов В.М., Ляпунов С.И., Филиппов, Медведев Г.В. Современные бизнес-технологии: учебное пособие. — М.: КНОРУС, — 384 с.
 4. Попов В.М., Ляпунов С.И., Муртузалиева С.Ю. Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях. — М.: Фин. и стат., 2001. — 384 .
 5. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебное пособие. В 2-х частях. — Минск: Новое знание, 2000.
 6. Багиев Г.А., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. — СПб: Питер, 2001. — 512.
 7. Котлер Ф. Основы маркетинга.-Новосибирск: Наука. 1992.
 8. Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Бизнес-план. Методика разработки.
- 25 реальных образцов бизнес-плана. — М.: Ось-89, 2000.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО КУРС «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ»

Тесты по теме «Общее представление о планировании и управлении бизнесом»

1. В чем отличие рыночного планирования экономики фирмы от планирования в условиях плановой экономики (укажите правильный ответ)?

1.1. Плановые задания предприятию в условиях рыночных отношений формирует отраслевое министерство, а руководство предприятия самостоятельно определяет производственную программу.

1.2. Планирование деятельности предприятия осуществляется полностью под воздействием условий рынка.

1.3. Менеджеры фирмы самостоятельно изучают состояние рынка и с учетом деловых возможностей фирмы определяют что производить, кому, где и по какой цене продавать.

2. Что является функцией цели в деятельности фирмы в условиях рынка (укажите правильный ответ)?

2.1. Максимум прибыли предприятия.

2.2. Максимум доли рынка товаров фирмы.

2.3. Минимум издержек производства и реализации товаров фирмы.

2.4. Соответствие функции цели фирмы конъюнктуре рынка и принятой стратегии развития предприятия.

3. Что является предметом анализа менеджеров фирмы при планировании деятельности предприятия на очередной плановый период (укажите правильный ответ)?

3.1. Параметры состояния рынка сбыта товаров предприятия.

3.2. Параметры состояния выхода предприятия (ассортимент продукции, объем продаж, рыночная цена товаров).

3.3. Показатели конъюнктуры рынка ресурсов, рынка сбыта, показатели состояния входа, процесса и выхода предприятия как объекта управления.

4. К управляемым параметрам рынка ресурсов относят (зачеркните ненужное):

1. цена;

2. условия поставок;

3. издержки фирмы;

4. скидки с цен;

5. транспортные затраты;

6. фондоемкость.

5. К управляемым параметрам «входа» предприятия относят (зачеркните ненужное):

1. номенклатура входных ресурсов;

- 2.их количество;
- 3.качество;
- 4.месторасположение предприятия;
- 5.резервы.

6. К управляемым параметрам технологии производства относят (зачеркните ненужное):

- 1.инновации;
- 2.инвестиции;
- 3.производительность;
- 4.фондоемкость;
- 5.стоимость сырья;
- 6.конкуренция.

7. Среди перечисленных ниже вариантов целей бизнес-плана определите внешние и внутренние цели, номера которых поставьте в соответствующие поля диаграммы:

Цели:

Внешние
Внутренние

1. продемонстрировать дееспособность концепции бизнеса фирмы на рынке и доходность бизнеса;
2. привлечь внимание потенциальных инвесторов и партнеров по бизнесу;
3. использовать бизнес-план как инструмент управления каким-либо видом деятельности фирмы;
4. определить размеры инвестиций, необходимых для начала бизнеса и в период первоначального роста;
5. определить личные цели предпринимателя;
6. представить основные положения бизнеса в виде рабочего инструмента – диаграмм, сетевых графиков, блок-схем и т.п., обеспечивающих наглядность делового замысла и удобство для корректировок плановых решений;
7. обосновать вероятность возврата кредитных средств.

8. Постановка эффективной цели бизнеса предполагает следующие этапы (выберите правильный ответ, принимая во внимание необходимую последовательность действий).

- 8.1. Установление приоритетов от важнейших целей к наименее важным- формулировка главной цели бизнеса- определение потенциальных препятст-

вий- разработка мер по преодолению препятствий — определение контрольных дат и критериев достижения цели;

8.2.Формулировка главной цели бизнеса- установление приоритетов среди целей- определение потенциальных препятствий- разработка мер по преодолению препятствий- определение контрольных дат и критериев достижения цели- периодическая переоценка поставленной цели и критериев;

8.3.Формулировка главной цели бизнеса- периодическая переоценка поставленной цели- определение потенциальных препятствий- разработка мер по преодолению препятствий- выявление потенциальных инвесторов и партнеров.

9. К управляемым параметрам «выхода» предприятия (готового продукта) относят (зачеркните ненужное):

- 1.ассортимент;
- 2.объем;
- 3.качество;
- 4.цена;
- 5.условия поставок;
- 6.себестоимость.

10.К управляемым параметрам рынка сбыта относят (зачеркните ненужное):

- 1.сегменты рынка;
2. производственная структура предприятия;
- 3.доля рынка;
- 4.рыночная цена;
5. конкуренция.

11. Завершите предложения, подобрав недостающие слова из списка ключевых слов:

1.бизнеса — это нахождение способа получения максимальной прибыли при заданных или прогнозируемых условиях деятельности предприятия и его рыночной среды.
2. — это нахождение таких параметров производственного плана и плана реализации продукции, при которых предприятие может получить прогнозируемую сумму прибыли на конец планового периода.
3. фирмы — документ, содержащий стратегические решения фирмы в следующих областях: формирование ассортиментного портфеля фирмы, ценообразование, способы выхода на рынок и конкурентной борьбы, оптимизация производственной и управленческой деятельности, выбор оптимальных финансово-кредитных стратегий.
4. Результатом оптимизации бизнес-плана является такой состав производства, предопределяющих получение максимума прибыли при известных (или прогнозируемых) условиях рынка ресурсов и рынка сбыта, а также деловых возможностях фирмы.

5. Технология разработки бизнес-плана включает в себя: постановку; описание, препятствующих достижению целей;пилотного бизнес-плана; написание бизнес-плана; бизнес-плана.

Ключевые слова:

1. потенциальные проблемы
2. управляемые параметры,
3. оптимизация,
4. корректировка,
5. цель,
6. бизнес-план,
7. планирование,
8. ревизия.

12.Как представляется типовая структуры бизнес-плана фирмы (выбрать вариант ответа)?

Вариант 1:

- 1.Характеристика фирмы.
- 2.Конкурентоспособность бизнеса фирмы.
- 3.Общая стратегия маркетинга.
- 4.Собственность фирмы и ее соучредители.
- 5.Прогнозируемые финансовые потребности фирмы.

Вариант 2:

- 1.Характеристика бизнеса фирмы.
- 2.Преимущества продукции/услуг.
- 3.Описание и обзор отрасли (по виду бизнеса).
- 4.Описание рынков ресурсов (основных фондов, капитала, материальных и сырьевых, рабочей силы и т.п.).
- 5.Описание рынков сбыта (сегментация рынка, выбор целевых рынков фирмы, позиционирование фирмы на целевых рынках).
- 6.Маркетинг-план.
- 7.Производственный план.
- 8.Организационный план.
- 9.Финансовый план.

ПРИЛОЖЕНИЯ к бизнес-плану (состав важнейших контрактов): Аренда; Товарные сделки; Сырьевые контракты; Соглашения о партнерстве (договоры о намерении); Контракты с персоналом; Страхование; Кредитные договоры; Соглашения о нераспространении коммерческой тайны.

Вариант 3:

I. АНАЛИЗ РЫНКА:

- 1.1. Описание и обзор отрасли (по виду бизнеса);
- 1.2. Описание рынков ресурсов (основных фондов, капитала, материальных и сырьевых, рабочей силы и т.п.);
- 1.3. Описание рынков сбыта (сегментация рынка, выбор целевых рынков фирмы, позиционирование фирмы на целевых рынках);
- 1.4. Результаты тестирования рынка;
- 1.5. Конкурентоспособность бизнеса фирмы;
- 1.6. Юридические ограничения бизнеса;

II. ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- 2.1. Текущие финансовые потребности фирмы;
- 2.2. Прогнозируемые финансовые потребности фирмы;
- 2.3. Направления использования финансовых средств (объекты инвестирования);
- 2.4. Финансовая стратегия фирмы (кредитно-денежная, дивидендная и т.д.);

III. ОПИСАНИЕ ФИРМЫ:

- 3.1. Характеристика бизнеса фирмы:
 - месторасположение, история развития, потребители;
 - анализ отчетов фирмы по финансовым параметрам;
- 3.2. Отличительные преимущества фирмы;

IV. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ фирмы:

- 4.1. Преимущества продукции/услуг;
- 4.2. Конкурентоспособность и фирменные секреты;
- 4.3. Научеёмкость, инновационность продукции/услуг;

V. ОПЕРАЦИИ (подготовка производства и его организация):

- 5.1. Преимущества производственно-экономической системы фирмы;
- 5.2. Система поставок продукции (предоставления услуг) фирмы;
- 5.3. Описание поставщиков и системы поставок ресурсов;

VI. ОПИСАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСОНАЛ ФИРМЫ:

- 6.1. Организационно-правовая форма предприятия и его структура (организационная, производственная);
- 6.2. Собственность фирмы и ее соучредители;
- 6.3. Менеджмент фирмы (преимущества персонала управления);

VII. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

- 7.1. Отчетность фирмы за предыдущие годы;
- 7.2. Финансовые расчеты на вид деятельности (расчет затрат, ожидаемой прибыли, возвратности кредитов, дивидендов соучредителей-партнеров);
- 7.3. Финансовая отчетность и формы отчетности фирмы.

VIII. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА И СБЫТА (маркетинг-план):

- 8.1. Общая стратегия маркетинга (проникновение на рынок);

8.2. Стратеги и тактика сбыта продукции/услуг фирмы;
ПРИЛОЖЕНИЯ к бизнес-плану (состав важнейших контрактов): Аренда; Товарные сделки; Сырьевые контракты; Соглашения о партнерстве (договоры о намерении); Контракты с персоналом; Страхование; Кредитные договоры; Соглашения о нераспространении коммерческой тайны.

Тесты по теме «Отчеты фирмы как основа планирования ее бизнеса»

1. Под отчетами фирмы понимают (выберите правильный ответ):

- 1.1. Описание прогнозируемых экономических и финансовых показателей на конкретный временной промежуток;
- 1.2. Анализ внешних и внутренних факторов окружающей среды предприятия за определенный период времени;
- 1.3. Описание фактических экономических и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за определенный период.

2. В балансе предприятия отражаются следующие результаты его деятельности (зачеркните ненужное):

1. Административно-управленческие издержки;
2. Основной капитал;
3. Валовой доход от реализации;
4. Кредиторская задолженность;
5. Товарные запасы;
6. Амортизация основного капитала;
7. Денежные средства.

3. Под отчетом по прибыли понимают (выберите правильный ответ):

- 3.1. Отчет о доходах и источниках формирования этих доходов;
- 3.2. Отчет о хозяйственных средствах и прибыли, образовавшейся за счет их использования за определенный период времени;
- 3.3. Расчет доходов и издержек предприятия за отчетный период времени.

4. Отчет по прибыли содержит следующие результаты деятельности фирмы (зачеркните ненужное):

1. денежные средства;
2. собственный капитал;
3. выручка от реализации;
4. доходы (убытки) от экстраординарных операций;
5. краткосрочные обязательства;
6. чистая прибыль.

5. Отчет по прибыли с группировкой издержек

По экономическим элементам
По статьям кальку- ляции

Для составления отчета по прибыли с группировок издержек по **экономическим элементам** или **статьям калькуляции** выберите соответствующие номера и поставьте их в диаграмму в необходимом для составления отчетов порядке:

- 1.реализационные издержки;
- 2.выручка от реализации;
- 3.прочие внешние издержки (транспортные расходы, реклама, аренда, страховые взносы и т.д.);
- 4.прибыль до начисления процентов и пр.;
- 5.издержки на приобретение товаров;
- 6.производственные издержки;
- 7.чистый доход от реализации;
- 8.неочищенная прибыль;
- 9.чистая прибыль;
10. амортизация основного капитала;
11. прибыль без внереализационных операций;
12. издержки на содержание персонала;
- 13.валовый доход от реализации;
- 14.административно-управленческие издержки;
- 15.доходы (убытки) от выплат по процентам и пр.
16. экстраординарные доходы (убытки).

6. Основной капитал включает в себя (зачеркните ненужное):

- 1.машины и оборудование;
- 2.сырье и материалы;
- 3.готовая продукция;
- 4.инвентарь;
- 5.лицензии;
- 6.программное обеспечение;
- 7.акции других предприятий;
8. дебиторская задолженность.

7.Оборотный капитал включает в себя (зачеркните ненужное):

- 1.инвентарь
2. незавершенное производство;
- 3.денежные средства;

4. авторские права;
5. здания;
6. транспортные средства.

8. Собственный капитал подразделяется на (зачеркните ненужное):

1. Акционерный капитал;
2. Нераспределенная прибыль;
3. Долгосрочные обязательства;
4. Резервный капитал.

9. Для ниже перечисленных видов инвестиций (1) найдите их соответствующие правильные определения (2):

(1) (2)

1. прямые инвестиции 1. вложения в страховые и пенсионные фонды
2. венчурный капитал 2. приобретение ценных бумаг
3. аннуитет 3. рискованные инвестиции
4. портфельные инвестиции 4. вложения в уставной капитал

10. Завершите предложения, подобрав недостающие слова из списка ключевых слов:

10.1 капитал — это финансовые ресурсы предприятия, направляемые в основном на покупку средств труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя своей материально-вещественной формы.

10.2 капитал представляет собой финансовые ресурсы предприятия, направляемые на создание товарных запасов; задолженность, средства на депозитах; денежные средства на счетах и краткосрочные рыночные бумаги.

10.3. Финансирование предприятия — это процесс денежного покрытия в основных и оборотных активах на определенный период времени за счет капитала и (или) средств.

10.4. Основные активы включают в себя, кроме основных фондов, также активы и активы.

Ключевые слова:

1. основной,
2. потребность,
3. нематериальный,
4. дебиторский,
5. финансовый,
6. оборотный,
7. заемный,
8. собственный.

Тесты по теме «Анализ издержек фирмы»

1. Постоянные издержки фирмы (ПОИ) — это (укажите правильный ответ):

- 1.1. Издержки, связанные с реализацией продукции;
- 1.2. Издержки, общая величина которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации;
- 1.3. Совокупность всех расходов предприятия за конкретный период времени.

2. Переменные издержки (ПИ) — это (укажите правильный ответ):

- 2.1. Издержки, которые имеют место даже в том случае, когда продукция не производится;
- 2.2. Расходы на приобретение сырья, машин и оборудования, энергии, заработную плату административно-управленческого персонала;
- 2.3. Затраты на приобретение материалов, сырья, рабочей силы и энергии, необходимых в процессе производства или осуществления коммерческой деятельности.

3. При прочих равных условиях можно утверждать, что от объемов производства не зависят (укажите правильный ответ):

- 3.1. средние переменные издержки;
- 3.2. средние постоянные издержки;
- 3.3. средние валовые издержки;
- 3.4. валовые издержки;
- 3.5. все рассмотренные выше виды.

4. Определите верное среди перечисленных ниже выражений:

$$PI = \Sigma H * 3;$$

$$PI = H * 3;$$

$$PI = H * 3/3,$$

где (расшифруйте)

5. Амортизация основных фондов — это (укажите правильный ответ):

- 5.1. Часть валовых издержек, покрывающих потребность в ремонте основных фондов;
- 5.2. Часть переменных издержек, связанных с физическим и моральным износом оборудования;

5.3. Часть постоянных издержек, которая складывается путем распределения единовременных затрат на приобретение основных фондов на несколько периодов их использования.

6. Под предельными издержками понимается (выберите правильный ответ):

ответ):

6.1. Изменение величины валовых издержек, возникших в результате изменения величины производства и реализации на одну единицу.

6.2. Средняя величина издержек прироста или издержек сокращения на единицу продукции, возникающих как следствие изменения объемов производства и реализации более чем на одну единицу.

7. Затраты, входящие в себестоимость, по экономическому содержанию группируются по следующим элементам (выберите правильный ответ):

7.1. Материальные затраты, затраты на оплату труда, выплата дивидендов,

амортизация основных фондов, прочие затраты.

7.2. Затраты на оплату труда, амортизация основных фондов, отчисления на

социальные нужды, прочие затраты, материальные затраты.

8. Формы оплаты труда

Сдельная
Повременная

Среди перечисленных ниже характеристик выберите соответствующие для сдельной и повременной формы оплаты труда и включите их номера в диаграмму:

1. Размер заработка устанавливается в зависимости от количества и качества выполненной работы;

2. Используется при оплате тех видов работ, где скорость работ, а следовательно, количество продукции, произведенной в единицу времени, не зависят от индивидуальных усилий рабочего;

3. Применяется для таких видов деятельности, которые предполагают равное количество машин, инструментов и материалов для всех занятых на данной работе;

4. Размер заработка устанавливается в соответствии с количеством фактически отработанного времени;

5. Для руководителя фирмы преимуществом этой формы оплаты является возможность стимулировать рабочего, добиваясь большей выработки, но есть риск снижения качества производимой продукции;

6. Используется обычно для оплаты тех видов работ, где главную роль играет качество выпускаемой продукции;

7. Главным преимуществом этой формы оплаты труда для рабочего является гарантированный ежемесячный заработок, не зависящий от объема производства в данный период времени.

Тесты по теме «Индикация эффективности хозяйственной деятельности фирмы»

1. Для определения потребности в основном и оборотном капитале рассортируйте нижеследующие номера и поставьте в диаграмму:

Потребность в основном капитале
Потребность в оборотном капитале

1. стоимость производственного запаса сырья и материалов
2. стоимость машин и оборудования
3. величина товарной дебиторской задолженности
4. резерв денежных средств
5. цена аренды земли
6. стоимость запаса готовой продукции
7. величина товарной кредиторской задолженности
8. стоимость получения лицензии.
9. сумма авансовых платежей.

2. Расчет стоимости производственного запаса осуществляется путем умножения следующих элементов (выбрать правильный ответ):

2.1. Количества потребленного ресурса в день, числа оборотов запаса в год, цены единицы ресурса франко-склад покупателя;

2.2. Стоимости нахождения ресурса на складе, числа оборотов запаса в год, цены единицы ресурса франко-склад покупателя;

2.3. Количества потребленного ресурса в день, срока нахождения ресурса на складе, цены единицы ресурса франко-склад покупателя;

2.4. Количества потребленного ресурса в день, числа оборотов запаса в год, длительности производственного цикла в днях.

3. Величина покрытия (ПОК) рассчитывается как (выбрать правильный ответ):

(ВР- выручка от реализации, ПОИ- постоянные издержки, ПИ- переменные издержки, П- прибыль, СПИ- средние переменные издержки, СПОИ- средние постоянные издержки):

1. $ПОК = ВР - ПОИ = ПИ + П$;
2. $ПОК = ВР - СПИ = СПОИ + П$;
3. $ПОК = ВР - ПИ = ПОИ + П$;
4. $ПОК = ВР - ПИ = ПОИ - П$.

4. Определите верное среди перечисленных ниже положений:

4.1. В момент, когда оборот предприятия достигает величины, при которой прибыли точно достаточно для покрытия постоянных издержек, оно находится в точке бесприбыльного оборота.

4.2. С момента, когда оборот предприятия достигает величины, при которой выручки от реализации за минусом переменных издержек точно достаточно для покрытия постоянных издержек, оно становится убыточным.

4.3. С момента, когда оборот предприятия достигает величины, при которой выручки от реализации за минусом переменных издержек точно достаточно для покрытия постоянных издержек, оно начинает получать прибыль.

5. Коэффициент покрытия можно рассчитать как (выберите правильный ответ):

1. $ПОК / ВР$,
2. $ВР / ПОК$,
3. $ПОК / СПОИ$.

6. Критический объем продаж можно рассчитать следующим образом (выбрать правильный ответ):

ПОИ

1. $Ккр. = \frac{ПОИ}{ВР - СПИ}$;

Цед- СПИ

ПОИ

2. $Ккр. = \frac{ПОИ}{ВР - СПОИ}$;

Цед- СПОИ

ПИ

3. $Ккр. = \frac{ПОИ}{ВР - ПИ}$;

Цед- СПИ

ПИ

4. $Ккр. = \frac{ПОИ}{ВР - ПИ}$.

Цед- СПОИ

7. К факторам снижения коэффициента покрытия можно отнести (зачеркните ненужное):

1. Снижение цены готовой продукции;
2. Снижение средних переменных издержек;
3. Рост закупочных цен на сырье и материалы;
4. Увеличение покупательского спроса;
5. Эффективные действия конкурентов на рынке сбыта.

8. Запас надежности показывает (выбрать правильный ответ):

- 8.1. Величину покрытия на каждый рубль денежных средств, пущенных в оборот;
- 8.2. Насколько фирма может себе позволить снижение валовой выручки, пока не наступит точка бесприбыльного оборота (БО);
- 8.3. Способность и возможность фирмы быстро превратить часть своих активов в наличные деньги;
- 8.4. Ни одно из вышеперечисленных положений не характеризует запас надежности.

9. Запас финансовой прочности можно рассчитать как (выбрать правильный ответ):

1. ВР-БО;
2. ВР-ПОК;
3. Кт- Ккр;
4. ПОК-БО;
5. Кт + Ккр;

10. Уровень общей рентабельности можно рассчитать как (выбрать правильный ответ):

1. (прибыль до начисления процентов) / (активы);
2. (прибыль до начисления процентов) / (рентабельность оборота);
3. (активы) / (выручка от реализации);
4. (выручка от реализации) : (активы);
5. (рентабельность оборота) x (число оборотов капитала).

11. Уровень общей рентабельности показывает (выбрать правильный ответ):

- 11.1. Способность своевременно полностью выполнить свои обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера;
- 11.2. Степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств;
- 11.3. Какую прибыль имела фирма (или может иметь – в случае планирования бизнеса) на каждый рубль капитала, затраченного на приобретение пассивов;

11.4. Ни одно из вышеперечисленных положений не характеризует уровень общей рентабельности.

12. Уровень рентабельности собственного капитала можно считать как (выбрать правильный ответ):

1. (прибыль до начисления налога)/ (заемный капитал)
2. (прибыль до начисления налога)/ (собственный капитал)
3. (прибыль до начисления налога)/ (собственный капитал - заемный капитал)
4. (собственный капитал)/ (прибыль до начисления налога).

13. Под ликвидностью фирмы понимается (выберите правильный ответ):

13.1. Наличие у фирмы предпосылок для получения кредита и способность своевременно возратить взятую ссуду с уплатой процентов за счет собственных ресурсов;

13.2. Способность предприятия выполнять свои обязательства по задолженности точно на момент наступления срока платежей (как правило, краткосрочной задолженности);

13.3. Все приведенные выше утверждения неверны.

14. Коэффициент ликвидности можно вычислить следующим образом (выбрать правильный ответ):

1. (высоколиквидные активы)/(краткосрочная задолженность);
2. (краткосрочная задолженность)/(высоколиквидные активы);
3. (высоколиквидные активы)/ (заемный капитал)

15. Коэффициент платежеспособности можно вычислить следующим образом (выбрать правильный ответ):

1. (активы)/ (собственный капитал);
2. (собственный капитал)/ (активы);
3. (активы)/ (заемный капитал);
4. все приведенные выше выражения неверны.

16. Завершите предложения, подобрав недостающие слова из списка ключевых слов:

16.1. Целесообразный размер запаса сырья и материалов предопределяется с одной стороны необходимостью обеспечения стабильного производственного процесса, а с другой — затратами предприятия на и товарно-материальных запасов.

16.2. Оптимальная величина производственной серии (запаса готовой продукции) находится при приблизительном равенстве издержек складирования и издержек производства.

16.3. Расчет потребности фирмы в капитале для кредитования потребителей ее продукции производят из расчета стоимости товаров, реализуемых в кредит, и (или числа оборотов товарной задолженности) .

16.4.Рентабельность оборота показывает сколько содержится в каждом рубле, вырученном от товаров.

16.5.Величинатовара составляет сумму средств из выручки от реализации, часть которой идет на покрытие....., а другая поступает в прибыль.

16.6..... соответствует такому объему реализации (выручке от реализации), при котором величина прибыли до начисления процентов равна нулю.

16.7.Если заемный капитал фирмы превышает ее активы, т.е. когда в случае возможного закрытия предприятия оно не может расплатиться со своими кредиторами, то такая фирма признается

Ключевые слова:

1. неприбыльный оборот,
2. покрытие,
3. продажа,
4. постоянные издержки,
5. неплатежеспособный,
- 6.прибыль,
7. подготовка,
8. дебиторский,
9. обслуживание,
10. складирование,
11. срок погашения кредита.

Тесты по теме «Анализ рынка»

1. Дифференцированный товар-это (выбрать правильный ответ):

1.1.Товар, предлагаемый различными потребителями, но воспринимаемый как однородный во всех случаях;

1.2.Товар, предлагаемый отдельным предприятием, специально приспособленный к специфике целевого рынка предприятия и воспринимаемый как фирменный;

1.3.Товар, предлагаемый различными предприятиями и воспринимаемый покупателями как различный у каждого продавца.

2. В результате моделирования состояния рынка (прогнозирования спроса на товар фирмы при известных сегментах рынка) получают количественные значения следующих параметров производства и реализации (выбрать правильный ответ):

2.1.Объем продаж, коэффициент ликвидности, ассортиментный портфель фирмы, издержки производства;

2.2.Ассортиментный портфель фирмы, объем продаж, коэффициент платежеспособности, цена реализации продукции;

2.3. Объем продаж, цена реализации продукции, ассортиментный портфель фирмы, издержки производства;

2.4. Объем продаж, коэффициент ликвидности, ассортиментный портфель фирмы, издержки производства.

3. Подберите среди нижеследующих выражений наиболее подходящие для характеристики различных стадий жизненного цикла товара и поставьте их номера в диаграмму:

«вопросительные знаки»- «выведение»	«звезды» — «рост»
«дойные коровы» — «зрелость»	«старые собаки» — «упадок»

1. Большая и устойчивая доля предприятия на рынке, наибольшая масса прибыли, высокая рентабельность продаж, низкая потребность в финансировании, но темпы роста рынка снижаются;
2. Значительное снижение массы прибыли, падение рентабельности производства, темпы роста рынка и доля предприятия на нем снижаются;
3. Повышенные издержки при незначительных объемах продаж, низкая рентабельность, высокая потребность в финансировании, низкая доля предприятия на рынке, значительные темпы роста рынка;
4. Низкая доля предприятия на рынке, низкие темпы роста рынка, высокая рентабельность продаж, низкая потребность в финансировании, большие издержки на производства и реализацию, большая масса прибыли;
5. Возрастание доли предприятия на рынке, большие маркетинговые издержки, незначительные запасы надежности, издержки производства продолжают возрастать, но темпы роста издержек замедляются в силу эффекта массовости выпуска, сокращения брака в производстве.

4. Определите основные мероприятия в рамках целевого маркетинга и их последовательность (выбрать правильный ответ):

- 4.1. Производство товара, определение цены товара, позиционирование товара на рынке;
- 4.2. Позиционирование товара на рынке, сегментирование рынка, ранжирование сегментов рынка;
- 4.3. Сегментирование рынка, выбор целевого сегмента, позиционирование товара на рынке;
- 4.4. Сегментирование рынка, выбор целевого сегмента, позиционирование одного вида товара для всех потребителей на рынке.

5. При ранжировании сегментов рынка принимаются во внимание следующие критерии охвата рынка (выбрать правильный ответ):

- 5.1. Степень однородности продукции, степень однородности рынка, этап жизненного цикла товара, маркетинговая стратегия конкурентов, ресурсы фирмы;
- 5.2. Ресурсы продукции, степень однородности продукции, степень однородности рынка, этап жизненного цикла товара, маркетинговая стратегия поставщиков;

5.3. Ресурсы фирмы, степень однородности конкурентов, степень однородности рынка, этап жизненного цикла товара, маркетинговая стратегия предприятия.

6. Завершите предложения, подобрав недостающие слова из списка ключевых слов:

6.1. В работе по товара на рынке прежде всего определяются с позициями конкурентов на данном сегменте. Для этого выделяются 2-3 наиболее существенных факторов и относительно них оценивают долю конкурентов в соответствующих сегментах рынка.

6.2. Стратегия недифференцированного маркетинга подходит для единообразных товаров. Для разнородной продукции целесообразно применение стратегии или маркетинга.

6.3. Основная задача коммерческой стратегии фирмы — поддержать такой уровень своих товаров (услуг), который обеспечил бы ей целевую массу прибыли при среднеотраслевом (рыночном) уровне цен реализации и известном уровне в своих сегментах рынка.

6.4. Если конкуренты занимаются сегментированием рынка, то применение маркетинга может оказаться губительным для фирмы.

Ключевые слова:

1. концентрированный,
2. позиционирование,
3. конкуренция,
4. дифференцированный,
5. спрос,
6. недифференцированный,
7. сбыт.

Тесты по теме «Стратегия маркетинга и сбыта»

1. Определите этапы ценообразования, принимая во внимание необходимую последовательность их осуществления (выбрать правильный вариант):

1.1. Выбор метода установления цены, оценка издержек, постановка задачи ценообразования, определение спроса на товар фирмы, анализ цен и товаров конкурентов, определение окончательной цены, учет мер государственного регулирования;

1.2. Постановка задачи ценообразования, выбор метода установления издержек, оценка издержек, определение предложения товара фирмы, анализ цен и товаров конкурентов, определение окончательной цены, учет мер государственного регулирования;

1.3. Постановка задачи ценообразования, определение спроса на товар фирмы, анализ цен и товаров конкурентов, оценка издержек, выбор метода

установления цены, определение окончательной цены, учет мер государственного регулирования.

2. Подберите среди нижеследующих выражений наиболее подходящие различным целям ценообразования и поставьте их номера в диаграмму:

Цели:

увеличение объемов продаж, захват большей доли рынка
получение максимума прибыли в кратчайшие сроки
обеспечение стабильности ассортимента и объемов выпуска

Логика:

Цена предельно низкая, предложение нового товара, вызов большого потребительского спроса, рост объемов продаж, компенсация потерь фирмы на предыдущем этапе (потерь фирмы из-за специально заниженной цены при выходе на рынок), политика приемлема для условий эластичности спроса от цены;

Выявление узко-целевого сегмента рынка (престижные товары для обеспеченных покупателей), производство и реализация в кратчайшие сроки незначительного количества дорогостоящих товаров, получение массы прибыли, достаточной для расчетов с кредиторами и обеспечения необходимого уровня рентабельности бизнеса;

Модернизация товара, снижение цены до уровня нижней границы рентабельности, сохранение своей доли на рынке, постепенное выравнивание уровня рентабельности до среднеотраслевого уровня.

3. При затратном методе ценообразования цена определяется (выбрать правильный вариант):

- 3.1. Уровнем спроса на товар и желаемой долей прибыли в цене товара;
- 3.2. Уровнем цен конкурента-лидера на рынке;
- 3.3. Уровнем себестоимости и желаемой долей прибыли в цене товара;
- 3.4. Среднеотраслевым уровнем цен и желаемой долей прибыли в цене товара.

4. Корректировка цен на различных стадиях жизненного цикла продукции предполагает (выбрать правильный вариант):

- 4.1. Пониженную цену на этапе «выведения», высокую цену на этапе «насыщения», пониженную цену на этапе «упадка»;
- 4.2. Пониженную цену на этапе «выведения», пониженную цену на этапе «насыщения», высокую цену на этапе «упадка»;
- 4.3. Высокую цену на этапе «выведения», высокую цену на этапе «насыщения», пониженную цену на этапе «упадка».

5. К параметрам воздействия на сбыт товаров относят (выбрать правильный вариант):

5.1. Цену товара, качество товара и упаковки, сервисное обслуживание, каналы распространения товара, месторасположение предприятия, товарный ассортимент, рекламу конкурентов.

5.2. Цену товара, сервисное обслуживание, каналы распространения товара, месторасположение покупателей и поставщиков сырья, товарный ассортимент, рекламу, качество товара и упаковки.

5.3. Цену товара, сервисное обслуживание, каналы распространения товара, месторасположение предприятия, себестоимость продукции, рекламу, количество товара и упаковки.

5.4. Цену товара, сервисное обслуживание, каналы распространения товара, месторасположение предприятия, товарный ассортимент, рекламу, качество товара и упаковки.

6. Резоны использования посредников для производителей (выбрать правильный вариант):

6.1. Сокращение числа каналов, принятие рисков сбыта товаров посредниками, изучение рынков сбыта возлагается на посредников;

6.2. Сокращение числа каналов, принятие рисков сбыта товаров посредниками, выбор ассортиментного портфеля возлагается на посредников;

6.3. Сокращение числа контактов производителя с конкурентами, принятие рисков сбыта товаров посредниками, изучение рынков сбыта возлагается на посредников.

7. Завершите предложения, подобрав недостающие слова из списка ключевых слов:

Нижняя граница цены соответствует минимальной производства и реализации фирмы, а верхняя устанавливается на грани угрозы затоваривания фирмы.

Введение системы позволяет уменьшить срок погашения выплат банку, сокращения складских расходов, увеличить массовость производства.

Схема распространения товара зависит от вида продукции фирмы, от ее возможностей и коммерческой стратегии: продавать самостоятельно (.....-потребитель), использовать оптовое звено (.....-потребитель), реализовывать товар через розничную сеть (.....-потребитель).

.....совокупность отдельных лиц или фирм, которые принимают на себя или помогают реализовать функции передачи кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути их следования от производителя к потребителю.

Ключевые слова:

1. оптовик,
2. рентабельность,
3. производитель,
4. розничный торговец,
5. каналы распределения,

- 6. скидки,
- 7. себестоимость.

Тесты по теме «Финансовый план фирмы как результат бизнес- планирования»

1. Определите этапы внутрифирменного планирования, принимая во внимание необходимую последовательность его осуществления (выбрать правильный ответ):

- 1.1. Анализ отчетов фирмы, скорректированный расчет по прибыли, бюджет (план) по прибыли, финансовый план (бюджет) фирмы, выбор метода установления цены;
- 1.2. Анализ отчетов фирмы, скорректированный расчет по прибыли, бюджет (план) по прибыли, финансовый план (бюджет) фирмы, плановый баланс;
- 1.3. Постановка задачи ценообразования, анализ отчетов фирмы, скорректированный расчет по прибыли, бюджет (план) по прибыли, финансовый план (бюджет) фирмы, плановый баланс.

ВАРИАНТ ЗАДАНИЯ 1. СРЕДИ НИЖЕПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ШАГОВ ОТБЕРИТЕ НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ внутрифирменного планирования и присвойте им номера в зависимости от последовательности действий:

- ... Плановый баланс фирмы,
- ... Анализ отчетов фирмы,
- ... Финансовый план (бюджет) фирмы,
- ... Скорректированный расчет по прибыли,
- ... Ревизия пилотного бизнес-плана,
- ... Бюджет (план) по прибыли.

2. Подберите среди нижеследующих выражений наиболее подходящие финансовые характеристики различных стадий жизненного цикла товара и поставьте их номера в диаграмму:

«вопросительные знаки»- «выведение»	«звезды» — «рост»
«дойные коровы» — «зрелость»	«старые собаки» — «упадок»

1. Расходы фирмы на закупку товарного (материального) запаса, авансовые платежи, поступления от реализации продукции либо отсутствуют, либо незначительны, сумма платежей обычно превышает сумму поступлений (сальдо отрицательное);

2. Поступления (в форме выручки от реализации) увеличиваются, а расходы сокращаются, отрицательное сальдо сокращается по абсолютной величине, а затем становится положительным;

3. Величина положительного сальдо увеличивается, наибольшая масса прибыли, низкая потребность в финансировании;

4. Значительное снижение массы прибыли, падение рентабельности производства, возрастает потребность в финансировании, сумма платежей начинает превышать сумму поступлений (сальдо становится отрицательным).

3. Определите макроэкономические факторы, изменение которых необходимо принимать во внимание при разработке предварительного бюджета по прибыли (выбрать правильный ответ):

3.1. Уровень инфляции, изменения в области валютных отношений, изменения в области законодательства, уровень конкуренции, структура спроса в отдельных сегментах рынка

3.2. Уровень инфляции, увеличение численности и структуры персонала фирмы, изменения в области валютных отношений, изменения в области законодательства, уровень конкуренции, структура спроса в отдельных сегментах рынка;

3.3. Изменения в области валютных отношений, внедрение новых моделей продукции фирмы, изменения в области законодательства, уровень конкуренции, структура спроса в отдельных сегментах рынка;

3.4. Уровень инфляции, изменения в области валютных отношений, изменения в области законодательства, диверсификация деятельности фирмы, структура спроса в отдельных сегментах рынка.

4. Финансовый план предприятия в бизнес-плане фирмы составляется в несколько этапов (зачеркните лишнее и определите последовательность этапов, расставив соответствующие номера):

описание субподрядчиков,

анализ точки критического объема продаж,

прогноз издержек по годам,

расчет планируемой прибыли,

описание источников финансирования,

расчет материальных затрат и затрат на трудовые ресурсы,

расчет затрат на реализацию товаров и услуг,

определение величины отчислений в резервный капитал,

прогноз объемов реализации.

5. Завершите предложения, подобрав недостающие слова из списка ключевых слов:

1. представляет выраженную в стоимостных показателях программу действий (план) в области производства, закупок сырья, материалов или товаров, реализации продукции и т.д.

2. Финансовый план представляет собой документ, отражающий движение на предприятии во времени по статьям поступлений и платежей.

3. Для каждого временного периода в финансовом плане рассчитывается разность между суммой поступлений и платежей, которая называется и отражает баланс денежных потоков, входящих на фирму и исходящих из нее, по которому можно судить о предприятия в конкретный период времени.

Ключевые слова:

- бюджет,
- денежные потоки,
- сальдо,
- финансовое состояние.

Автор тестов: д.э.н., проф. Самофалов В.И.

МОДУЛЬ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

«Воображение — великая сила, но только не в бухгалтерии»

Чарльз Скотт, американский менеджер

Тема 1. Критерии отнесения организации к малому бизнесу

В соответствии с Федеральным законом N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ" (вступил в силу с 1 января 2008 г.) к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся:

- внесенные в единый государственный реестр юридических лиц **потребительские кооперативы и коммерческие организации** (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий);
- **физические лица**, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (**ПБЮЛ**);
- **крестьянские (фермерские) хозяйства**,

соответствующие следующим условиям:

1) организации и физические лица (предприниматели без образования юридического лица), у которых доля участия в уставном капитале третьих лиц не превышает 25%. Под третьими лицами подразумеваются государственные органы, иностранные организации и граждане, а также общественные и религиозные организации и прочие юридические лица, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения:

а) от 101 до 250 человек включительно — для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно — для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать некоторых предельных значений, которые с 1 января 2010 г. будут устанавливаться Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с этой нормой Постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 N 556 данные значения установлены в следующих размерах по категориям:

- ▶ микропредприятия — 60 млн руб.;
- ▶ малые предприятия — 400 млн руб.;
- ▶ средние предприятия — 1000 млн руб.

Постановление вступило в силу с 30 июля 2008 г. и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2008 г. Указанные критерии не используются в целях применения главы 26. 2 НК РФ (Упрощенная система налогообложения).

Вновь созданные организации или вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства в течение того года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого и среднего предпринимательства, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов (остаточной стоимости ОС и нематериальных активов) за период, прошедший со дня их государственной регистрации, не превышают вышеназванные предельные значения.

Тема 2. Организация бухгалтерского учета

2.1. Требования к организации бухгалтерского учета

Бухгалтерский учет называют языком бизнеса. Терминами и понятиями бухгалтерского учета оперируют менеджеры, собственники, инвесторы, банкиры, юристы, бухгалтеры — все, кто вовлечен в деловую жизнь.

Бухгалтерский учет — упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. **Бухгалтерский учет** — Основное звено формирования экономической политики, инструмент бизнеса, один из главных механизмов управления процессами производства и продажи продукции

При организации и ведении бухгалтерского учета в организациях, являющихся субъектами малого предпринимательства, следует руководствоваться общими требованиями бухгалтерского и налогового законодательства, а также нормами документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Система регулирования бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации

- **первый уровень** (законодательный)- *Федеральный закон "О бухгалтерском учете", другие федеральные законы, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ по вопросам бухгалтерского учета;*

- **второй уровень** (нормативный) — *положения по бухгалтерскому учету (ПБУ);*
- **третий уровень** (методический) — *методические указания, инструкции, рекомендации и иные аналогичные им документы;*
- **четвертый уровень** (хозяйствующего субъекта)- *рабочие документы конкретной организации.*

Бухгалтерский учет на современном этапе — это финансовый центр управленческой информационной системы, позволяющий как администрации, так и внешним пользователям иметь полную картину хозяйственной деятельности предприятия.

Общие требования к построению бухгалтерского учета в организациях малого бизнеса сформулированы в Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденных Приказом Минфина России от 21.12.1998 N 64н. К ним относятся следующие требования:

- 1) Ведение бухгалтерского учета должно осуществляться только на основании первичных учетных документов, которые составляются при возникновении хозяйственных операций, по унифицированным формам, утвержденным Федеральной службой государственной статистики. При отсутствии таких документов они разрабатываются самой организацией и прилагаются к приказу руководителя об учетной политике.
- 2) Использование типового плана счетов бухгалтерского учета, на основе которого организация самостоятельно формирует используемый в фирме рабочий план счетов, отражающий специфику хозяйственной деятельности.
- 3) Обязательное проведение инвентаризации, необходимой для проверки данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, их документального подтверждения, а также контроля сохранности имущества.
- 4) Ведение учета имущества, обязательств и хозяйственных операций организацией:
 - непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до ликвидации или реорганизации;
 - своевременно, без каких-либо пропусков и изъятий;
 - путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета в хронологической последовательности.
- 5) Соответствие данных аналитического учета оборотам и остаткам на счетах синтетического учета, к которым были открыты соответствующие аналитические счета.
- 6) Организация раздельного учета:

- имущества, находящегося в собственности данной организации, имущества других юридических лиц, находящегося у нее, имущества собственников;
 - текущих затрат на производство продукции, работ, услуг, продажу товаров и других ценностей и капитальных вложений (вложений во внеоборотные активы).
- 7) Ведение бухгалтерского учета в рублях. Записи по валютным счетам и операциям в иностранной валюте производятся в рублях с пересчетом по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции. Одновременно эти записи производятся в валюте расчетов и платежей.

Названные требования применяются всеми субъектами малого предпринимательства, являющимися юридическими лицами по законодательству РФ, независимо от предмета и целей деятельности, организационно-правовых форм и форм собственности.

Граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, ведут учет доходов и расходов в порядке, предусмотренном налоговым законодательством РФ.

2.2. Формы бухгалтерского учета

Бухгалтерский учет в организациях малого бизнеса может вестись с применением следующих форм учета:

- ✳ - **единой журнально-ордерной** формы счетоводства;
- ✳ - упрощенной формы бухгалтерского учета

Организации самостоятельно выбирают форму бухгалтерского учета исходя из потребностей и масштаба своего производства и управления, численности работников.

Организация может самостоятельно приспособлять применяемые регистры бухгалтерского учета к специфике своей работы при соблюдении единых методологических основ бухгалтерского учета:

- **строгое документирование** — *основанием для любой бухгалтерской записи должен служить специально оформленный документ* ;
- **сплошному и непрерывному** во времени отражению всех без исключения фактов хозяйственной деятельности в регистрах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов;
- **отражению всех объектов и хозяйственных операции помимо натуральных и трудовых измерителей в единой денежной оценке;**
- ведению бухгалтерского учета на основе **принципов начисления и двойной записи на счетах бухгалтерского учета;**

- *строгой регламентации законодательными и нормативными документами;*
- *взаимосвязи данных аналитического и синтетического учета;*
- *периодичности обобщения экономических событий для **составления бухгалтерского баланса и бухгалтерской отчетности.***

Бухгалтерский баланс характеризует финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату и состоит из двух частей — актива и пассива. В активе отражается имущество организации, в том числе и имущественные права (требования), в пассиве указывается, из каких источников сформировано имущество, указанное в активе.

В бухгалтерском балансе активы и обязательства подразделяются в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.

Организация малого бизнеса может, например, использовать упрощенную форму бухгалтерского учета, а для учета отдельных групп хозяйственных операций применять отдельные регистры единой журнально-ордерной формы бухгалтерского учета.

Годовая бухгалтерская отчетность субъектами малого бизнеса может представляться в сокращенном варианте: разрешается не представлять отчет о движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу, иные приложения и пояснительную записку.

2.1.2. Обязанности главного бухгалтера

В соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители этих организаций, которые должны создать необходимые условия для правильной и рациональной постановки бухгалтерского учета.

Руководитель организации малого бизнеса в зависимости от объема учетной работы может:

- ✓ *создать бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;*
- ✓ *ввести в штат должность бухгалтера;*
- ✓ *передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации (централизованной бухгалтерии) или бухгалтеру-специалисту;*
- ✓ *вести бухгалтерский учет лично.*

Главный бухгалтер назначается и освобождается от должности на основании приказа руководителя и подчиняется непосредственно ему. Руководитель бухгалтерской службы несет ответственность за формирование учет-

ной политики, методологию и применяемые методики ведения учета, своевременное составление и представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности в контролирующие организации в соответствии с законодательством. Выполнение требований главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций, их представлению в бухгалтерию, организации контроля правильности представления в них данных, а также формированию другой необходимой для целей бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности информации в заданные сроки является обязанностью всех работников организации.

Если на малой фирме штатным расписанием не предусмотрена должность кассира, то главный бухгалтер имеет возможность совмещать эти обязанности на основании приказа руководителя организации.

2.3. Особенности учетной политики

Обязательным элементом ведения бухгалтерского учета в организациях малого бизнеса является разработка и принятие учетной политики. Это мероприятие должно быть проведено не позднее 90 дней с момента государственной регистрации субъекта предпринимательства вне зависимости от сферы его деятельности и выбранной формы ведения учета. Действующие организации должны утвердить учетную политику на очередной год до начала этого года. Такие организации при представлении приказа об учетной политике в налоговые органы вместе с годовой бухгалтерской отчетностью раскрывают только случаи применения новых способов учета.

Учетная политика — письменный стандарт ведения учета в организации

- *Принятая организацией учетная политика* утверждается приказом или распоряжением *лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета.*

В учетной политике должны быть раскрыты принятые способы ведения учета, которые существенно влияют на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности:

1. внутренними (учредителями, собственниками, работниками, управленцами);
2. внешними (кредиторами, инвесторами, поставщиками, покупателями, заказчиками, госорганам, налоговым и контролирующим органам, внебюджетным фондам, аудиторами).

Существенными признаются способы бухгалтерского учета, без знания которых невозможна достоверная оценка имущественного и финансового положения, способности организации аккумулировать денежные средства, финансовых результатов деятельности.

Учетная политика в целях налогообложения организаций малого бизнеса составляется в соответствии с требованиями главы 25 Налогового Ко-

декса РФ. Для ведения налогового учета организации могут самостоятельно разрабатывать регистры налогового учета, а также в указанных целях использовать информацию, содержащуюся в регистрах бухгалтерского учета.

Налогообложение малых и средних фирм может быть по:

- Общей системе налогообложения;
- Упрощенной системе налогообложения (УСНО);
- Системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) для отдельных видов деятельности;
- Системе налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН).

Согласно п. 3 ст. 4 Федерального закона "О бухгалтерском учете" организации, применяющие УСНО, освобождаются от ведения бухгалтерского учета, кроме учета основных средств, нематериальных активов и кассовых операций. Учет доходов и расходов должен вестись в порядке, установленном главой 26. 2 Налогового кодекса Российской Федерации. Первичные учетные документы должны быть оформлены в соответствии с установленным порядком.

Налоговый учет организуется без двойной записи. В связи с этим в приказе руководителя формируются отдельные разделы учетной политики, применяемой для целей бухгалтерского учета и целей налогового учета.

Основные принципы учетной политики и требования к ней сформулированы в Положении по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/98.

Принципами (допущениями) при формировании учетной политики малой фирмы являются следующие:

- активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение **имущественной обособленности**);
- организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение **непрерывности** деятельности);
- принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому (допущение **последовательности** применения учетной политики);
- факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение **временной определенности факторов** хозяйственной деятельности).

Учетная политика организации должна обеспечивать выполнение следующих требований:

Полнота

- необходимость обеспечения полноты отражения в бухгалтерском учете всех факторов хозяйственной деятельности;

Своевременность

- отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в момент их возникновения;

Осмотрительность

- большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов;

Приоритет содержания перед формой

- отражение в бухгалтерском учете факторов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования;

Непротиворечивость

- тождество (равенство) данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца

Рациональность

- рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации.

В приказе об учетной политике утверждается:

- ✓ рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- ✓ формы первичных учетных документов для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- ✓ порядок проведения инвентаризации;
- ✓ методы оценки видов имущества и обязательств;
- ✓ правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- ✓ порядок контроля хозяйственных операций, а также другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

План счетов бухгалтерского учета — систематизированный перечень синтетических счетов бухгалтерского учета. Счет — это способ экономической группировки, при котором в денежной оценке систематизируется, накапливается текущая информация о состоянии имущества, источниках его образования, хозяйственных операциях. запись — способ двойственной регистрации хозяйственных операций на счетах бухучета

Для документирования хозяйственных операций организация малого бизнеса может применять:

- формы, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, разработанных Росстатом;
- отраслевые или ведомственные формы;
- самостоятельно разработанные формы, содержащие обязательные реквизиты, предусмотренные Федеральным законом "О бухгалтерском учете": наименование документа, дату составления, наименование организации, содержание хозяйственной операции, измерители хозяйственной операции (в натуральном и денежном выражении), наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления, личные подписи и их расшифровки.

Для проведения инвентаризации в приказе руководителя необходимо утвердить состав постоянно действующей и рабочей инвентаризационных комиссий, формы и сроки проведения плановых и внезапных инвентаризаций по каждому виду имущества и обязательств организации.

Проведение инвентаризации на предприятиях малого бизнеса обязательно:

- при передаче имущества организации в аренду, при его выкупе, продаже и в других предусмотренных законодательством случаях;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности (кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года). При этом инвентаризацию основных средств можно проводить один раз в три года, а библиотечных фондов — один раз в пять лет;
- при смене материально ответственных лиц;
- при установлении фактов хищений и порчи ценностей;
- в случае стихийных бедствий, пожара, аварий и т.п.;
- при ликвидации (реорганизации) организации перед составлением ликвидационного (разделительного) баланса и в других предусмотренных законодательством случаях.

Методы оценки видов имущества и обязательств, используемые малой фирмой, должны соответствовать их совокупности, разрешенной соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какие критерии отнесения организации к малому бизнесу существуют в текущем году?
2. Назовите общие требования к построению бухгалтерского учета в малой фирме?
- 3.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Перечислите необходимые пункты приказа об учетной политике для вашей организации.

2. Составьте должностную инструкцию для бухгалтера Вашей фирмы.
ИСТОЧНИКИ: [2, 4, 5]

Тема 3. Как прочесть баланс

3.1. Внеоборотные активы

В форме Бухгалтерского баланса, рекомендованной Минфином России, разд. I выглядит следующим образом.

Актив баланса. Раздел I «Внеоборотные активы»

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190		

В указанном разделе представляется информация об активах, срок полезного использования которых превышает 12 месяцев.

Строка 110 "Нематериальные активы"

В составе НМА могут учитываться:

- произведения науки, литературы и искусства;
- объекты смежных прав (исполнения, фонограммы и т.п.);
- программы для электронных вычислительных машин и базы данных;
- изобретения;
- полезные модели;
- селекционные достижения;
- секреты производства (ноу-хау);
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- иные охраняемые результаты интеллектуальной собственности и средства индивидуализации, перечисленные в п. 1 ст. 1225 Гражданского кодекса РФ.

Критерии принятия к бухгалтерскому учету нематериального актива:

- *Отсутствие материально-вещественной формы;*
- *Возможность идентификации от другого имущества;*

- *Использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;*
- *Использование в течение длительного времени (срока полезного использования) более 12 месяцев;*
- *Не предполагается последующая перепродажа НМА;*
- *Способность приносить экономические выгоды (доход) в будущем;*
- *Наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права на него (патенты, свидетельства, договоры об отчуждении).*

Необходимо одновременное выполнение всех условий.

Единицей бухгалтерского учета НМА является инвентарный объект — совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора уступки прав и т.п.

В составе НМА учитывается также положительная деловая репутация, возникшая при приобретении предприятия как имущественного комплекса.

С 01.01.2008 из состава НМА исключены организационные расходы организации.

По строке 110 баланса в графах 3 и 4 указывается остаточная стоимость НМА организации на начало и на конец отчетного периода. Остаточная стоимость нематериальных активов определяется как разница между сальдо по счетам 04 и 05 (с учетом переоценки и корректировок по состоянию на 1 января отчетного года).

Строка 120 "Основные средства"

По данной строке отражаются основные средства по остаточной стоимости, т.е. по фактическим затратам их приобретения, сооружения и изготовления за вычетом суммы начисленной амортизации.

Объекты ОС — это материально-вещественные ценности, используемые в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией.

К объектам ОС относятся *здания и сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.* Учитываются также:

- капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы);
- капитальные вложения в арендованные объекты ОС; земельные участки, объекты природопользования
- специальные инструменты, специальные приспособления, специальное оборудование, специальная одежда (если это предусмотрено учетной политикой организации)
- лизинговое имущество, учитываемое по соглашению сторон на балансе лизингополучателя

- основные средства арендованного предприятия (при аренде предприятия как имущественного комплекса)

Указанные активы принимаются организацией к бухгалтерскому учету в качестве ОС, если одновременно выполняются следующие условия:

- используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд, либо предоставляются за плату во временное владение, пользование другим организациям;
- используются в течение длительного периода времени, то есть срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- в дальнейшем будут приносить организации доход;
- не будут в обозримом будущем проданы.

Кроме того, организация вправе установить в своей учетной политике стоимостной критерий для принятия к учету актива. В случае если стоимость такого актива не превышает 20 000 руб., он может учитываться в составе материально-производственных запасов.

Единица бухгалтерского учета основных средств — инвентарный объект:

- объект со всеми приспособлениями и принадлежностями;
- отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций;
- обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы.

В качестве самостоятельного инвентарного объекта учитываются части, сроки полезного использования которых *существенно* отличаются.

Инвентарный номер назначается для объекта на весь срок его службы. При списании объекта с баланса его инвентарный номер не присваивается новому объекту в течение следующих пяти лет.

3.1.1. Оценка внеоборотных активов

Оценка внеоборотных активов зависит от способа поступления в организацию:

1. Приобретенных за плату осуществляется по первоначальной стоимости, которая включает в себя *все фактические расходы на приобретение:*

- суммы, уплаченные по договору;
- стоимость консультационных услуг, связанных с приобретением;

- регистрационные сборы, патентные пошлины и другие аналогичные платежи;
- невозмещаемые налоги, уплаченные при приобретении;
- вознаграждение, уплаченное посреднику;
- проценты по заемным средствам на приобретение актива;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением.

2. Полученных организацией в качестве вклада учредителей в уставный капитал — исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями организации.

3. Полученных организацией по договору дарения — исходя из текущей рыночной стоимости на дату принятия к учету. Первоначальной стоимостью неучтенных при инвентаризации объектов признается также их рыночная стоимость.

4. Созданных самой организацией — исходя из суммы всех затрат, связанных с его созданием и регистрацией.

5. Приобретенных за иностранную валюту — в рублях путем пересчета суммы иностранной валюты по курсу Банка России, действующему на дату принятия объектов к бухгалтерскому учету.

3.1.2. Амортизация внеоборотных активов

Основные средства и нематериальные активы погашают свою первоначальную стоимость путем начисления амортизации. Амортизация начисляется ежемесячно с 1-го числа месяца, следующего за вводом в эксплуатацию и прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости актива (в целых рублях без копеек). В течение срока полезного использования начисление амортизации по объектам ОС не приостанавливается, за исключением случаев перевода на консервацию на срок свыше трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев.

Объекты основных средств, которые не амортизируются:

- Объекты ОС, которые законсервированы и не используются (для реализации законодательства РФ о мобилизационной подготовке);
- Объект ОС некоммерческих организаций (за балансом производится обобщение информации о суммах износа таких средств);
- Объекты ОС, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки; объекты природопользования; отнесенные к музейным предметам и коллекциям).

Начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

- ✓ линейный способ;
- ✓ способ уменьшаемого остатка;

- ✓ способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- ✓ способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

- ▶ при линейном способе — исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- ▶ при способе уменьшаемого остатка — исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента не выше 3, установленного организацией;
- ▶ при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования — исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого — число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $1/12$ годовой суммы.

- ▶ При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету.

Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;

ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;

нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Коммерческие организации вправе не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на счет добавочного капитала организации, если иное не установлено законодательством РФ.

3.1.3. Восстановление основных средств

Восстановление ОС может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции. Затраты на модернизацию и реконструкцию увеличивают первоначальную стоимость объекта.

Первоначальная стоимость объектов ОС, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, может также изменяться в случаях их дооборудования, и частичной ликвидации.

Затраты на ремонт (текущий или капитальный) учитываются в составе расходов предприятия.

Достройка, дооборудование и модернизация — работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения объекта основных средств, повышенными нагрузками и т.п.

Реконструкция — *переустройство объектов, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей.*

Чем отличаются ремонт и модернизация?

- ❖ *Целью проведения модернизации, (достройки, дооборудования и реконструкции) является улучшение (повышение) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта (срока полезного использования, мощности), изменение технологического или служебного назначения;*
- ❖ *Целью ремонта является устранение выявленных неисправностей, замена изношенных (неисправных) деталей (конструкций).*

Выбытие внеоборотных активов имеет место в случаях продажи; прекращения использования вследствие морального или физического износа; ликвидации при чрезвычайной ситуации; передачи в виде вклада в уставный

капитал, по договору мены, дарения; по договору о совместной деятельности; выявления недостачи или порчи при инвентаризации и иных случаях.

Доходы и расходы от списания активов отражаются в учете в отчетном периоде, к которому они относятся и подлежат зачислению на счет прибылей и убытков в качестве операционных доходов и расходов.

При упрощенной системе налогообложения расходы на приобретение ОС и НМА (сооружение, изготовление) принимаются в следующем порядке:

- *В случае расходов в период применения УСНО -- с момента ввода ОС в эксплуатацию и принятия НМА к бухгалтерскому учету;*

В случае расходов до перехода на УСНО — стоимость ОС и НМА включается в расходы в зависимости от срока полезного использования:

- *до 3 лет включительно — в течение первого года применения УСНО;*
- *от 3 до 15 лет включительно в течение первого года применения УСНО — 50%, второго года — 30% и третьего года — 20% стоимости;*
- *свыше 15 лет — в течение 10 лет применения УСНО равными долями стоимости ОС.*

В течение налогового периода расходы принимаются за отчетные периоды равномерно.

В случае реализации (передачи) ОС и НМА до истечения установленного срока полезного использования налогоплательщик обязан пересчитать налоговую базу за весь период пользования этими активами с момента их учета в составе расходов на приобретение до даты реализации и уплатить дополнительную сумму налога и пени.

Строка 130 "Незавершенное строительство"

По данной строке отражаются данные о затратах, составляющих незавершенное строительство (сальдо — остаток счета 08 «Вложения во внеоборотные активы»), а также приводится информация об оборудовании, требующем монтажа (сальдо счета 07 "Оборудование к установке").

Строка 135 "Доходные вложения в материальные ценности"

По данной строке указывается остаточная стоимость ОС, предназначенных исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода (в том числе по договорам лизинга, аренды, проката). Информация учитывается в бухгалтерском учете на счете 03 "Доходные вложения в материальные ценности".

Строка 140 "Долгосрочные финансовые вложения"

По данной строке показывается информация о финансовых вложениях организации, срок обращения (погашения) которых превышает 12 месяцев.

К финансовым вложениям организации могут относиться:

- ▶ государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя);
- ▶ вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);
- ▶ предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях;
- ▶ дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования;
- ▶ вклады организации-товарища по договору простого товарищества и пр.

Для включения в состав финансовых вложений организации указанных выше активов необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- ✦ наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;
- ✦ переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);
- ✦ способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью в результате его обмена, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т.п.).

Финансовые вложения, обращающиеся на ОРЦБ, отражаются в бухгалтерском учете и отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Указанную корректировку организация может производить ежемесячно или ежеквартально. Финансовые вложения, не обращающиеся на ОРЦБ, подлежат отражению в бухгалтерском учете по первоначальной стоимости. По таким финансовым вложениям организация обязана проводить проверку на обесценение. Данная проверка проводится не реже одного раза в год по состоянию на 31 декабря отчетного года при наличии признаков обесценения вложений. Указанную проверку организация вправе производить и на даты составления промежуточной бухгалтерской отчетности. Если проверка подтверждает устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, организация образует резерв под обесценение финансовых вложений на величину разницы между учетной стоимостью и расчетной стоимостью таких вложений.

По долговым ценным бумагам, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, первоначальная стоимость может изменяться за счет увеличения (уменьшения) ее на разницу между первоначальной и номинальной стоимостью в течение срока их обращения.

Согласно Инструкции по применению Плана счетов финансовые вложения отражаются по соответствующим субсчетам счета 58 "Финансовые вложения".

Строка 145 "Отложенные налоговые активы"

Под отложенными налоговыми активами понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. При заполнении указанных граф используются данные о сальдо по счету 09 на начало и конец отчетного периода соответственно.

Строка 150 "Прочие внеоборотные активы"

К прочим внеоборотным активам организации могут относиться:

1. Расходы по заверченным НИОКР, результаты которых не подлежат правовой охране,
2. Ряд расходов, относящихся к будущим отчетным периодам (например, расходы на освоение природных ресурсов, если период списания этих расходов превышает 12 месяцев).
3. Стоимость многолетних насаждений, не достигших эксплуатационного возраста

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ:

1. В какой оценке отражаются внеоборотные активы в бухгалтерском балансе?
2. Назовите объекты основных средств, которые не амортизируются?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

3. Перечислите имеющиеся в вашей фирме объекты (группы объектов) основных средств и НМА.
4. Способы начисления амортизации в вашей фирме.

ИСТОЧНИКИ: [3, 6, 7]

3.2. Оборотные активы

В форме Бухгалтерского баланса, рекомендованной Минфином России, разд. 2 выглядит следующим образом.

Раздел 2 «Оборотные активы»

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	Код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Запасы	210		
в том числе:	211		
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе покупатели и заказчики	241		
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290		

Строка 210 "Запасы"

По данной строке Бухгалтерского баланса отражается информация:

- ✓ о предметах труда, предназначенных для обработки, переработки или использования в производстве либо для хозяйственных нужд;
- ✓ средствах труда, которые в соответствии с установленным порядком включаются в состав средств в обороте;
- ✓ затратах в незавершенном производстве;
- ✓ готовой продукции (продуктах производства);
- ✓ товарах и т.п.

К сырью, материалам и другим аналогичным ценностям относятся:

- 1) материально-производственные запасы (МПЗ), используемые при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- 2) МПЗ, используемые для управленческих нужд организации;
- 3) тара и тарные материалы, используемые для упаковки и транспортировки продукции;
- 4) специальный инструмент и специальные приспособления — технические средства, обладающие индивидуальными (уникальными) свойствами и предназначенные для обеспечения условий из-

- готовления (выпуска) конкретных видов продукции (выполнения работ, оказания услуг);
- 5) специальное оборудование — многократно используемые в производстве средства труда, которые обеспечивают условия для выполнения специфических (нестандартных) технологических операций;
 - 6) специальная одежда — средства индивидуальной защиты работников организации;
 - 7) детали, узлы и агрегаты выбывающего объекта основных средств, пригодные для ремонта других объектов основных средств;
 - 8) активы, стоимость которых не более 20 000 руб. за единицу (или иного лимита, установленного организацией);
 - 9) временные сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых относятся на затраты строительных работ в составе накладных расходов, а срок использования не превышает 12 месяцев;
 - 10) металлолом (утильсырье), полученный при выбытии основных средств и иного имущества, а также отходы производства и неисправимый брак.

Сырье, материалы и другие аналогичные ценности принимаются к учету по фактической себестоимости, которая определяется в зависимости от способа приобретения МПЗ. Оценкой фактической себестоимости является в случаях:

- * **приобретения за плату — расходы, связанные с приобретением МПЗ (без НДС и других возмещаемых налогов):**
- * изготовления в организации — себестоимость данного вида готовой продукции, которая формируется в организации по правилам, принятым в бухгалтерской учетной политике;
- * получения в счет вклада в уставный (складочный) капитал — денежная оценка, согласованная учредителями и дополнительные расходы:
 - расходы по доставке;
 - расходы на приведение в состояние, пригодное для использования .
- * получения по договорам дарения или безвозмездно, в результате выбытия ОС или другого имущества — текущая рыночная стоимость на дату принятия МПЗ к бухгалтерскому учету и дополнительные расходы;
- * получения по договорам мены — стоимость активов, переданных или подлежащих передаче в счет оплаты МПЗ, при невозможности установить эту стоимость принимается стоимость запасов по цене, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные МПЗ и дополнительные расходы;

- ✳ приобретения товаров для продажи — стоимость приобретения товаров, в розничной торговле может быть продажная или стоимость приобретения (с учетом наценок и скидок) ;
- ✳ получения в пользование или распоряжение — оценка, предусмотренная договором или согласованная с собственником;
- ✳ приобретения за иностранную валюту — стоимость приобретения в рублях в пересчете иностранной валюты по курсу Банка России, действующему на дату принятия МПЗ к бухгалтерскому учету
- ✳ МПЗ, находящиеся в пути или переданы покупателю под залог — в оценке, которая предусмотрена договором. В последующем договорная стоимость МПЗ уточняется и доводится до фактической себестоимости;
- ✳ излишки МПЗ, выявленные при проведении инвентаризации — приходятся по рыночной цене;
- ✳ неотфактурованные поставки — приходятся по принятым в организации учетным ценам. Если в качестве учетных цен используется фактическая себестоимость материалов, то применяются рыночные цены.

Указанные материальные ценности, учитываемые на отдельных субсчетах счета 10 "Материалы", могут числиться на этом счете по фактической себестоимости или по учетным ценам. В последнем случае разница между стоимостью этих ценностей по учетным ценам и их фактической себестоимостью приобретения (заготовления) отражается на счете 16 "Отклонение в стоимости материалов"

В случае если поступление материалов отражается с использованием счета 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей", то остаток по счету 15 показывает наличие МПЗ в пути на конец месяца

В общем случае фактическая себестоимость МПЗ не подлежит изменению. Но по МПЗ, рыночная цена которых снизилась, или они морально устарели, либо полностью или частично потеряли свои первоначальные качества, в бухгалтерском учете начисляется резерв под снижение стоимости материальных ценностей. Для учета такого резерва предназначен счет 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей".

К незавершенному производству (НЗП) относится продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки. То есть по строке 213 отражается величина затрат на производство, которые являются расходами по обычным видам деятельности и в последующем будут формировать себестоимость продаж.

Расходы по обычным видам деятельности группируются по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;

- амортизация;
- прочие затраты.

Расходы по обычным видам деятельности учитываются на следующих счетах бухгалтерского учета:

- 20 "Основное производство";
- 21 "Полуфабрикаты собственного производства";
- 23 "Вспомогательные производства";
- 25 "Общепроизводственные расходы";
- 26 "Общехозяйственные расходы";
- 28 "Брак в производстве";
- 29 "Обслуживающие производства и хозяйства";
- 46 "Выполненные этапы по незавершенным работам".

Готовая продукция является частью МПЗ, предназначенных для продажи. Готовая продукция — это конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством. Товары являются частью МПЗ, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи.

Готовая продукция принимается к учету по фактической производственной себестоимости. При этом остатки готовой продукции на складе (иных местах хранения) на конец (начало) отчетного периода могут оцениваться в аналитическом и синтетическом бухгалтерском учете организации по учетным ценам, в частности по нормативной (плановой) себестоимости. Информация о наличии и движении готовой продукции отражается на счете 43 "Готовая продукция".

Товары принимаются к учету по фактической себестоимости. Организации, осуществляющие торговую деятельность, могут учитывать товары по стоимости их приобретения. Организации, осуществляющие розничную торговлю, могут учитывать товары по продажной стоимости. Для обобщения информации о наличии и движении товаров предназначен счет 41 "Товары".

В организациях, осуществляющих розничную торговлю и ведущих учет товаров по продажным ценам, информация о торговых наценках (скидках, наценках) на товары отражается на счете 42 "Торговая наценка".

Поступление товаров и тары может отражаться с использованием счетов 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей", и 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей" или без их использования.

По строке 215 «товары отгруженные» показывается стоимость ценностей, выручка от продажи которых определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете. Такая ситуация может иметь место при отгрузке этих ценностей на экспорт, по договорам комиссии и иным аналогичным посредническим договорам, по договорам с особым порядком перехода права собственности, по договорам мены.

По строке 216 «**расходы будущих периодов**» отражается величина расходов, произведенных в отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам (при условии, что период их списания не превышает 12 месяцев).

В составе расходов будущих периодов на счете 97 "Расходы будущих периодов" учитываются, в частности, расходы, связанные:

- с горно-подготовительными работами;
- с подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером;
- с освоением новых производств, установок и агрегатов;
- с рекультивацией земель и осуществлением иных природоохранных мероприятий;
- с неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств (когда организацией не создается соответствующий резерв или фонд);
- расходы на страхование;
- расходы на рекламу;
- дисконт по облигациям и векселям.

По строке «**прочие запасы и затраты**» отражаются, как правило, расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг, а также расходы, связанные с заготовкой сельскохозяйственного сырья, скота и птицы, при их частичном списании со счета 44 "Расходы на продажу".

По **строке 220** отражается остаток сумм "входного" НДС, которые контрагенты предъявили организации к оплате при приобретении ею товаров (работ, услуг), при этом организация на конец отчетного периода не приняла их к вычету и не включила в стоимость приобретенных товаров (работ, услуг) или в состав расходов. Этот остаток учитывается на счете 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям".

По **строке 230** показывается величина *долгосрочной* дебиторской задолженности, которая в соответствии с условиями договоров должна быть оплачена не ранее чем через 12 месяцев после отчетной даты. Отчетной датой является последний календарный день месяца. Показатель по строке 230 требует расшифровки.

В составе *долгосрочной* дебиторской задолженности может учитываться задолженность покупателей, заказчиков, поставщиков, подрядчиков, а также прочих должников. Как правило, задолженность учредителей, а также работников по оплате труда и подотчетным суммам является краткосрочной, поэтому показатель по указанной строке не формирует.

Долгосрочная дебиторская задолженность в бухгалтерском учете отражается на счетах

- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" в сумме задолженности за проданные товары, продукцию (выполненные работы, оказанные услуги);

- 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" в сумме перечисленной организации предварительной оплаты (авансов) под поставку товаров, продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- 68 "Расчеты по налогам и сборам" в сумме излишне уплаченных (взысканных) налогов и сборов, в отношении которой принято решение о зачете (возврате из бюджета);
- 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению" в сумме излишне уплаченных налогов и взносов на обязательное страхование, в отношении которой принято решение о зачете (возврате из бюджета), а также в сумме выплаченных пособий;
- 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям" в сумме задолженности работников по беспроцентным займам, по возмещению материального ущерба;
- 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" в сумме прочей, не перечисленной выше, долгосрочной дебиторской задолженности.

Организация может создавать резерв сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за реализованную продукцию, товары, работы и услуги, величина которого учитывается на счете 63 "Резервы по сомнительным долгам".

По строке 240 показывается величина *краткосрочной дебиторской задолженности*, которая в соответствии с условиями договоров должна быть оплачена в течение 12 месяцев после отчетной даты. Показатель по строке 240 требует расшифровки.

В составе *краткосрочной дебиторской задолженности* может учитываться задолженность покупателей, заказчиков, поставщиков, подрядчиков, а также прочих должников (в том числе учредителей — счет 75 "Расчеты с учредителями" в сумме невнесенного вклада в уставный капитал; работников по оплате труда — счет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" в сумме излишне выплаченных работникам сумм оплаты труда, отпускных; и подотчетным суммам — счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами", в части подотчетных сумм, по которым не представлен отчет об их использовании, или неизрасходованных и невозвращенных в срок авансов, выплаченных в связи со служебной командировкой; а также задолженность по уплате штрафных санкций — счет 76.

По строке 250 «**Краткосрочные финансовые вложения**» показывается информация о финансовых вложениях организации, срок обращения (погашения) которых не превышает 12 месяцев

По строке 260 «**Денежные средства**» указывается информация об имеющихся у организации денежных средствах в российской и иностранных валютах, а также о платежных и денежных документах.

Сальдо по дебету счета 50 «**Касса**» показывает:

- остаток наличных денежных средств в рублях;

- остаток наличных денежных средств в иностранной валюте по курсу ЦБ РФ, действующему на отчетную дату;
- наличие денежных документов (авиабилетов, почтовых марок, путевок и др.) — в сумме фактических затрат на приобретение. Денежные документы в иностранной валюте отражаются по курсу иностранной валюты к рублю, действующему на отчетную дату.

Сальдо по дебету счета 51 «**Расчетные счета**» показывает остаток денежных средств в валюте РФ на расчетных счетах организации, открытых в кредитных организациях.

Сальдо по дебету счета 52 «**Валютные счета**» показывает остаток денежных средств в иностранных валютах на валютных счетах организации по курсу ЦБ РФ, действующему на отчетную дату.

Сальдо по дебету счета 55 «**Специальные счета в банках**» отражает информацию об остатках денежных средств в валюте РФ и иностранных валютах, находящихся на территории РФ и за ее пределами:

- в аккредитивах;
- в чековых книжках;
- в иных платежных документах (кроме векселей);
- на текущих, особых и иных специальных счетах;
- об остатках средств целевого финансирования в той их части, которая подлежит обособленному хранению на отдельном банковском счете.

Дебетовое сальдо по счету 57 «**Переводы в пути**» показывает величину денежных средств в рублях или в иностранной валюте, внесенных в кассы кредитных организаций, сберегательные кассы или кассы почтовых отделений для зачисления на расчетный или иной счет организации, но еще не зачисленных по назначению

По строке 270 «**Прочие оборотные активы**» могут учитываться, например:

- стоимость недостающих или испорченных материальных ценностей, в отношении которых не принято решение об их списании в состав затрат на производство (расходов на продажу) или на виновных лиц, отражаемых по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;
- суммы НДС, исчисленные с авансов и предварительной оплаты (частичной оплаты), отражаемые обособленно по дебету счетов 62 или 76;
- суммы излишне уплаченных (взысканных) налогов и сборов, пеней и штрафов, взносов на обязательное страхование, отражаемых на счетах 68 и 69, в отношении которых не принято решение о зачете (возврате из бюджета);
- суммы НДС, начисленные при отгрузке товаров (продукции, иных ценностей), выручка от продажи которых определенное

время не может быть признана в бухгалтерском учете, учитываемые организацией обособленно на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» или на счете 45 «Товары отгруженные»;

- собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников) с целью перепродажи

Показатель **строки 300** представляет собой сумму показателей по строкам 190 и 290 и отражает общую стоимость активов, имеющих у организации и характеризует валюту баланса.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ:

1. В какой оценке принимаются к учету выявленные при инвентаризации излишки материальных ценностей?
2. Что учитывается в составе расходов будущих периодов?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

3. Как организован учет кассовых операций в вашей фирме?
4. Сколько расчетных счетов может иметь организация?

ИСТОЧНИКИ: [3, 4, 7, 10]

3.3. Капитал и резервы

В указанном разделе показывается информация о состоянии собственного капитала организации.

В форме Бухгалтерского баланса, рекомендованной Минфином России, разд. III выглядит следующим образом.

ПАССИВ	Код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410		
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411		
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
ИТОГО по разделу III	490		

По строке **410 "Уставный капитал"** отражается величина уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда) организации.

В бухгалтерском учете на счете 80 "Уставный капитал" отражается сумма уставного (складочного) капитала, зарегистрированная в учредительных документах и представляющая собой совокупность вкладов (долей, акций) учредителей (участников) организации. Сальдо по счету 80 соответствует размеру уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда), зафиксированному в учредительных документах организации. Таким образом, не имеет значения, полностью участники на отчетную дату внесли свои вклады или нет.

Если организацией принято решение об увеличении (уменьшении) уставного капитала, то новый размер уставного капитала показывается в Бухгалтерском балансе только после регистрации изменений в учредительных документах организации.

По строке 411 показывается стоимость акций (долей), выкупленных акционерным (или иным хозяйственным) обществом у своих акционеров (участников), учитываемая на счете 81 "Собственные акции (доли)".

В бухгалтерском учете собственные акции (доли), выкупленные (перешедшие к организации), которые впоследствии могут быть проданы или аннулированы, учитываются в сумме фактических затрат на приобретение

Собственные доли, перешедшие к обществу в отчетном году, по которым участнику должна быть выплачена их действительная стоимость по данным бухгалтерской отчетности за отчетный год, учитываются в бухгалтерском учете по номинальной стоимости.

По строке **420 "Добавочный капитал"** отражается величина добавочного капитала организации, учитываемого на счете 83 "Добавочный капитал".

Добавочный капитал может формироваться за счет:

- ✓ прироста стоимости внеоборотных активов, выявляемого по результатам их переоценки. Добавочный капитал, образовавшийся за счет переоценки внеоборотных активов, при выбытии переоцененных активов подлежит списанию в нераспределенную прибыль;
- ✓ эмиссионного дохода, представляющего собой сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций (долей), вырученную в процессе формирования уставного капитала организации (при учреждении организации, при последующем увеличении уставного капитала) за счет продажи акций (долей) по цене, превышающей номинальную стоимость
- ✓ курсовой разницы, связанной с расчетами с учредителями по вкладам, в том числе вкладам в уставный (складочный) капитал организации, выраженным в иностранной валюте

- ✓ вкладов в имущество общества с ограниченной ответственностью.

По строке **430 "Резервный капитал"** отражается величина резервного капитала организации, образованного как в соответствии с учредительными документами, так и в соответствии с законодательством. Показатель этой строки подлежит расшифровке

В составе резервного капитала на счете 82 "Резервный капитал" в обществах с ограниченной ответственностью могут учитываться:

- резервный фонд;
- иные фонды, создаваемые в порядке и размерах, установленных уставом общества

В составе резервного капитала в акционерных обществах могут учитываться:

- резервный фонд;
- специальный фонд акционирования работников;
- специальные фонды для выплаты дивидендов по привилегированным акциям;
- иные фонды, создаваемые в соответствии с уставом общества, например фонд на выкуп собственных акций по требованию акционеров.

Распределение прибыли (в том числе на формирование резервного капитала) по результатам года относится к категории событий после отчетной даты, свидетельствующих о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность. При этом в отчетном периоде, за который организацией распределяется прибыль, никакие записи в бухгалтерском (синтетическом и аналитическом) учете не производятся. А при наступлении события после отчетной даты в бухгалтерском учете периода, следующего за отчетным, в общем порядке делается запись, отражающая это событие. Данные по счету 82 в отчетном году формируются с учетом принятого в отчетном году решения о распределении прибыли, полученной по итогам прошлого года.

По строке 431 организация отражает резервный капитал, который она обязана создать в силу закона.

В акционерных обществах это:

- резервный фонд;
- специальный фонд акционирования работников (для акционерных обществ работников — так называемых народных предприятий).

Для обществ с ограниченной ответственностью обязанность создавать какие-либо фонды законодательно не установлена.

По строке 432 отражается резервный капитал, образованный в соответствии с учредительными документами, т.е. те фонды организации, которые она в силу закона создавать не обязана, но может это сделать, если создание фонда предусмотрено ее уставом.

В обществах с ограниченной ответственностью это могут быть любые фонды, созданные для резервирования средств на финансирование тех или иных мероприятий.

По строке **470 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)"** отражается величина нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода, равная сумме чистой прибыли (чистого убытка) отчетного периода, т.е. прибыли (убытку) после налогообложения.

Сумма чистой прибыли организации за отчетный период в бухгалтерском учете отражается по кредиту счета 99 "Прибыли и убытки", а сумма чистого убытка — по дебету счета 99.

Начисление промежуточных дивидендов отражается по дебету счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

Остаток нераспределенной прибыли прошлых лет учитывается по кредиту счета 84, а остаток непокрытого убытка — по дебету счета 84.

Распределение прибыли по результатам года относится к категории событий после отчетной даты. При этом в отчетном периоде, за который организацией распределяется прибыль, никакие записи в бухгалтерском учете не производятся, а это событие отражается в периоде, следующем за отчетным.

Показатель строки 490 представляет собой сумму показателей по строкам с кодами 410 — 470 и отражает общую величину капитала организации.

3.4 Долгосрочные обязательства

Раздел IV Бухгалтерского баланса

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		

В указанном разделе показывается информация о долгосрочных обязательствах организации, срок погашения которых превышает 12 месяцев

По строке **510 "Займы и кредиты"** показывается информация о долгосрочных кредитах и займах, привлеченных организацией (срок погашения которых по условиям договора превышает 12 месяцев)

Задолженность по долгосрочным займам и кредитам (как процентным, так и беспроцентным) отражается на счете 67 "Расчеты по долгосрочным кредитам и займам" На счете 67 учитываются:

- суммы займов (как денежных, так и полученных другими вещами, определенными родовыми признаками);
- банковских кредитов;

- бюджетных кредитов;
- вексельных обязательств;
- облигационных обязательств;
- товарных кредитов.

В бухгалтерском учете:

- - коммерческие кредиты, полученные от поставщиков и подрядчиков, учитываются на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";
- - коммерческие кредиты, полученные в виде авансов (предварительной оплаты) от покупателей и заказчиков, — на счете 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";
- - отсрочки, рассрочки по уплате налогов (сборов) и инвестиционные налоговые кредиты — на счете 68 "Расчеты по налогам и сборам".

Суммы, учтенные на счетах 60, 62 и 68, характеризуют состояние расчетов организации с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, с бюджетом по налогам и сборам, поэтому показатель строки 510 не формируют.

По строке **515 "Отложенные налоговые обязательства"** отражается информация о той части отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете по кредиту счета 77 "Отложенные налоговые обязательства".

По строке **520 "Прочие долгосрочные обязательства"** отражаются прочие, не упомянутые выше, обязательства организации, срок погашения которых превышает 12 месяцев.

В составе прочих долгосрочных обязательств может учитываться кредиторская задолженность и обязательства, учитываемые на следующих счетах бухгалтерского учета:

- 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками"
- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";
- 68 "Расчеты по налогам и сборам" (например, при предоставлении организации инвестиционного налогового кредита);
- 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению" (например, при реструктуризации задолженности перед внебюджетными фондами);
- 86 "Целевое финансирование" (например, при получении целевого финансирования организациями-застройщиками от инвесторов, которое порождает обязательства застройщика перед инвесторами по передаче им построенного объекта);
- 75 "Расчеты с учредителями" — в части задолженности перед участниками по выплате действительной стоимости доли, определяе-

мой по данным бухгалтерской отчетности за отчетный год (как правило, при составлении промежуточной бухгалтерской отчетности);

- 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" — в части прочей долгосрочной кредиторской задолженности и обязательств.

Величина кредиторской задолженности определяется на основе данных бухгалтерского учета. Расчеты с кредиторами отражаются организацией в суммах, признаваемых ею правильными. Отражаемые в бухгалтерской отчетности суммы по расчетам с банками, бюджетом должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны.

3.5. Краткосрочные обязательства

Раздел V Бухгалтерского баланса

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621		
задолженность перед персоналом организации	622		
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		
задолженность по налогам и сборам	624		
прочие кредиторы	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690		

В указанном разделе показывается информация о краткосрочных обязательствах организации, срок погашения которых не превышает 12 месяцев.

По строке **610 "Займы и кредиты"** показывается информация о краткосрочных займах и кредитах, привлеченных организацией

Задолженность по краткосрочным займам и кредитам (как процентным, так и беспроцентным) отражается на счете 66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам".

По строке **620 "Кредиторская задолженность"** показывается краткосрочная кредиторская задолженность организации, информация о которой приведена в строках 621 — 625.

По строке **621 "поставщики и подрядчики"** показывается величина краткосрочной кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками, которая учитывается на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" в суммах, признаваемых организацией правильными. В частности, на счете 60 отражается задолженность организации:

- за приобретенные материальные ценности (в том числе по неотфактурованным поставкам);
- за принятые выполненные работы;
- за потребленные услуги;
- по выданным поставщикам и подрядчикам векселям;
- по полученным от поставщиков и подрядчиков коммерческим кредитам.

По строке **622 "задолженность перед персоналом организации"** показывается величина кредиторской задолженности перед сотрудниками организации. Такая задолженность может учитываться на следующих счетах бухгалтерского учета:

- на счете 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" — в части начисленных, но не выплаченных заработной платы, премий, пособий, т.п.
- на счете 71 "Расчеты с подотчетными лицами" — в части сумм перерасхода по авансовым отчетам, не возмещенным работникам;
- на счете 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям" — в части начисленных, но не выплаченных работникам компенсаций за использование личного имущества, сумм материальной помощи, морального вреда и т.п.;
- на счете 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", в части начисленных, но не выплаченных из-за неявки получателей сумм оплаты труда.

По строке **623** показывается величина краткосрочной кредиторской задолженности перед государственными внебюджетными фондами по социальному страхованию и пенсионному обеспечению, включающая задолженность по взносам на обязательное пенсионное страхование и взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также по уплате пеней и штрафов.

По строке **624** показывается величина краткосрочной кредиторской задолженности по налогам и сборам, в том числе задолженности, возникшей при исполнении организацией обязанностей налогового агента. Задолженности по налогам учитываются на счете 68 "Расчеты по налогам и сборам". Задолженность по уплате ЕСН может учитываться на счете 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению".

По строке **625** отражается прочая кредиторская задолженность организации, срок погашения которой не превышает 12 месяцев.

В составе прочей краткосрочной задолженности может учитываться кредиторская задолженность, учитываемая на следующих счетах бухгалтерского учета:

- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" — задолженность возникает в случае получения аванса (предварительной оплаты) под поставку продукции, товаров (выполнения работ, оказания услуг) и задолженность по коммерческим кредитам;
- 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению" — в части задолженности по негосударственному пенсионному обеспечению работников организации;
- 75 "Расчеты с учредителями" — в части задолженности по выплате действительной стоимости доли (рыночной стоимости акций) при выходе из общества.
- 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" — в части краткосрочной кредиторской задолженности по имущественному и личному страхованию, по претензиям, по ошибочно зачисленным на счета организации суммам, по арендной плате, по лицензионным платежам, по таможенным платежам.

По **строке 630** отражается задолженность перед учредителями по выплате доходов от участия в организации, т.е. в виде распределяемой прибыли. Эта задолженность является краткосрочной

Задолженность перед учредителями по выплате доходов возникает на дату принятия общим собранием участников (учредителей, акционеров или собственником имущества предприятия) решения о распределении прибыли.

Расчеты по выплате доходов отражаются на счете 75 "Расчеты с учредителями", Расчеты по выплате доходов с учредителями (акционерами, участниками), являющимися одновременно работниками организации, отражаются на счете 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда".

По **строке 640** отражаются доходы будущих периодов, т.е. доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам.

В составе доходов будущих периодов отражается:

- ✓ плата за месячные (квартальные) проездные билеты;
- ✓ абонементная плата;
- ✓ разовые платежи за предоставление права использования объектов интеллектуальной собственности;
- ✓ стоимость активов, полученных организацией безвозмездно;
- ✓ сумма бюджетных средств, направленная коммерческой организацией на финансирование расходов;
- ✓ предстоящие поступления по недостачам, выявленным в отчетном периоде за предыдущие отчетные годы;

- ✓ разница между взыскиваемой с виновных лиц суммой за недостающие материальные и иные ценности и их стоимостью, числящейся в бухгалтерском учете организации;
- ✓ разница между общей суммой лизинговых платежей согласно договору лизинга и стоимостью лизингового имущества;
- ✓ иные доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам.

Перечисленные выше доходы будущих периодов в бухгалтерском учете учитываются на счете 98 "Доходы будущих периодов".

Если организация получила арендную плату авансом, то полученная сумма признается ею в составе кредиторской задолженности, а не в составе доходов будущих периодов.

Кроме того, в составе доходов будущих периодов показываются не использованные на конец отчетного периода остатки средств целевого бюджетного финансирования, предоставленного организации, которые учитываются в бухгалтерском учете на счете 86 "Целевое финансирование". В аналогичном порядке, отражаются в отчетности и средства целевого финансирования, полученные в виде грантов, технической помощи (содействия) и т.п.

По строке **650** отражаются остатки резервов предстоящих расходов, т.е. резервов, созданных в целях равномерного включения предстоящих расходов в состав затрат на производство (расходов на продажу) отчетного периода.

Организация может создавать следующие резервы предстоящих расходов:

- ✓ на предстоящую оплату отпусков работникам;
- ✓ на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- ✓ на выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- ✓ на ремонт основных средств;
- ✓ на производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства;
- ✓ на предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий;
- ✓ на предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;
- ✓ на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- ✓ в связи с существующими условными обязательствами, возникающими как последствия условных фактов хозяйственной деятельности, (например, не завершенные на отчетную дату судебные разбирательства, выданные гарантии и поручительства в пользу третьих лиц);
- ✓ в связи с возникновением обязательств при признании какого-либо направления деятельности организации прекращаемым;

- ✓ на списание естественной убыли товаров;
- ✓ на покрытие иных предвиденных затрат.

Резервы предстоящих расходов, созданные организацией, учитываются в бухгалтерском учете на счете 96 "Резервы предстоящих расходов".

По строке **660** отражаются прочие, не упомянутые выше и не включенные в строки 610 — 650, краткосрочные обязательства организации (со сроком погашения менее 12 месяцев)

В их составе может отражаться:

1) целевое финансирование, полученное организациями-застройщиками от инвесторов и порождающее обязательство по передаче им построенного объекта в течение 12 месяцев.

2) фонды специального назначения на финансирование текущих расходов.

Показатель строки 690 представляет собой сумму показателей по строкам с кодами 610 — 660 и отражает общую величину краткосрочных обязательств организации.

Строка 700 "БАЛАНС" характеризует валюту баланса.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Составьте таблицу классификации средств организаций.
2. За счет каких источников формируются активы организаций?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

3. Какие виды кредиторской задолженности имеет ваша фирма?
4. Какие резервы формируются в вашей организации?

ИСТОЧНИКИ: [2, 3, 4]

Тема 4. Анализ бухгалтерской отчетности.

4.1 Предварительный анализ баланса.

Для того чтобы хозяйствующие субъекты могли постоянно контролировать финансовое состояние компании, успешно развиваться, используя доступную финансовую информацию, необходимо систематическое ведение финансовой отчетности и проведение ее финансового анализа. Это позволяет оценить, насколько правильно компания ведет свой бизнес.

Анализ баланса позволяет получить небольшое количество наиболее информативных характеристик, создающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов.

Что нам может сказать предварительный просмотр баланса в целом. Какие признаки должны настораживать или производить благоприятное впечатление на любого контрагента?

Наиболее важные обобщенные показатели финансового состояния организации в первую это коэффициенты платежеспособности, коэффициенты финансовой устойчивости, оценка вероятности банкротства организации.

Во-первых, в «пристойном» балансе не должно быть "Непокрытого убытка", т.е. цифра в строке 470 баланса не должна быть заключена в скобки. Другими словами, у организации должна быть прибыль. Наличие нераспределенной прибыли может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Во-вторых, валюта баланса (стр. 300 или стр. 700) в конце отчетного периода должна быть больше по сравнению с началом периода. Уменьшение абсолютного значения валюты баланса за отчетный период свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота организации, а это может негативно сказаться на ее платежеспособности. Необходимо выяснить, чем обусловлено сокращение хозяйственной деятельности. Причины этого могут быть самые разные: от сокращения платежеспособного спроса на товары, работы и услуги организации до ограничения доступа на рынки необходимого сырья, материалов, полуфабрикатов. Не исключено также, что организация может предпринять шаги по переводу активной хозяйственной деятельности на свои дочерние или иные родственные структуры.

Но даже если валюта баланса увеличилась в абсолютном выражении за отчетный период, то необходимо убедиться, что это увеличение вызвано не влиянием переоценки основных фондов, а именно развитием производственной деятельности. Надо иметь в виду, что увеличение валюты баланса может быть следствием заурядного удорожания готовой продукции под воздействием инфляции цен на сырье и материалы.

В-третьих, благоприятное впечатление на пользователя бухгалтерской отчетности производит увеличение собственных средств за отчетный период (в пассиве). Неважно, за счет какого источника, так как это способствует укреплению финансовой устойчивости организации. Собственный капитал организации в абсолютном выражении должен превышать заемный, и (или) темпы его роста в процентах должны быть выше, чем темпы роста заемного капитала. Необходимо, чтобы доля собственных средств в оборотных активах была более 10%.

В-четвертых, при анализе "Внеоборотных активов" следует обратить внимание на тенденции изменения такой составляющей, как незавершенное строительство (стр. 130). Дело в том, что "незавершенка" не участвует в процессе производства, а поэтому при определенных обстоятельствах возрастание ее доли может отрицательно сказаться на результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Наличие долгосрочных финансовых вложений (стр. 140) говорит о том, что организация занимается инвестиционной деятельностью.

Наличие в составе "Внеоборотных активов" организации нематериальных активов (стр. 110) косвенным образом свидетельствует о том, что организация придерживается инновационной стратегии развития, поскольку она вкладывает средства в патенты, технологии, другую интеллектуальную собственность. Вопрос только в том, насколько эффективно используются нематериальные активы.

В-пятых, необходимо проанализировать изменения структуры активов организации. Если за отчетный период увеличилась доля оборотных средств в активах организации, то это может быть обусловлено:

- сворачиванием производственной базы;
- формированием структуры активов, которая способствует ускорению оборачиваемости средств организации;
- отвлечением части текущих активов на кредитование потребителей готовой продукции, товаров, работ и услуг организации, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что может говорить о выводе этой части оборотных средств из производственного процесса;
- искажением реальной оценки основных фондов вследствие принятого порядка их бухгалтерского учета и т.д.

Чтобы сделать точные выводы о причинах сдвигов в структуре активов, необходимо провести более детальный анализ разделов и отдельных статей актива баланса.

Рост (абсолютный и относительный) оборотных активов может свидетельствовать не только о расширении производства или влиянии инфляции, но и о замедлении их оборота, что объективно вызывает потребность в увеличении их массы. В общем, в "приличном" балансе темпы прироста (в процентах) оборотных активов должны быть выше, чем темпы прироста в процентах внеоборотных активов.

При изучении структуры запасов основное внимание целесообразно уделить выявлению тенденций изменения таких элементов текущих активов, как сырье, материалы и другие аналогичные ценности (стр. 211), затраты в незавершенном производстве (стр. 213), готовая продукция и товары для перепродажи (стр. 214), товары отгруженные (стр. 215).

Увеличение удельного веса производственных запасов может свидетельствовать:

- о возрастании производственного потенциала организации;
- стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценивания под воздействием инфляции;

- нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов "омертвлена" в запасах, ликвидность которых оставляет желать лучшего.

Несмотря на то, что тенденция к росту запасов может привести на некотором отрезке времени к увеличению значения коэффициента текущей ликвидности), необходимо убедиться, не происходит ли это увеличение за счет необоснованного отвлечения активов из производственного оборота, что в конечном счете может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния.

Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковы или кредиторской — немного выше.

4.2 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости

Под платежеспособностью обычно понимают способность организации полностью и в установленные сроки расплачиваться по своим обязательствам. В течение короткого времени организация может существовать, не получая прибыли, если она имеет адекватный источник денежных средств. Но она не может существовать без денежных средств, даже если получает прибыль. Поэтому так важна платежеспособность.

Для того чтобы быть прибыльной в течение длительного периода времени, организация должна иметь денежные средства. Планирование и управление оборотным капиталом являются, следовательно, планированием и управлением денежными средствами. Платежеспособность зависит от степени ликвидности оборотных активов организации. Для анализа платежеспособности организации рассчитываются финансовые коэффициенты платежеспособности (их считают на начало и конец анализируемого периода).

В соответствии с Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 N 367, коэффициентами, характеризующие платежеспособность, являются следующие показатели.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности.

Организации не могут быстро превратить все оборотные активы в денежные средства в силу того, что они вынуждены держать определенные (иногда большие) запасы сырья, необходимого для производства конечного продукта. Кроме того, готовый конечный продукт может храниться в течение определенного времени на складе или может быть продан в кредит. Для фирм, где оборот запасов происходит медленно, большая часть запасов является неликвидной. Чтобы оценить, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений, используется коэффициент абсолютной ликвидности. Рассчитывается он как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам:

стр. 250 + стр. 260

стр. 610 + стр. 620 + стр. 630 + стр. 660

Считается, что оптимальное значение этого коэффициента должно превышать 0,2 (для производственных предприятий оптимальное значение должно быть в пределах 0,3 — 0,4). Однако у большинства российских организаций фактические средние показатели коэффициента обычно не дотягивают до нормативного значения. По этой причине тенденции в изменении этого коэффициента являются более существенными для оценки финансового положения организации, чем само его значение в данный момент времени. Увеличение коэффициента свидетельствует об улучшении ликвидности, а уменьшение — об ее ухудшении.

2. Коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств. Другими словами, он показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, если мобилизовать все оборотные средства. Определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам:

стр. 290

стр. 610 + стр. 620 + стр. 630 + стр. 660

Смысл этого коэффициента заключается в том, что компания должна иметь достаточно оборотных активов для того, чтобы вовремя оплатить краткосрочную задолженность. Этот коэффициент отражает, сколько рублей оборотных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств. Поскольку краткосрочные обязательства погашаются главным образом за счет оборотных активов, то в том случае, когда оборотные активы превышают краткосрочные обязательства, считается, что организация может погасить свои обязательства. Таким образом, при любых обстоятельствах коэффициент текущей ликвидности должен быть больше 1. В противном случае есть вероятность того, что организация в будущем не сможет выплатить свои долги.

Иногда говорят, что "идеальное" значение коэффициента равно 2, но это не совсем так. Необходимая величина коэффициента варьируется в зависимости от отрасли, вида и масштабов деятельности. Скажем, такое торговое предприятие, как супермаркет, которое закупает и быстро перепродает товары, может иметь низкий коэффициент ликвидности, в то время как предприятие с длительным производственным циклом, закупающее дорогостоящее сырье, должно иметь высокий коэффициент ликвидности.

При значении коэффициента текущей ликвидности, равном 2, балансовая стоимость оборотных активов будет в два раза превышать балансовую стоимость краткосрочных обязательств. Как правило, это говорит о наличии необходимых ресурсов и высоком уровне гарантий в части погашения долгов организации, а также о наличии условий для ее устойчивого развития. К тому же это свидетельствует о наличии у организации чистых оборотных активов (разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами).

Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, так как свидетельствует о нерациональном вложении организацией своих средств и неэффективном использовании оборотного капитала.

По этой причине, так же как и во многих других случаях, очень важно отслеживать тенденцию или изменение этого коэффициента для организации. Если коэффициент текущей оценки возрастает во времени, то это означает, что платежеспособность организации повышается. Уменьшение коэффициента может привести к проблемам, связанным с ликвидацией организации, поскольку для финансирования своего оборотного капитала она будет все в большей степени полагаться на заемные средства.

3. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, который показывает, какая часть оборотных активов, сформирована за счет собственного капитала:

стр. 490 — стр. 190

стр. 290

Он также играет важную роль в оценке платежеспособности организации и ее финансовой устойчивости. Чем больше значение этого коэффициента, тем лучше, а минимально допустимым значением является 0,1.

Существуют и другие коэффициенты, характеризующие платежеспособность организации. Почему их так много? Дело в том, что различные показатели платежеспособности отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Скажем, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Акционеры предприятия оценивают финансовую устойчивость главным образом по коэффициенту текущей ликвидности и т.д.

Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденные Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 N 31-р, рекомендовали считать основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным наличие одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В том случае, если хотя бы один из названных коэффициентов имеет значение менее указанных, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам.

Если же коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, т.е. организация считается платежеспособной, а ее структура баланса удовлетворительной, но при этом имеет место отрицательная динамика коэффициента текущей ликвидности за отчетный период, то полезно посчитать коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам. Данный коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$K_{уп} = \frac{K_{тлк} + t/T(K_{тлк} - K_{тлн})}{K_{тло}}, \text{ где}$$

$K_{тлк}$ — фактическое значение коэффициента текущей ликвидности (в конце отчетного периода);

$K_{тлн}$ — значение коэффициента текущей ликвидности (в начале отчетного периода);

$K_{тло}$ — оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2;

t — период утраты платежеспособности предприятия в месяцах ($t = 3$);

T — отчетный период в месяцах ($T = 12$).

Если значение $K_{уп} < 1$, то это свидетельствует о том, что при сохранении сложившейся отрицательной тенденции снижения коэффициента текущей ликвидности организация имеет реальную угрозу утраты платежеспособности в течение трех месяцев.

Если значение $K_{уп} > 1$, то это говорит о том, что в течение трех месяцев организация останется платежеспособной.

Плюсами коэффициентного метода анализа платежеспособности являются:

- ✓ простота — очень легко видеть соответствие достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению;

- ✓ наглядность — заинтересованное лицо сразу же может определить уровень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами;
- ✓ возможность показать, какова способность предприятия ответить по своим обязательствам различными видами оборотных активов, для превращения которых в денежные средства либо совсем не требуется времени, либо требуется время, соответствующее периоду их оборота.

К отрицательным моментам следует отнести:

- ✓ запаздывание — коэффициенты ликвидности рассчитываются обычно значительно позже отчетной даты;
- ✓ все организации приведены "к одному знаменателю" — значения коэффициентов не ранжированы в зависимости от вида деятельности, масштабов и специфики организации;
- ✓ коэффициенты считаются по балансовым данным, которые могут значительно отличаться от их реальной ликвидной величины (например, в результате различий в учетной политике).

Для оценки финансовой устойчивости можно использовать следующие показатели.

1. Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах.

Она характеризует наличие просроченной кредиторской задолженности и ее удельный вес в совокупных пассивах организации и определяется в процентах как отношение просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам (валюте баланса (стр. 700)).

2. Заслуживает внимания и показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам, который определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации (валюте баланса (стр. 300)). Пристрастный интерес также вызывает объем просроченной дебиторской задолженности. Сами по себе эти показатели мало что скажут. Их необходимо сравнивать с аналогичными показателями других предприятий той же отрасли.

3. Плечо финансового рычага.

Этот коэффициент указывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств:

$$\frac{\text{стр. 590} + \text{стр. 690}}{\text{стр. 490}}$$

Считается, что значение этого коэффициента не должно превышать 1,5. Иногда используют величину, обратную плечу финансового рычага, т.е.:

стр. 490

стр. 590 + стр. 690

Ее еще называют коэффициентом финансирования. Приемлемо, если значение этого коэффициента больше 0,7, и замечательно, если оно около 1,5.

4. Наконец, еще одним показателем является **коэффициент финансовой устойчивости**, который показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых (долгосрочных) источников:

стр. 490 + стр. 590

стр. 700

Когда значение данного коэффициента больше 0,6, это производит благоприятное впечатление на пользователей бухгалтерской отчетности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Что характеризуют показатели абсолютной и текущей ликвидности, каковы значения их нормативных значений?
2. Что может пояснить предварительный просмотр баланса?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

3. Выполните анализ финансового состояния своей фирмы по данным бухгалтерской отчетности.
4. Дайте рекомендации по улучшению финансовой устойчивости в будущем.

ИСТОЧНИКИ: [11]

Тема 5. Аудит отчетности

5.1. Обязательный и инициативный аудит

Аудит — это проверка того, насколько правильно фирма ведет учет и составляет бухгалтерскую отчетность. Такую проверку проводят частные аудиторские компании или индивидуальные предприниматели за счет фирмы.

Аудиторская проверка бывает двух видов:

- обязательная;
- добровольная (инициативная).

По Закону от 7 августа 2001 г. N 119-ФЗ обязательному аудиту подлежат:

- открытые акционерные общества;
- фирмы, которые получили в течение года выручку свыше 50 000 000 руб. (без учета НДС, акцизов и экспортных пошлин);
- фирмы, у которых сумма активов баланса превышает 20 000 000 руб.;
- банки, страховые компании, биржи и другие финансовые учреждения.

Если фирма не обязана проходить аудит, она может пройти проверку по собственному желанию (инициативный аудит).

Чаще всего добровольный аудит проводят, чтобы подстраховаться на случай возможной налоговой проверки. Ведь аудиторы не только помогают обнаружить ошибки в бухучете и расчете налогов, но и объясняют, как эти ошибки исправить.

Иногда аудит заказывают учредители, чтобы определить, насколько добросовестно руководитель и главный бухгалтер ведут дела фирмы. Желание провести аудиторскую проверку может возникнуть и у самого руководителя, например при смене главбуха.

Заказчиками аудита также могут быть организации или граждане, которые планируют вложить в фирму свои средства. В этом случае их интересуют финансовое состояние и платежеспособность возможного должника.

При инициативном аудите фирма сама определяет, что и как должны проверять аудиторы. Можно провести как комплексную (то есть всей отчетности), так и тематическую (то есть отдельных участков учета или расчетов по конкретному налогу) проверку, а также определить период, который будут просматривать проверяющие.

Аудиторские проверки бывают выборочными и сплошными. Первый вариант встречается чаще.

При выборочной проверке аудиторы смотрят часть документов (например, только крупные операции или документы за один квартал). На основании изученных бумаг аудиторы делают вывод о том, насколько хорошо ведется бухучет на фирме.

Риск, что аудиторы не обнаружат ошибки, есть всегда. Однако при выборочной проверке этот риск возрастает.

Ведь недочеты могут оказаться именно в тех документах, которые аудиторы не рассмотрели. Поэтому нередко заказчики аудита требуют проведения сплошных проверок всех бухгалтерских документов.

Такие проверки более трудоемки и, следовательно, стоят дороже. Проверки, при которых аудиторы проверяют какой-то один участок бухучета (например, расчет зарплаты или кассовые операции), называют тематическими.

Большой популярностью пользуется также налоговый аудит, когда проверяющие контролируют правильность расчета налогов и налоговую отчетность фирмы.

Субъекты малого предпринимательства, **не обязанные проводить аудиторскую проверку** достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством РФ, могут принять решение о представлении бухгалтерской отчетности в объеме показателей по группам статей бухгалтерского баланса и статьям отчета о прибылях и убытках без дополнительных расшифровок в указанных формах.

Субъекты малого предпринимательства, **обязанные проводить аудиторскую проверку** достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством РФ, имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности отчет об изменениях капитала (форма N 3), отчет о движении денежных средств (форма N 4), приложение к бухгалтерскому балансу (форма N 5) при отсутствии соответствующих данных.

В обществах с ограниченной ответственностью принять решение пригласить аудиторов и утвердить выбранную аудиторскую компанию должно общее собрание участников, в акционерных обществах — общее собрание акционеров.

При выборе аудиторов нужно соблюдать принцип независимости. Для этого должны выполняться следующие условия:

- проверяющие не могут занимать в фирме каких-либо должностей;
- аудиторы не могут быть близкими родственниками учредителей или работников фирмы;
- фирма не должна быть учредителем аудиторской компании;
- аудиторская компания не должна быть среди учредителей фирмы;
- у аудиторской компании и фирмы не должно быть общих учредителей;
- выбранная аудиторская компания в течение последних трех лет не должна была заниматься восстановлением и ведением бухучета на фирме.

Критериев, по которым можно заранее определить качество предстоящей проверки, немного. Например, можно выяснить, сколько в штате компании работает аудиторов с профессиональными аттестатами, какой стаж работы у потенциальных ревизоров, как долго фирма оказывает аудиторские услуги (это можно определить по дате выдачи ей лицензии) и т.д.

Самым надежным показателем качества работы аудиторов является репутация их компании. Положение компании на рынке аудиторских услуг (например, место, которое она занимает в рейтингах аудиторских фирм) тоже может свидетельствовать о хорошей работе организации.

При обязательной проверке аудиторы имеют право потребовать любые финансовые документы, которые относятся к проверяемому году. Кроме того, ревизоры могут проверить фактическое наличие у фирмы имущества, отраженного на ее балансе (то есть провести инвентаризацию).

При добровольной проверке перечень документов, которые нужно проверить, можно определить самостоятельно по согласованию с аудиторской компанией.

5.2. Аудиторское заключение и ответственность аудитора

Результаты проверки аудиторы должны отразить в официальном документе — аудиторском заключении. В нем проверяющие высказывают свое мнение о том, насколько достоверна бухгалтерская отчетность фирмы.

В исключительных случаях аудиторы вправе отказаться от выдачи заключения (например, если не представлены документы, необходимые для проверки).

Свое мнение об отчетности аудиторы могут сформулировать в виде:

- безусловно положительного заключения;
- условно положительного заключения;
- отрицательного заключения.

Безусловно положительное аудиторское заключение означает, что подготовленная фирмой отчетность правильно отражает финансовое состояние фирмы, ее активы и обязательства.

Условно положительное заключение аудиторы дают, если отчетность подготовлена в основном верно, но в ней встречаются отдельные неточности.

В этом случае о недостатках отчетности аудиторы должны написать более подробно.

Если же, по мнению аудиторов, отчетность составлена неправильно и искажает данные о реальном положении дел на фирме, то они выдают отрицательное заключение.

Аудиторское заключение состоит из трех частей:

- вводной;
- аналитической;
- итоговой.

Вводная часть содержит сведения об аудиторской компании (ее название, номер лицензии и другие реквизиты).

Аналитическая часть заключения называется "Отчет аудиторской фирмы". В ней аудиторы дают общую оценку тому, как фирма ведет бухгалтер, и указывают на выявленные нарушения.

Итоговая часть содержит выводы — мнение аудиторов о том, насколько достоверна бухгалтерская отчетность фирмы.

Если аудиторы составили условно положительное или отрицательное заключение, то в итоговой части они должны указать, по какой причине они это сделали.

К заключению прилагают проверенную отчетность, которую аудиторы заверяют подписью или штампом аудиторской компании.

Проверяющие составляют как минимум два экземпляра заключения: один — для руководства фирмы, а другой — для налоговой инспекции. Причем отчет для руководителя будет полным, а для налоговой инспекции предназначены только вводная и итоговая части заключения.

По итогам проверки аудиторы высказывают только свое мнение о достоверности отчетности фирмы. И отвечают они только за то, что проверят вашу отчетность, напишут заключение и выполнят прочие договорные условия.

Ответственность за состояние учета, даже проверенного аудиторами, все равно несет руководство фирмы.

Если после аудиторов вас посетят налоговые инспекторы и начислят фирме штрафы, то взыскать эти убытки с аудиторской фирмы будет очень сложно.

Аудиторы смогут заявить, что всегда существует риск необнаружения ошибок, особенно при выборочной проверке.

Закон "Об аудиторской деятельности" предусматривает страхование риска при проведении обязательного аудита.

Речь идет только о страховании ответственности за нарушение договора, а не о возмещении убытков от будущих штрафов.

Заставить аудиторскую фирму возместить ущерб можно, если понесенные потери стали прямым следствием действий аудиторов.

Например, если они дали неверные письменные рекомендации в ответ на запрос.

Кроме того, аудиторы будут обязаны возместить потери, если это прямо предусмотрено договором.

Затраты на проведение аудиторской проверки отражают в составе расходов.

5.3. Аудит малого предприятия, применяющего упрощенную систему налогообложения.

Аудит экономического субъекта заключается в тщательной проверке юридических оснований на право и правильность применения УСНО в соответствии с действующим законодательством.

Цель аудиторской проверки состоит в формировании мнения о достоверности данных налогового учета, отражающих расчет, полноту и своевременность уплаты единого налога.

Основные направления проверки — это:

- правомерность применения УСН и соблюдения правил перехода на «упрощенку»: отсутствие ограничений для перехода на УСН и на дальнейшее применение УСН –

- лимита доходов (для организаций);
- наличия филиалов и (или) представительств;

- видов деятельности, запрещающих применение УСН;
 - участия в соглашении о разделе продукции;
 - применения ЕСХН;
 - лимита участия юридических лиц в уставном (складочном) капитале;
 - лимита численности работников;
 - лимита остаточной стоимости основных средств и НМА.
- невозможность совмещения УСНО с другими системами налогообложения (кроме ЕНВД);
 - правильность замены УСН других налогов;
 - объект налогообложения:
 - ✓ величина доходов;
 - ✓ доходы, уменьшенные на величину расходов (обязательно для налогоплательщиков — участников договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом);
 - применяемая налоговая ставка (6% или 15%);
 - правильность определения доходов от реализации и внереализационных и соответствия их суммы установленному лимиту (с учетом коэффициента — дефлятора);
 - признание доходов и расходов, относящихся к конкретному отчетному периоду (по дате оплаты);
 - проверка отдельных видов затрат:
 - ✓ материальных расходов;
 - ✓ на оплату труда;
 - ✓ расходов по уплате процентов за пользование заемными средствами;
 - ✓ расходов по оплате услуг третьих лиц;
 - ✓ по оплате стоимости товаров, приобретенных для дальнейшей реализации;
 - ✓ на уплату налогов и сборов;
 - ✓ на приобретение (сооружение, изготовление) основных средств и НМА;
 - ✓ других расходов.
 - расчет средней численности работников и соответствие установленному лимиту;
 - учета основных средств и нематериальных активов и определение их остаточной стоимости;
 - правильность переноса убытков на будущее;
 - исчисление и уплата авансовых платежей;
 - применение налоговых вычетов (взносов на обязательное пенсионное страхование; пособий по временной нетрудоспособности);
 - порядок уплаты налога;
 - расчет и уплата минимального размера «упрощенного» налога;

- условия применения патентной УСН;
- полнота, непрерывность, достоверность и правильность ведения Книги учета доходов и расходов, срок ее хранения (4 года);
- правильность оформления первичных документов;
- отдельные виды деятельности:
 - долевое участие в других организациях;
 - участие в договорах простого товарищества;
 - посреднические услуги;
- в отдельных случаях бухгалтерский учет в организации;
- порядок заполнения и сроки представления декларации по налогу (кроме предпринимателей, применяющих УСН на основе патента);
- случаи представление уточненной налоговой декларации.

Основной целью аудита общих документов организации является подтверждение законных оснований деятельности экономического субъекта на протяжении всего периода его функционирования от его момента регистрации до фактической реорганизации или ликвидации.

Для выполнения поставленных программой проверки задач используются следующие **источники информации**: устав, учредительный договор, зарегистрированные изменения к учредительным документам, свидетельство о государственной регистрации и регистрации в органах статистики, налоговой инспекции, внебюджетных фондах, протоколы собраний, документы, подтверждающие права собственности учредителей на имущество; договор на банковское обслуживание, приказы, распоряжения, договора купли-продажи основных средств; акт (накладная) приемки-передачи основных средств; акт приемки-передачи отремонтированных, реконструированных и модернизированных объектов; акт на списание основных средств, акты ввода в эксплуатацию; накладные; инвентарные карточки; акт приемки законченного строительством объекта; акт о приемке-передаче оборудования; акт о выявленных дефектах в оборудовании, первичные документы кассовых операций и движения безналичных денежных средств и др. Правильность исчисления и уплаты налога оценивается по декларациям (расчетам), а также первичным документам, подтверждающим полученные доходы и произведенные расходы (платежным поручениям, актам, договорам, накладным и др.).

Так как организации на упрощенной системе освобождены от бухгалтерского учета в полном объеме, проверить бухгалтерские учетные регистры (кроме регистров по основным средствам и нематериальным активам) часто не представляется возможным. Главное, в чем совершенно необходимо убедиться аудитору, это в наличии Книги учета доходов и расходов, заверенной в установленном порядке.

Аудитор определяет: насколько полно и своевременно оформлены все необходимые документы на всех стадиях жизненного цикла организации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. В каких случаях необходима обязательная аудиторская проверка?
2. Назовите виды аудиторских заключений?
3. Какие доходы и расходы включаются в объект налогообложения УСН, а какие — нет.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

4. Составьте план внутреннего контроля кассовых операций для своей компании.

ИСТОЧНИКИ: [1, 6, 7, 8, 9, 10]

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 (в редакции от 07.07.2003г.).
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (в ред. от 30.06.2003 N 86-ФЗ).
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: Приказ Минфина России от 31.10.2000 N 94н (в ред. от 07.05.2003 N 38н).
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (в ред. от 24.03.2000 N 31н).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (в ред. Приказа Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н)
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (в ред. Приказов Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 №147н, от 18.09.2006 №116н, от 27.11.2006 №156н).
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007, утвержденного Приказом Минфина России от 27.12.2007 N 153н.
8. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально - производственных запасов" ПБУ 5/01, утвержденного Приказом Минфина России от 09.06.2001 N 44н.
9. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ (в ред. От 03.11.2006 № 183 — ФЗ).
10. Письмо ЦБРФ от 22.09.93 №40 «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации».
11. Методы анализа в финансовом менеджменте — «Вестник профессиональных бухгалтеров», 2007 — 4,5,6.

Тестовый контроль знаний по дисциплине «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ»

Фамилия, инициалы слушателя _____

1. Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для:

- А) всех работников организации;
- Б) работников бухгалтерии;
- В) всех работников организации, кроме руководителя.

2. Под учетной политикой организации понимается совокупность:

- А) методов калькулирования себестоимости;
- Б) способов ведения бухгалтерского учета;
- В) способов учета затрат на производство;
- Г) приемов обработки информации.

3. Учетная политика утверждается

- А) Руководителем организации;
- Б) Вышестоящей организацией или органом, создавшим данное предприятие;
- В) Главным бухгалтером;
- Г) Главным бухгалтером и руководителем.

4. Унифицированные формы первичной учетной документации являются:

- А) Обязательными к применению;
- Б) Рекомендательными.

5. Оборудование к установке принимается к учету:

- А) По фактической себестоимости приобретения;
- Б) По инвентарной стоимости;
- В) По первоначальной стоимости;
- Г). По договорным ценам поставщиков.

6. Под сроком полезного использования понимается период, в течение которого объект основных средств:

- А) Не требует капитального ремонта;
- Б) Приносит экономические выгоды (доход) организации;
- В) Учитывается на балансе организации.

7. Основные средства, полученные организацией по договору дарения (безвозмездно), принимаются к учету по:

- А) Договорной оценке;
- Б) В сумме фактических затрат;
- В) Текущей рыночной стоимости;
- Г) Экспертной оценке;
- Д) Остаточной стоимости.

8. Актив баланса — это группировка имущества по:

- А) Источникам образования и назначению;
- Б) Степени ликвидности;
- В) Видам и источникам образования.

9. Материалы, приобретенные за иностранную валюту, оцениваются в рублях по курсу Банка России, действующему:

- А) На день оплаты;
- Б) На дату принятия материалов к бухгалтерскому учету;
- С) На день поступления материалов организацию;
- Д) На конец отчетного периода.

10. Плечо финансового рычага указывает:

А) какая часть актива финансируется за счет устойчивых (долгосрочных) источников;

Б) сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств;

В) какая часть оборотных активов, сформирована за счет собственного капитала;

Г) обеспеченность организации оборотными средствами;

11. Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности?

- А) 0,2;
- Б) 1;
- В) 1,5;
- Г) 0,5.

12. Что такое аудит?

- А) Государственный контроль;
- Б) Общественный контроль;
- В) Финансовый контроль;
- Г) Независимый, вневедомственный финансовый контроль.

13. Задача аудитора:

- А) Обнаружить и предотвратить ошибку;
- Б) Оказать помощь руководству в подготовке финансовой отчетности;
- В) Проверить бухгалтерскую отчетность и выразить мнение о ее достоверности.

МОДУЛЬ 4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОЙ ФИРМЫ

«Налоги для того, кто их выплачивает, —
признак не рабства, а свободы»
А. Смит (классик политэкономии)

Тема 1. Малое предприятие в налоговых отношениях

1.1. Система нормативного регулирования налоговых отношений

Обязательным условием взимания налогов является строгое следование законодательно установленным нормам. Система нормативного регулирования налогов включает в себя законы, нормативные акты исполнительных органов власти, локальные акты хозяйствующих субъектов, судебную практику (рис. 1).

Приоритетное положение в российском законодательстве занимает Конституция РФ, а также международные договоры. На конституционных нормах основывается и система налогового законодательства, состоящая из Налогового кодекса, федеральных налоговых законов, законов и иных нормативных актов законодательных (представительных) органов субъектов Федерации, нормативных актов представительных органов местного самоуправления.

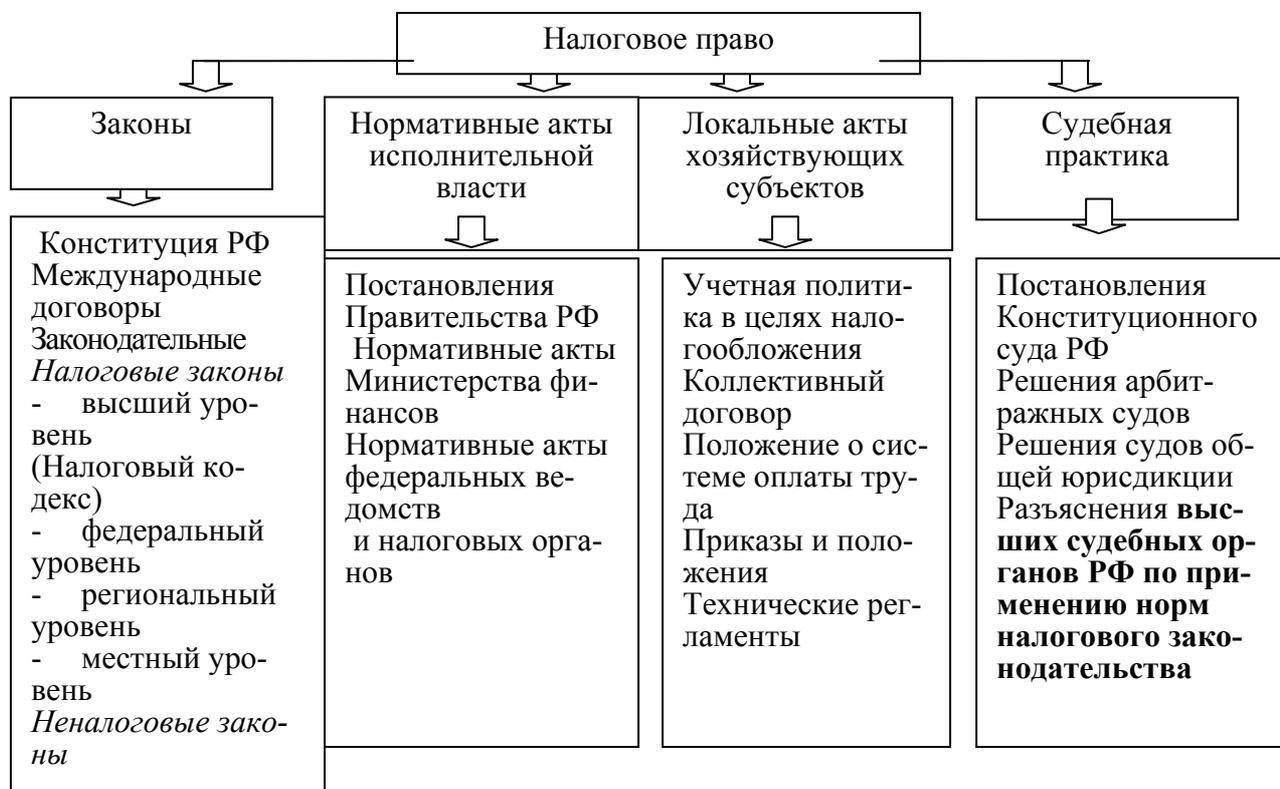


Рис. 1. Система нормативного регулирования налоговых отношений

Налоговое законодательство, включая в себя Налоговый кодекс РФ (далее — НК РФ) и иные налоговые законы, регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования решений, действий (бездействия) налоговых органов и их должностных лиц, привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения. Налоговый кодекс определяет также состав законодательства о налогах субъектов РФ и муниципальных образований. В него включены отдельные законы и иные нормы, принятые в соответствии с кодексом, то есть при соблюдении всех общих принципов, в нем содержащихся.

Налоговым кодексом закреплено право федеральных, региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, издавать нормативные правовые акты по вопросам налогообложения. Такие акты издаются только в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом РФ и не могут противоречить ему, дополнять или изменять. Приказы, инструкции и методические указания, издаваемые налоговыми и финансовыми органами, не относятся к актам законодательства и обязательны только для подразделений этих органов.

Важную роль в системе нормативного регулирования играют также внутренние документы налогоплательщика, которыми он оформляет и официально закрепляет принятые решения по учету налоговой базы и признанию расходов.

Возникающие противоречия между различными элементами правового регулирования налогов разрешают решения, принимаемые судебной системой.

Налоги, не установленные Налоговым кодексом, вводиться не могут. В Российской Федерации устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные.

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым кодексом и обязательны к уплате на всей территории. Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом, вводятся законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом, вводятся нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований. При установлении региональных и местных налогов законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов РФ (муниципального образования) определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены Налоговым кодексом: налоговые ставки (в пределах, установленных НК РФ), порядок и сроки уплаты налогов, а также налоговые льготы, основания и порядок их применения.

Таблица 1 — Система налогов и сборов, действующая в Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ	РЕГИОНАЛЬНЫЕ НАЛОГИ	МЕСТНЫЕ НАЛОГИ
1) налог на добавленную стоимость; 2) акцизы; 3) налог на доходы физических лиц; 4) единый социальный налог; 5) налог на прибыль организаций; 6) налог на добычу полезных ископаемых; 7) водный налог; 8) сборы за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами; 9) государственная пошлина.	1) налог на имущество организаций; 2) налог на игорный бизнес; 3) транспортный налог.	1) земельный налог; 2) налог на имущество физических лиц
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ — приравнены к федеральным налогам		
Упрощенная система налогообложения Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности Система налогообложения при исполнении соглашений о разделе продукции Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог)		

Общая система налогообложения предполагает уплату при наличии соответствующих оснований федеральных, региональных и местных налогов. Кроме того, малое предприятие может применять специальный налоговый режим. При этом упрощенная система налогообложения применяется добровольно, единый налог на вмененный доход уплачивается в обязательном порядке при осуществлении отдельных видов деятельности.

1.2. Права и обязанности налогоплательщиков и налоговых агентов

Малое предприятие участвует в налоговых отношениях в качестве налогоплательщика, если законом обязанность уплачивать тот или иной налог возлагается на юридических лиц. Кроме того, малое предприятие может признаваться налоговым агентом, как лицо, на которое в соответствии с законом возложены обязанности по исчислению, удержанию налогов из доходов плательщика при выплате и уплате их в бюджет (либо внебюджетный фонд). В налоговых отношениях, наряду с плательщиками и налоговыми агентами, участвуют и государственные органы: Федеральная налоговая служба и Федеральная таможенная служба (по таможенным платежам). Взаимоотношения обязанных лиц (налогоплательщиков и налоговых агентов) с государственными структурами регламентируются налоговым законодательством, соблюдение которого требует знания прав, обязанностей и норм поведения.

Налоговое законодательство гарантирует плательщику определенные права и устанавливает ряд обязанностей. Их состав приведен в Таблице 2.

Права налогоплательщика обеспечиваются соответствующими обязанностями налоговых органов.

Таблица 2 — Права и обязанности налогоплательщиков

Права налогоплательщиков (плательщиков сборов)	Обязанности плательщиков налогов (сборов)
<p>1) получать по месту своего учета от налоговых органов бесплатную информацию (в том числе в письменной форме) о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а также получать формы налоговой отчетности и разъяснения о порядке их заполнения;</p> <p>2) получать от Министерства финансов РФ (его территориальных органов) письменные разъяснения по вопросам применения налогового законодательства</p> <p>3) использовать налоговые льготы (соблюдая основания и порядок получения)</p> <p>4) получать отсрочку, рассрочку, инвестиционный налоговый кредит</p> <p>5) зачет или возврат излишне уплаченных или взысканных сумм налогов, пени, штрафов</p> <p>6) представлять свои интересы в налоговых отношениях лично либо через представителя</p> <p>7) присутствовать при проведении выездной налоговой проверке</p> <p>8) получать копии акта налоговой проверки, решения налоговых органов, уведомления и требования</p> <p>9) требовать от налоговых органов соблюдения налоговых законов</p> <p>10) представлять пояснения налоговым органам (инспекторам) по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных проверок</p> <p>11) не выполнять неправомерные требования налоговых органов</p> <p>12) обжаловать акты и действия налоговых органов</p> <p>13) требовать соблюдения налоговой тайны</p> <p>14) требовать возмещения убытков</p> <p>15) присутствовать при рассмотрении материалов налоговой проверки</p>	<p>1) уплачивать законно установленные налоги</p> <p>2) встать на учет в налоговых органах (если есть обязанность)</p> <p>3) вести учет своих доходов (расходов) и объектов обложения (если есть обязанность)</p> <p>4) представлять в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (если есть обязанность) и бухгалтерскую отчетность</p> <p>5) представлять в налоговый орган документы, необходимые для исчисления и уплаты налога</p> <p>6) выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений, не препятствовать законной деятельности налоговых органов</p> <p>7) предоставлять налоговому органу необходимую информацию и документы в предусмотренных законом случаях</p> <p>8) в течение 4 лет обеспечивать сохранность бухгалтерских документов и регистров</p> <p>9) нести иные обязанности, в т.ч. письменно сообщать в налоговый орган по месту учета об открытии (закрытии) счетов (в семидневный срок), участии в российских и иностранных организациях (не позднее одного месяца со дня начала такого участия), обособленных подразделениях, созданных на территории РФ (не позднее одного месяца со дня их создания, реорганизации или организации (не позднее трех дней со дня принятия такого решения)</p>

При определении обязанности по уплате налога и идентификации статуса субъекта налога используются два базовых критерия: резидентства и территориальности. Статус резидентства физических лиц определяется, как правило, на основе длительности местопребывания на территории государства в течение 12 месяцев. В Российской Федерации резидентами считаются физические лица, пребывающие на ее территории не менее 183 дней в течение 12 месяцев подряд.

Резидентами-юридическими лицами считаются российские организации. В соответствии с признаком имущественной обособленности из состава плательщиков выводятся филиалы и иные обособленные подразделения российских организаций, которые, тем не менее, обязаны уплачивать налоги за организацию по месту своего нахождения.

К резидентам (то есть лицам, имеющим постоянное местопребывание на данной территории) применяется полная налоговая обязанность, при этом облагаются доходы из всех источников, полученных как на территории местопребывания, так и за ее пределами. Нерезиденты имеют ограниченную налоговую обязанность, при этом облагаются только те объекты, которые связаны с источниками в данном государстве.

Налоговая обязанность — это обязанность, установленная законом, по уплате причитающихся с плательщика сумм налоговых обязательств.

Налоговыми агентами признаются лица, на которые в соответствии с законом возложены обязанности по исчислению, удержанию и уплате в бюджет (либо внебюджетный фонд) налогов.

В настоящее время налоговыми агентами признаются:

1) лица, выплачивающие доходы физическим лицам (налоговый агент обязан произвести соответствующие расчеты по налогу на доходы физических лиц);

2) лица, выплачивающие доходы иностранным юридическим лицам, не состоящим на учете в налоговых органах РФ в качестве постоянного представительства при наличии фактов реализации этими лицами товаров, работ, услуг на территории РФ (налоговый агент обязан в установленном порядке рассчитать, удержать и перечислить в бюджет сумму налога на добавленную стоимость и налога на прибыль (доходы));

3) лица, выплачивающие арендную плату по предоставленному в аренду федеральному имуществу, имуществу субъектов РФ и муниципальному имуществу (налоговым агентом признается арендатор указанного имущества, который обязан исчислить, удержать из выплачиваемой арендной платы и перечислить в бюджет сумму налога на добавленную стоимость);

4) российские организации, выплачивающие доходы в виде дивидендов либо процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам (производится расчет, удержание и перечисление в бюджет налога на прибыль организаций).

Налоговые агенты обладает теми же правами при осуществлении налоговых отношений, что и налогоплательщик. Обязанности налогового агента следуют из тех функций, которые вменены ему законодателем. Налоговые агенты обязаны:

- правильно и своевременно исчислять, удерживать из средств, выплачиваемых плательщику и перечислять в бюджет суммы соответствующих налогов;

- в течение одного месяца письменно сообщать в налоговый орган по месту своего учета о невозможности удержать налог и сумме задолженности плательщика;
- вести учет выплаченных доходов (персонально по плательщикам), а также удержанных и перечисленных налогов;
- представлять в налоговый орган документы, необходимые для осуществления контроля за правильностью исчисления, удержания и перечисления налогов.

Налоговый агент обязанности произвести действия по расчету, удержанию и перечислению соответствующих налогов при каждом случае выплаты доходов, оговоренных законодательством как основание для возникновения обязанности налогового агента. Неисполнение этой обязанности в соответствии со ст. 123 НК РФ влечет за собой применение штрафа в размере 20 процентов от суммы, подлежащей перечислению. При этом суммы налогов, удержанные либо неперечисленные налоговым агентом в установленный срок, будут взысканы с него в полном объеме в бесспорном порядке с начислением пени за просрочку сроков уплаты.

НК РФ определяет четыре случая, когда обязанность по уплате налога (или сбора) прекращается. Во-первых, при уплате суммы налога обязанным лицом. Указанное условие предполагает, что вся причитающаяся сумма внесена в бюджет (внебюджетный фонд) в полном объеме. Несвоевременная уплата дает основания для признания ненадлежащего исполнения налоговой обязанности. При этом в качестве компенсационной меры государство имеет право получить не только сумму налога, но и начисленные на нее пени.

Во-вторых, при возникновении обстоятельств, с которыми законодательство непосредственно связывает прекращение налоговой обязанности по конкретному налогу. НК РФ допускает принятие решений о списании налоговой задолженности в отношении отдельных плательщиков по экономическим, социальным или юридическим причинам.

В-третьих, обязанность по уплате налогов снимается с ликвидируемой организации после завершения ликвидационной комиссией всех расчетов с бюджетом (внебюджетными фондами).

К исполнению налоговой обязанности НК РФ предъявляет ряд требований:

1. Самостоятельность уплаты налога плательщиком (если иное не установлено законом, нпр., обязанность уплаты может быть возложена на налогового агента, наследника, правопреемника, ответчика и т.д.). Налоговое обязательство может быть покрыто только самим плательщиком, поэтому законодательство запрещает налоговые оговорки, т.е. включение в гражданско-правовые и иные договоры положений, предусматривающих обязанность сторон уплатить налоги за другое лицо. Исключение из данного порядка допускается только в отношении неналоговых и таможенных платежей, которые могут быть внесены любым заинтересованным лицом.

2. Соблюдение установленных законом сроков уплаты (при сохранении права на досрочную уплату).

3. Уплата налога производится в валюте РФ.

Обязанность по уплате налога считается исполненной с момента предъявления плательщиком в банк поручения на уплату налога на соответствующий счет Федерального казначейства при наличии достаточного остатка денежных средств на счете; при уплате наличными — с момента внесения причитающейся суммы в банк, кассу органа местного самоуправления, отделение связи.

Неисполнение обязанности по уплате налога дает основания для применения мер принудительного взыскания. Взыскание налогов (пени и штрафов) с организации производится в бесспорном порядке (за исключением случаев изменения налоговым органом юридической квалификации заключенных плательщиком сделок или статуса (характера) его деятельности); с физического лица — в судебном порядке.

Взыскание налога и пени за счет денежных средств организации, находящихся на банковских счетах (рублевых и валютных), производится по решению налогового органа путем направления в банк инкассового поручения при соблюдении ряда процессуальных условий:

1) Решение о взыскании принимается только в отношении неуплаченных в срок налогов;

2) Взыскание налогов должно производиться после направления плательщику требования об уплате;

3) Срок принятия решения о взыскании ограничивается 60 днями после истечения срока исполнения требования об уплате налога;

4) Решение о взыскании должно быть доведено до плательщика в пятидневный срок.

НК РФ не допускает взыскание налога с ссудных и депозитных счетов (до истечения срока депозитного договора).

При недостаточности или отсутствии денежных средств на счетах организации производится взыскание налога за счет принадлежащего ей имущества. Такое взыскание производится по решению руководителя (заместителя руководителя) налогового органа, направляемому судебному приставу. При этом исполнительные действия должны быть совершены в течение двух месяцев со дня получения указанного решения службой судебных приставов. В НК РФ закрепляется принцип минимизации ущерба для деятельности плательщика при взыскании налогов за счет имущества, в соответствии с которым взыскание обращается последовательно на следующие группы имущества:

1. наличные денежные средства;

2. имущество, не участвующее непосредственно в процессе производства (ценные бумаги, валюта, непроектные объекты, легковой автотранспорт, предметы дизайна служебных помещений);

3. готовая продукция (товары), материальные ценности, не предназначенные для участия в производственном процессе;
4. сырье и материалы, основные средства;
5. имущество, переданное по договору во владение, пользование, распоряжение другим лицам (при условии расторжения таких договоров или признания их недействительными);
6. другое имущество.

1.3. Налоговый контроль и ответственность за нарушения налогового законодательства

В целях проведения налогового контроля организации подлежат постановке на учет в налоговых органах по месту нахождения организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, а также по месту нахождения принадлежащих недвижимого имущества и транспортных средств. Физические лица подлежат постановке на учет в налоговых органах по месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего ему недвижимого имущества и транспортных средств.

Основными формами налогового контроля являются камеральная и выездная налоговые проверки. Камеральная проверка проводится уполномоченными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями в течение 3 месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации. Выездная проверка не может продолжаться более 6 месяцев, однако закон допускает ее приостановление по определенным основаниям сроком до 9 месяцев.

Ответственность за налоговые правонарушения применяется к организациям в виде налоговой ответственности, а к их должностным лицам — в виде административной и уголовной. К физическим лицам применяется налоговая и административная ответственность, а при наличии признаков уголовного преступления — только уголовная ответственность.

Налоговые санкции установлены НК РФ в виде штрафов. Наиболее часто на практике применяются следующие виды санкций.

За нарушение срока постановки на учет в налоговом органе штраф взыскивается в размере 5000 рублей, при пропуске установленного срока более чем на 90 дней — в размере 10000 рублей

За непредставление налоговой декларации взимается штраф в размере 5% от суммы налога, подлежащей уплате (доплате) за каждый месяц со дня, установленного для представления, но не более 30% указанной суммы и не менее 100 рублей. Нарушение установленных законом сроков представления налоговой декларации более чем на 180 дней наказывается штрафом в размере 30% от суммы налога, подлежащей уплате (доплате) и 10% этой суммы за каждый месяц, начиная со 181 дня

Грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объектов налогообложения является основанием для наложения штрафа в размере 5000 рублей, при делящемся характере данного нарушения (в течение более одного налогового периода) — штрафа в размере 15000 рублей, а при занижении налоговой базы — штрафа в размере 10% от суммы неуплаченного налога, но не менее 15000 рублей

Неуплата или неполная уплата сумм налога дает основания для штрафа в размере 20% от неуплаченной суммы налога. В случае умышленного нарушения величина штрафа удваивается.

За непредставление налоговому органу сведений, необходимых для налогового контроля будет взыскан штраф в размере 50 рублей за каждый документ.

Налоговым кодексом установлены и другие виды штрафов (за отказ в допуске должностных лиц налоговых органов на территорию деятельности плательщика, отказ эксперта от участия в проверке, заведомо ложное заключение эксперта или неправильный перевод и ряд других).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Может ли орган местного самоуправления ввести налог, не предусмотренный Налоговым кодексом?
2. Имеет ли право налоговый орган произвести взыскание налога с налогоплательщика без соответствующего судебного решения?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Приведите примеры нормативных правовых актов исполнительных органов власти, используемых при исчислении и уплате налогов (на примере Вашей организации).
2. Определите последовательность и сроки обязательных действий налогового органа и налогоплательщика при проведении выездной налоговой проверки (ст.88-100 НК РФ).

ИСТОЧНИКИ: [1, 6, 8]

Тема 2. Основы организации налогообложения малого предприятия

2.1. Принципы налогообложения

Система налогообложения может эффективно функционировать только при обеспечении ряда условий, которые называются принципами (основными началами) налогообложения. Их состав закреплен Налоговым кодексом РФ и включает в себя следующие принципиальные положения:

1. Всеобщность. «Каждый обязан уплачивать законно установленные налоги» — это положение ст.57 Конституции РФ.

2. Равенство. Этот принцип понимается как с точки зрения равных условий привлечения к уплате налогов, так и с позиции применения равнонапряженных условий налогообложения.

3. Платежная способность. При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога.

4. Законность. Налоги и сборы, исходя из данного основополагающего принципа, должны вводиться и взиматься только на основании закона, с соблюдением установленной процедуры.

5. Недопущение налоговой дискриминации. Налоговая дискриминация — это ущемление законных прав плательщика по неэкономическим мотивам. К исчислению и уплате налогов должны предъявляться одинаковые требования, независимо от источника (происхождения капитала), формы собственности, социальных признаков плательщика (расовых, национальных, конфессиональных и др.).

6. Экономическая обоснованность. Налоги не могут быть произвольными и должны иметь экономическое обоснование.

7. Соблюдение конституционных гарантий. Недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.

8. Единство налоговой системы. Условия функционирования налогов и сборов в границах экономического пространства государства должны быть четко определены. Соблюдение данного принципа предполагает запрет на ограничения или препятствия в законной экономической деятельности плательщика, поскольку ст.74 Конституции РФ запрещает установление на территории страны любых препятствий для свободного перемещения товаров, работ, услуг, а также физических лиц и капиталов.

9. Определенность. При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить.

10. Соблюдение интересов добросовестного плательщика. Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства толкуются в пользу налогоплательщика.

11. Однократность обложения. Однократность обложения предполагает запрет на использование одного объекта обложения для взимания более чем одного налога за один налоговый период. Данный принцип законодательно закреплен в ст.38 Налогового кодекса РФ.

12. Стабильность. Налоговая система не должна изменяться в течение календарного (бюджетного) года либо налогового периода. Недопустимы резкие изменения налоговых законов, придание налоговым законом обратной силы (изменение законов «задним числом»). Такие действия подрывают авторитет государства, что, в свою очередь, провоцирует уклонение от упла-

ты налогов. Защита данного принципа обеспечивается положениями ст. 5 НК РФ.

2.2. Основные элементы налога

Налоговая обязанность может возникнуть, прекратиться либо измениться только при наличии законных оснований. Такими основаниями являются элементы налога, которые устанавливаются законом в целях достижения определенности правил исчисления. Последовательная реализация элементов налога в процессе налогообложения (плательщик — объект — база — период — ставка — расчет — срок — уплата) приводит к возникновению налогового обязательства или суммы налога, причитающейся к уплате в установленный законом срок.

***Объект налогообложения** — важнейший элемент налога, представляющий собой экономическое явление или юридический факт, наличие которого является основанием для возникновения у плательщика обязанности по уплате налога.*

Объектом налога может быть избраны операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (работ, услуг) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную либо физическую характеристику. Налоговый кодекс дает определение и исчерпывающую характеристику основным объектам налогообложения. Так, **реализация** определена как передача на возмездной основе (в том числе обмен) права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг от одного лица к другому. В случаях, предусмотренных законом, реализацией признается передача права собственности и на безвозмездной основе. Место и момент фактической реализации определяются в порядке, установленном законом. *Не признается реализацией и не влечет налоговых последствий:*

- обращение российской или иностранной валюты (кроме нумизматики);
- передача имущества организации правопреемнику при реорганизации;
- передача имущества некоммерческим организациям на осуществление основной уставной (непредпринимательской деятельности);
- передача имущества в виде инвестиционных вкладов (в уставный капитал, в совместную деятельность, в паевые фонды кооперативов);
- передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества (договора о совместной деятельности) при выходе, распределении имущества при ликвидации организации;
- передача жилых помещений физическим лицам при приватизации;
- изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, обращение в собственность бесхозяйного имущества, находки, клада;

- иные операции в предусмотренных законом случаях.

Налоговая база является одним из обязательных элементов налога и представляет собой характеристику объекта обложения (физическую, стоимостную или другую, в зависимости от условий обложения). Определение и порядок исчисления налоговой базы устанавливается законом о конкретном налоге. Исчисление налоговой базы производится плательщиками — юридическими лицами по итогам каждого налогового периода. При этом в основу расчета принимаются данные регистров бухгалтерского учета, а также иные данные по объектам обложения, подтвержденные документально. Индивидуальные предприниматели исчисляют налоговую базу на основании данных налогового учета, который они обязаны вести в соответствии с указаниями Министерства финансов РФ. Учет налоговой базы физическими лицами ведется в произвольном порядке на основе имеющихся данных, либо данных о величине облагаемых доходов, полученных от организаций.

При обнаружении ошибок в расчете налоговой базы, плательщик обязан внести соответствующие исправления *в периоде совершения ошибки*. Если такой период установить невозможно, то исправление производится тогда, когда ошибка обнаружена.

НК РФ устанавливает особые требования при определении налоговой базы исходя из цен реализации. При этом *для целей налогообложения принимается рыночная цена*, которой признается цена, указанная сторонами сделки (пока не доказано обратное). При реализации по государственным (регулируемым) ценам в целях налогообложения принимаются эти цены. Статья 40 НК предусматривает возможность налогового контроля уровня применяемых плательщиками цен в следующих случаях:

1) сделки между взаимозависимыми лицами. Формальными критериями взаимной зависимости являются подчиненность одного лица другому по должностному положению; родственные отношения; прямое или косвенное участие одной организации в другой свыше 20%.

2) Товарообменные (бартерные) операции.

3) Внешнеторговые сделки.

4) Резкие (более чем на 20%) колебания цен в сторону повышения либо понижения (по сравнению с применяемыми плательщиком ценами) в течение непродолжительного промежутка времени.

Налоговый период — это промежуток времени, по истечении которого определяется величина налогового обязательства. Как правило, налоговым периодом признается календарный год, но могут быть и менее продолжительные периоды. Например, налоговым периодом по налогу на добавленную стоимость и по единому налогу на вмененный доход является квартал. По окончании налогового периода определяется налоговая база и производится расчет суммы налога к уплате по установленному сроку. Особенности определения налоговых периодов

Налоговая ставка — это величина налога на единицу объекта обложения. Налоговые ставки классифицируются: 1) по единицам налоговой базы — твердые (специфические), процентные долевые (адвалорные), комбинированные; 2) по величине объекта обложения — пропорциональные, прогрессивные, регрессивные; 3) по характеру регулирующего воздействия — общие, повышенные, льготные; 4) по порядку установления — предельные и фактические.

Порядок исчисления налога — это технические правила, определяющие алгоритм расчета, а также лицо, обязанное исчислить налог. Законодатель может избрать три возможных варианта установления данного элемента налога. Во-первых, налог может рассчитываться непосредственно самим налогоплательщиком исходя из налоговой базы и установленной ставки, а также налоговых льгот при подтверждении прав на их применение. Результаты расчета налога плательщик оформляет в виде налоговой декларации. Во-вторых, обязанность по исчислению налога может быть возложена на налогового агента. В-третьих, налог может рассчитываться налоговым органом, как правило на основе данных кадастрового учета либо внешней информации об объектах обложения.

Сроки и порядок уплаты налога устанавливаются применительно к каждому налогу. Срок уплаты определяется либо конкретной календарной датой либо ограниченным промежутком времени либо указанием на определенное законом событие.

Порядок уплаты устанавливает процедуру и технические приемы внесения суммы налога в бюджет. Определяя порядок уплаты налога, законодатель должен сформулировать механизм решения следующих вопросов: величина платежа (разовая уплата всей суммы либо уплата по частям); кем производится перечисление (плательщиком либо налоговым агентом); форма платежа (наличная, безналичная), срочность исполнения обязательства (полное исполнение в срок либо установление авансовых платежей с последующим перерасчетом); направление платежа (определение бюджета либо внебюджетного фонда, в который производится зачисление сумм налога).

Налоговые льготы в структуре налогового отношения являются необязательным элементом и могут быть модифицированы, изменены или отменены в зависимости от приоритетов экономической политики государства. Налоговая льгота — это изменение любого элемента налога в пользу плательщика, уменьшающее величину налогового обязательства. Применение льготы рассматривается как право плательщика, которое должно быть доказано документально. Поэтому налоговые органы вправе затребовать расчеты, справки и необходимые пояснения. В целях обеспечения права на льготы плательщик обязан вести отдельный учет обстоятельств, с которыми закон связывает возникновение права на льготы. Подтверждением прав является наличие первичных документов, лицензий, соответствие видов деятельности и производимой продукции (работ, услуг) общероссийскому классификатору и т.д.

2.3. Налоговый кредит

Отношения по получению налогоплательщиком налогового кредита связаны с переносом установленного срока уплаты налога и сбора на более поздний срок. Изменение срока уплаты налога и сбора осуществляется в форме отсрочки, рассрочки и инвестиционного налогового кредита.

Решения об изменении сроков уплаты налогов и сборов по федеральным налогам принимается Федеральной налоговой службой, по региональным и местным налогам — налоговые органы по месту нахождения (жительства) заинтересованного лица по согласованию с соответствующими финансовыми органами Обстоятельства, исключающие изменение срока уплаты налога — налоговое, уголовное, административное производство, подозрения в сокрытии объектов обложения, предполагаемый выезд плательщика за пределы РФ.

Отсрочка или рассрочка предоставляется на срок не более одного года (по решению Правительства Российской Федерации — не более 3 лет). Отсрочка представляет собой перенос срока платежа на более позднюю дату. По истечении установленного срока налог уплачивается единовременно (в отличие от рассрочки, которая предполагает поэтапную уплату задолженности). Предоставление отсрочки (рассрочки) производится по одному или нескольким налогам при наличии следующих оснований:

1. Ущерб, причиненный плательщику стихийными бедствиями и катастрофами или иными обстоятельствами непреодолимой силы.

2. Задержка бюджетного финансирования или оплаты выполненного государственного заказа.

3. Угроза банкротства в случае единовременной уплаты — для юридических лиц, недостаток средств из-за имущественного положения — для физических лиц.

4. Сезонность производства (перечень сезонных отраслей утвержден Постановлением Правительства РФ).

5. По иным основаниям, предусмотренным таможенным законодательством.

Условием переноса срока платежа является платность (кроме предоставленного по основаниям задержки финансирования и действия непреодолимой силы). Проценты начисляются по ставке $\frac{1}{2}$ от учетной ставки ЦБ. Заявление плательщик подает в соответствующий налоговый орган, либо таможенный орган, либо иной уполномоченный орган, т.е. в зависимости от того, кем контролируется отсроченный платеж. Решение по заявлению должно быть принято в течение 1 месяца. Копия решения предоставляется заинтересованному лицу в течение 3-х дней.

Инвестиционный налоговый кредит оформляется договором с налогоплательщиком и предоставляет возможность в течение срока действия договора и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с после-

дующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Он может быть предоставлен по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет.

При этом накопленная в течение налогового периода сумма кредита не может превышать 50 процентов размеров суммы налога, подлежащего уплате организацией за этот налоговый период.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организации, являющейся налогоплательщиком при наличии следующих оснований:

1) проведение научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами (сумма кредита — 30 процентов стоимости приобретенного оборудования, используемого исключительно для указанных целей);

2) осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

3) выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.

Законодательством субъекта РФ и местного самоуправления по региональным и местным налогам могут быть установлены иные основания и условия предоставления инвестиционного налогового кредита.

Договор об инвестиционном налоговом кредите должен предусматривать порядок уменьшения налоговых платежей, сумму кредита (с указанием налога, по которому организации предоставлен инвестиционный налоговый кредит), срок действия договора, начисляемые на сумму кредита проценты (от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования ЦБ РФ), порядок погашения суммы кредита и начисленных процентов, документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство, ответственность сторон.

Налогоплательщик должен учитывать, что предоставление инвестиционного налогового кредита преследует определенные цели, если они не будут достигнуты, договор может быть расторгнут с возвратом налогов, уплатой процентов и пеней.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какие требования законодательства следует учитывать при использовании налогоплательщиком права на льготы?

2. Как налогоплательщик должен строить свою ценовую политику, чтобы минимизировать риск налогового контроля применяемых цен?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Приведите примеры нарушения принципов налогообложения (на примере опыта налогообложения Вашей организации). Оцените негативные последствия таких нарушений.

2. Определите возможность и условия получения Вашей организацией инвестиционного налогового кредита.

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 6, 8]

Тема 3. Общая система налогообложения в сфере малого бизнеса

3.1. Налог на добавленную стоимость

Налогоплательщиками НДС признаются: российские и иностранные организации; индивидуальные предприниматели; лица, перемещающие товары через таможенную границу РФ. Основной объект обложения НДС — реализация, облагаются также факты потребления для непроизводственных целей, осуществление строительно-монтажных работ для собственного потребления, ввоз товаров в РФ. Налоговый период для НДС — квартал, по итогам квартала сумма налога уплачивается тремя частями не позднее 20 числа каждого месяца следующего квартала.

При реализации товаров (работ, услуг), передаче имущественных прав налогоплательщик обязан выставить счет-фактуру не позднее пяти календарных дней. Счет-фактура должен выставляться и в случае осуществления необлагаемых НДС операций, в этом случае счета-фактуры выставляются без выделения соответствующих сумм налога, на них надпись или ставится штамп "Без налога (НДС)". Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия покупателем сумм налога, предъявленных продавцом, к вычету. Счета-фактуры, составленные и выставленные с установленного порядка их заполнения, не дают права на вычет. Налогоплательщик обязан также вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж. Порядок ведения журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж устанавливается Правительством Российской Федерации.

Таблица 3 — Ставки и условия расчета НДС

Базовые ставки (если налоговая база без НДС)	Расчетные ставки (если нало- говая база с НДС)	Сфера применения ставок
Основная 18%	18/118	Если не предусмотрены иные ставки
Пониженная 10%	10/110	Основные продукты питания и сырье для их производст- ва, товары детского ассортимента, медикаменты, перио-

		дические печатные издания и книжная продукция
Льготная 0%	-	Экспорт товаров и сопутствующие экспорту работы и услуги, в том числе — ж/д перевозка; перевозка багажа и пассажиров в международном сообщении; таможенные режимы транзита и перемещения припасов; реализация в адрес дипломатических представительств; работы в космосе; добытые из отходов драгоценные металлы, реализуемые банкам или государственным фондам; построенные суда, зарегистрированные в российском реестре

Государство использует льготы по НДС для поддержки социально значимых отраслей как с целью удешевления потребления (нпр., медицинские услуги, услуги по обучению, квартирная плата, перевозки пассажиров городским транспортом и др.), так и с целью сокращения налоговой нагрузки на производителей (нпр., освобождение от обязанностей плательщика, льготы организациям инвалидов, банкам, страховщикам, научным организациям и т.п.).

НДС облагается добавленная стоимость на каждой стадии продвижения товара до конечного потребителя.

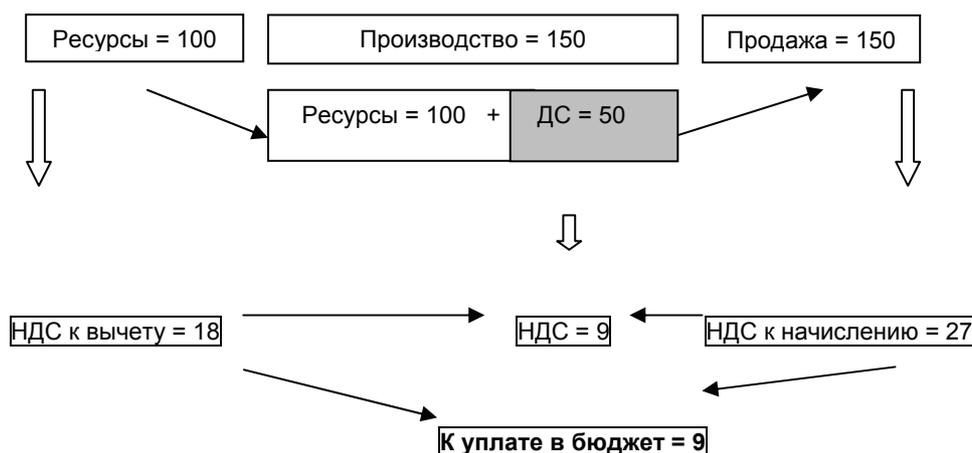


Рис. 2 — Модель расчета НДС

Расчет НДС, предусмотренный нормами Налогового кодекса РФ, можно также проиллюстрировать схемой, представленной на следующей странице.

Налоговый вычет — это уменьшение начисленных сумм НДС за налоговый период на величину налога, предъявленного поставщиками. Условия вычета сводятся к следующим:

- плательщик должен располагать счетом-фakturой с соблюдением требований по ее оформлению, установленных НК РФ
- товары должны быть оприходованы, работы получены, услуги выполнены в налоговом периоде
- использование приобретенных товаров, работ и услуг предполагается для осуществления операций, которые будут облагаться НДС.

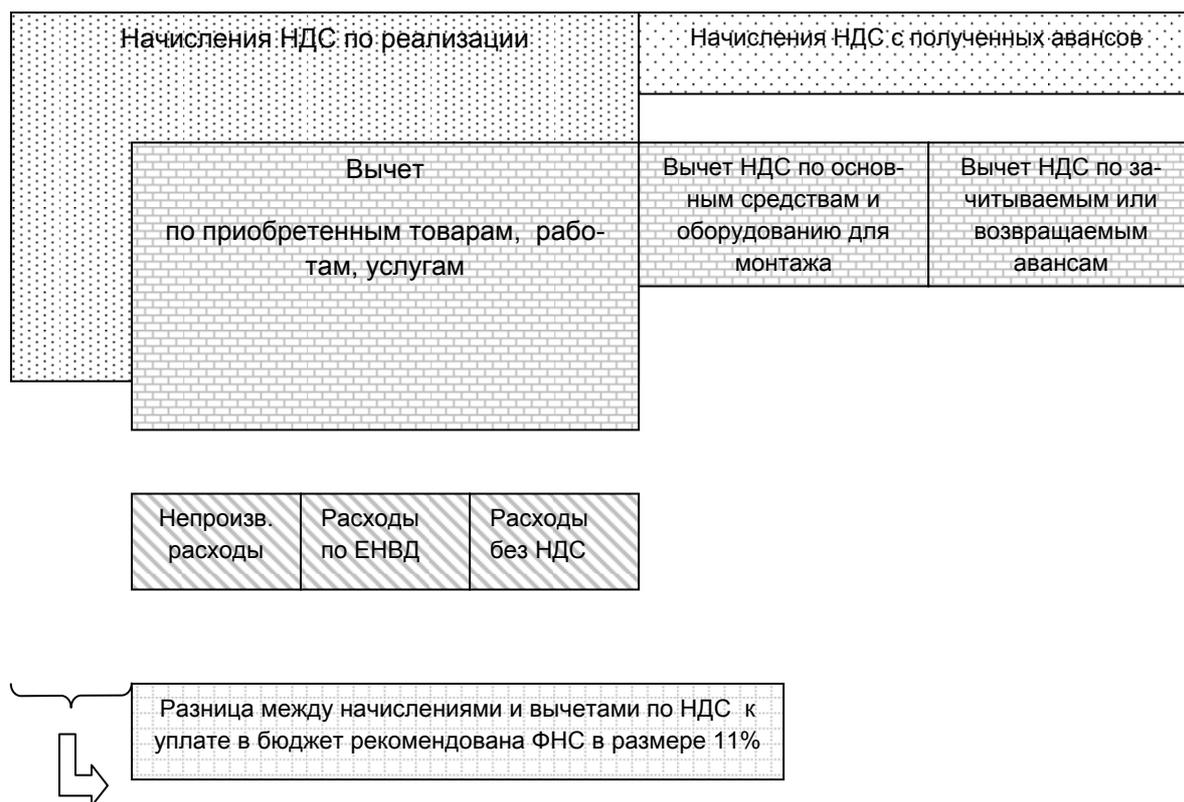


Рис. 3 — Общая методика расчета суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет

Несоблюдение хотя бы одного из приведенных условий делают вычет (возмещение из бюджета) сумм НДС невозможным. Налоговым кодексом установлены особые правила для применения ряда вычетов. Так, вычет производится налоговыми агентами по суммам НДС, удержанным из доходов и перечисленных в бюджет; при возврате товаров от поставщика, при зачете в налоговом периоде сумм авансов, с которых раньше НДС был уплачен в бюджет; по расходам на проезд и проживание в служебных командировках.

При обложении налогом на добавленную стоимость в качестве своеобразной льготы можно рассматривать **освобождение от уплаты налога**, активно используемой субъектами малого бизнеса. Налогоплательщики имеют право на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС, если за три календарных месяца, предшествующих обращению за освобождением, сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета НДС не превысила в совокупности 2 млн. руб.

Данное освобождение получается в уведомительном порядке и не распространяется на организации, реализующие подакцизные товары. При этом малое предприятие, направившее в налоговый орган уведомление об использовании права на освобождение (о продлении срока освобождения), не может отказаться от этого освобождения до истечения 12 последовательных календарных месяцев, за исключением случаев, когда право на освобождение будет им утрачено. Если в течение периода, в котором используется право на освобождение, сумма выручки от реализации за каждые три последо-

вательных календарных месяца превысила 2 млн. руб. либо если налогоплательщик осуществлял реализацию подакцизных товаров, то начиная с 1-го числа месяца, в котором имело место такое нарушение и до окончания периода освобождения плательщик утрачивает право на освобождение. Сумма НДС за месяц, в котором имело место указанное нарушение, подлежит восстановлению и уплате в бюджет в общем порядке.

По истечении 12 календарных месяцев, не позднее 20-го числа следующего месяца, организации, которые использовали право на освобождение, представляют в налоговые органы документы, подтверждающие, что в течение указанного срока освобождения сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг), без учета налога и налога с продаж за каждые три последовательных календарных месяца в совокупности не превышала один миллион рублей; а также уведомление о продлении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев или об отказе от использования данного права. В случае не представления этих документов, либо представление документов с недостоверными сведениями, а также в случае, если налоговый орган выявит несоблюдение установленных ограничений, сумма налога должна быть уплачена в бюджет с взысканием с налогоплательщика соответствующих сумм налоговых санкций и пеней.

Следует также учитывать, что использование права на освобождение означает несоблюдение условий налогового вычета НДС, уплаченных поставщикам. Поэтому суммы налога, принятые к вычету до использования им права на освобождение, по товарам (работам, услугам), основным средствам и нематериальным активам, но не использованным до отправки налогоплательщиком уведомления об использовании права на освобождение, подлежат восстановлению в последнем налоговом периоде путем уменьшения налоговых вычетов.

3.2. Единый социальный налог и обязательные платежи

Организация малого бизнеса, привлекающая работников, становится плательщиком единого социального налога и обязательных платежей в социальные внебюджетные фонды:

- взносов на обязательное пенсионное страхование, зачисляемых в Пенсионный фонд РФ (ставка 14%, порядок исчисления и уплаты соответствует единому социальному налогу);

- взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, зачисляемых в Фонд социального страхования (тарифы и условия расчета определяются специальным федеральным законом).

Характеристика основных элементов единого социального налога представлена в таблице 4.

Таблица 4 — Условия применения единого социального налога

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА	ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТА	
Налогоплательщики	Лица, производящие выплаты физическим лицам: - организации - индивидуальные предприниматели - физические лица	Самозанятые граждане: -индивидуальные предприниматели - адвокаты
Объект налога	Выплаты и иные вознаграждения, начисленные в пользу физических лиц по трудовым, авторским и гражданско-правовым договорам на оказание услуг и выполнение работ (за исключением выплат, которые не принимаются в качестве расходов при налогообложении прибыли)	Доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением
Налоговая база	Сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных работодателями в пользу работников за отчетный период (в денежной и натуральной форме, в виде иной материальной выгоды)	Сумма доходов, полученных от предпринимательской или иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением
Налоговый период	Календарный год (отчетный период — первый квартал, полугодие, девять месяцев)	
Налоговая ставка	Регрессивная шкала: max 26% — min 2% -для производителей сельхозпродукции, общин народов Севера, фермерских хозяйств: max 20% — min 2%	Регрессивная шкала: max 10% — min 2% -для адвокатов: max 8% — min 2%
Порядок исчисления	Сумма налога исчисляется налогоплательщиками отдельно в отношении каждого фонда, налог в ФСС уменьшается на суммы расходов по социальному страхованию. Страховые взносы, уплаченные, в ПФР уменьшают сумму налога, начисленную в федеральный бюджет. По итогам каждого месяца нарастающим итогом с начала года исчисляются авансовые платежи.	Авансовые платежи исчисляются налоговым органом по налоговой базе предыдущего периода. Расчет налога по итогам года производится плательщиками. Налог с доходов адвокатов рассчитывается коллегиями адвокатов.
Порядок уплаты	Налог (авансовые взносы) уплачивается отдельными платежными поручениями в федеральный бюджет, ФСС, ФФОМС, ТФОМС по месту нахождения плательщика и месту нахождения каждого обособленного подразделения	Авансовые платежи уплачиваются на основе налоговых уведомлений.
Сроки уплаты	Авансовые взносы — не позднее 15 числа следующего после отчетного месяца Разница между авансовыми взносами и суммой налога за год подлежит уплате либо возврату (зачету) не позднее 14 апреля следующего после отчетного года	Авансовые взносы: за январь-июнь — 15 июля, за июль-сентябрь — 15 октября, за октябрь-декабрь — 15 января. Разница между авансовыми взносами и суммой налога за год — не позднее 15 июля следующего года
Льготы (в виде освобождения от налога)	По суммам выплат в пределах 100000 руб. в год в пользу физических лиц -инвалидов I,II,III групп	- инвалиды I,II,III групп по доходам, не превышающим 100000 руб. в год. - в части, зачисляемой в ФСС

3.3 Налогообложение имущества и пользования ресурсами

Налоги, уплачиваемые в связи с наличием имущества: налог на имущество организаций, земельный налог, транспортный налог.

Характеристика налога на имущество организаций представлена в таблице 5.

Таблица 5 — Налог на имущество организаций

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА	ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТА	
Налогоплательщики	Российские организации	Иностранные организации, имеющие в РФ постоянные представительства или недвижимое имущество
Объект налога	Движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета	Движимое и недвижимое имущество, относящееся к объектам основных средств (в соответствии с установленным в Российской Федерации порядком ведения бухгалтерского учета)
	Не признается в качестве объекта: 1) земельные участки и иные объекты природопользования; 2) имущество, принадлежащее федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка	
Налоговая база	Среднегодовая стоимость имущества как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число следующего за отчетным периодом месяца (по налоговому периоду — на 31 декабря), на количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу. При этом принимается остаточная стоимость с учетом начисленных сумм амортизации (износа) в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.	
	Налоговая база определяется отдельно в отношении имущества, подлежащего налогообложению по местонахождению организации (месту постановки на учет в налоговых органах постоянного представительства иностранной организации), в отношении имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, в отношении каждого объекта недвижимого имущества, находящегося вне местонахождения организации, обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, или постоянного представительства иностранной организации, а также в отношении имущества, облагаемого по разным налоговым ставкам	
Налоговый период	Календарный год Отчетные периоды — квартал, полугодие, 9 месяцев	
Налоговая ставка	Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 процента. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков или имущества, признаваемого объектом налогообложения	
Порядок исчисления	Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период. Налоговые расчеты по авансовым платежам представляются не позднее 30 дней с даты окончания отчетного периода, налоговые декларации по итогам налогового периода предоставляются не позднее 30 марта (по местонахожде-	

	нию организации, каждого обособленного подразделения, имеющего отдельный баланс, а также каждого объекта недвижимого имущества)
Порядок и сроки уплаты	Налог и авансовые платежи по налогу подлежат уплате налогоплательщиками в порядке и сроки, которые установлены законами субъектов РФ. Организация, в состав которой входят обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс, а также объекты недвижимого имущества, уплачивает налог в бюджет по их местонахождению
Льготы	В отношении имущества, используемого для осуществления основной (уставной) деятельности отдельных категорий плательщиков. Льготы предоставляются также по следующему имуществу: памятники истории и культуры федерального значения; объекты мобилизационного назначения; ядерные установки и ряд др. Законами субъектов РФ могут устанавливаться дополнительные льготы

Таблица 6 — Характеристика элементов земельного налога

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА	ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТА	
Налогоплательщики	Организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения (исключая право безвозмездного срочного пользования и право аренды)	
Объект налога	Земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог. Не являются объектом земельные участки: 1) изъятые из оборота в соответствии с законом; 2) ограниченные в обороте: занятые объектами культурного наследия народов РФ, включенные в список всемирного наследия, историко-культурными заповедниками, объектами археологического наследия; предоставленные для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд; в пределах лесного фонда; занятые водными объектами, находящимися в государственной собственности	
Налоговая база	Кадастровая стоимость земельного участка (по состоянию на 1 января налогового периода). Подлежит доведению до сведений налогоплательщиков не позднее 1 марта. Если один участок находится в долевой собственности или облагается по разным ставкам, налоговая база будет определяться отдельно.	
	Организации и индивидуальные предприниматели определяют налоговую базу самостоятельно на основании сведений государственного земельного кадастра	Налоговая база для налогоплательщиков-физических лиц (не ИП), определяется налоговыми органами на основе сведений, полученных из органов кадастрового и регистрационного учета
Налоговый период	Календарный год Отчетные периоды — квартал, полугодие, 9 месяцев	
Налоговая ставка	0,3 % — за земли: сельскохозяйственного использования; под объектами жилищного фонда и инфраструктуры ЖКХ; предоставленные для жилищного строительства; земли для личного подсобного хозяйства (садов, огородов)	1,5% — прочие земельные участки
	Допускается установление муниципальными законами дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель или использования земельного участка	
Порядок исчисления	Организации и индивидуальные предприниматели (в отношении земельных участков, используемых в предпринимательской деятельности) — самостоятельно Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода в размере $\frac{1}{4}$ произведения соответствующей налоговой ставки и	

	<p>кадастровой стоимости.</p> <p>Налоговая декларация — не позднее 1 февраля следующего года, расчеты по авансовым платежам — не позднее последнего числа следующего месяца после отчетного периода</p> <p>При возникновении (прекращении) в течение года соответствующих прав, определяющих статус объекта обложения, налог рассчитывается с учетом коэффициента: полные месяцы обладания правом делятся на число календарных месяцев отчетного (налогового) периода. За полный месяц принимается месяц возникновения права до 15 числа и месяц прекращения права после 15 числа (при возникновении прав на льготы за полный месяц принимается месяц возникновения (прекращения) права).</p>
Порядок и сроки уплаты	Налог и авансовые платежи по налогу подлежат уплате налогоплательщиками в порядке и сроки, установленные законами муниципальных образований и г.Москва и Санкт-Петербург (не может быть ранее 1 февраля следующего года).
Льготы	Освобождаются от налогообложения: организации народных художественных промыслов; резиденты особой экономической зоны в течение 5 лет с момента возникновения прав на земельный участок

3.4 Налог на прибыль организаций

В целях налогообложения доходы организации делятся на доходы от реализации и внереализационные. Доходами от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг), имущества, имущественных прав, из которой исключены предъявляемые налоги (НДС). Внереализационными доходами будут признаны такие доходы, как доходы от долевого участия в других предприятиях, сдачи имущества в аренду, безвозмездно полученного имущества, полученные финансовые санкции, положительные курсовые разницы, использованные не по назначению средства целевого финансирования и др. Законом установлен перечень доходов, которые не будут включаться в налоговую базу, в числе которых можно выделить авансы (при методе начислений), средства целевого финансирования, полученные из бюджета, по инвестиционным конкурсам, на цели уставной деятельности некоммерческими организациями. Кроме того, не будут облагаться налогом инвестиционные вклады, безвозмездно полученное (переданное) имущество от учредителей организации (с долей участия 50%), стоимость дополнительно полученных акций по решению собрания акционеров и ряд других доходов, закрытый перечень, а также условия применения которых установлены в НК РФ.

Порядок учета доходов зависит от принятого метода оценки налоговой базы. При методе начислений доходы признаются по моменту возникновения, независимо от фактической оплаты. Доходы от реализации определяются в этом случае по дате перехода права собственности. При кассовом методе (применяется при условии среднеквартальной выручки предыдущего года 1 млн.руб.) доходы признаются на дату поступления денежных средств, имущества, имущественных прав в распоряжение налогоплательщика. Плательщик обязан вести налоговый учет доходов отдельно по видам деятель-

ности, облагаемым по разным ставкам либо по особым налоговым режимам
Признание расходов в целях налогообложения возможно, если расходы:

- 1) фактически совершены в данном налоговом периоде
- 2) экономически обоснованы
- 3) документально подтверждены (оформлены первичными документами на бланках типовых унифицированных форм с соблюдением всех обязательных реквизитов, придающих документу юридическую силу)
- 4) связаны с намерением получить доход.

Расходы организации в целях налогообложения делятся на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные. В свою очередь, расходы на производство и реализацию делятся на четыре группы: материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации, прочие расходы.

В состав материальных расходов включаются затраты на приобретение сырья и материалов, запчастей, энергоресурсов, работ и услуг производственного характера (нпр., транспортировка). К расходам на оплату труда относятся суммы выплат в пользу работников, расходы по содержанию работников, предусмотренные трудовыми или коллективными договорами, а также платежи работодателей по обязательному и добровольному страхованию работников. Прочие расходы включают в себя, например, начисленные налоги (кроме налога на прибыль и сверхнормативных платежей за ресурсы), оплату работ и услуг в связи с управлением организацией (консультации, охрана, подготовка кадров, связь, реклама, маркетинг и пр.), командировочные, содержание обслуживающих производств и хозяйств и ряд др.

В целях налогообложения к имуществу, стоимость которого погашается путем начисления амортизации относятся объекты основных средств и интеллектуальной собственности (нематериальные активы), которые принадлежат плательщику на праве собственности и используются для извлечения дохода. Не начисляется амортизация на имущество стоимостью до 20 тыс.руб. (при вводе в эксплуатацию стоимость такого имущества включается в материальные расходы), а также на ряд других объектов. Прекращается начисление амортизации при безвозмездном пользовании имуществом, консервации, реконструкции, модернизации.

Амортизация имущества начисляется исходя из применяемой нормы и стоимости соответствующего объекта. При определении стоимости в нее включаются все затраты, связанные с приобретением, изготовлением и доводкой до пригодного к использованию состояния.

Основные средства в целях налогообложения амортизируются по нормам исходя из срока полезного использования, который определяется на основании амортизационных групп, установленных Постановлением Правительства РФ. Налогоплательщику предоставлено право выбора одного из двух методов начисления амортизации — линейного, либо нелинейного. Ли-

нейный метод применяется к первоначальной стоимости, нелинейный — к остаточной. Нелинейный метод не может применяться к основным средствам со сроком службы более 20 лет. Изменить избранный для данного объекта метод нельзя. Норма амортизации для линейного метода рассчитывается делением единицы на число месяцев срока полезного использования.

Плательщику предоставлено право применения ускоренной амортизации с коэффициентом 2 по основным средствам, работающим в условиях повышенной сменности или в агрессивной среде, с коэффициентом 3 — по лизинговому имуществу. Если плательщик приобретает объекты, бывшие в употреблении, то срок полезного использования может уменьшаться на время фактической эксплуатации предыдущим владельцем.

Внереализационные расходы — это расходы по содержанию переданного в аренду имущества, по долговым обязательствам, по оплате услуг банка, по обслуживанию ценных бумаг, отрицательные курсовые разницы, отчисления в резерв по сомнительным долгам (только при методе начислений), штрафные санкции по хоздоговорам, отдельные виды убытков плательщиков (от стихийных бедствий, недостач при отсутствии виновных лиц, списания нереальной дебиторской задолженности) и др.

Плательщик обязан учитывать, что большое число расходов ограничено установленными нормами. Кроме того, по ряду расходов ограничивается нормативом и периодом признания уровень их включения в расчет налоговой базы (расходы на добровольное страхование работников, расходы на научные исследования, расходы на рекламу, представительские, на уплату процентов по долговым обязательствам и т.д.). Налоговым кодексом установлен перечень расходов, которые не могут быть учтены при налогообложении, в том числе — дивиденды, штрафные санкции в бюджет, инвестиционные вклады, отдельные виды вознаграждения работникам, превышение установленных нормативов и ограничений, безвозмездно переданное имущество, ценовые разницы при льготной реализации работникам, пожертвования и взносы в некоммерческие организации и ряд других).

Характеристика элементов налога на прибыль представлена в таблице 7.

Таблица 7 — Налог на прибыль организаций

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА	ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТА		
	Налогоплательщики и Объект налога	Российской организацией	Иностранной организацией
		Через постоянное представительство	Из источников в РФ
	Полученные доходы минус расходы (определяемые в соответствии с НК РФ)	Полученные через постоянное представительства доходы минус расходы, произведенные этими представительствами	Доходы, полученные от источников в России
Налоговая база	Денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению. Определяется нарастающим итогом с начала налогового периода. Учет базы по операциям, облагаемым в особых режимах либо по разным ставкам, ведется раздельно.		

Налоговый период	Налоговый период — календарный год. Отчетный период — первый квартал, полугодие, девять месяцев календарного года; при авансовых платежах по фактической прибыли за месяц (по выбору плательщика) — один, два и т.д. месяца.				
Налоговая ставка	Базовая ставка 24%	Льготная ставка 0%	По дивидендам	По долговым обязательствам	По доходам иностранных организаций
	в т.ч.	в т.ч.	Суммы исчисленного налога перечисляются налоговым агентом в федеральный бюджет		
	6,5% — в федеральный бюджет 17,5% — в региональный бюджет Субъект Федерации может снижать ставку до 13,5% (только в части, зачисляемой в региональный бюджет), в т.ч. для резидентов ОЭЗ	к прибыли от выполнения установленных Законом функций Центрального банка РФ - до 2012 года используется сельскохозй-ственными производителями в части прибыли от реализации произведенной продукции	9% — полученные российскими организациями от российских организаций, 15% — полученные (выплаченные) иностранным организациям	15% — проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам 0% — проценты по государственным облигациям, эмитированным до 1997г., проценты по облигациям ГВЗ 1999 года, 9% — проценты по муниципальным ценным бумагам, по облигациям с ипотечным покрытием	20% — к любым доходам, кроме фрахта, дивидендов, государственных долговых обязательств 10% — к доходам от фрахта и международных перевозок
Порядок исчисления	Налогоплательщиком		Налоговым агентом		
	Налогоплательщиком — самостоятельно, как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. По итогам отчетных периодов исчисляются квартальные авансовые платежи. В течение квартала уплачиваются ежемесячные авансовые платежи в размере одной трети от квартального авансового платежа за предыдущий квартал (либо по фактической прибыли — по выбору плательщика с обязательным уведомлением налогового органа и сохранением выбранной системы в течение года). Освобождены от ежемесячных авансовых платежей бюджетные учреждения, иностранные организации, организации со среднеквартальной выручкой 3 млн.руб., некоммерческие организации (при отсутствии коммерческой деятельности), участники простых товариществ, инвесторы СРП, выгодоприобретатели по договору доверительного управления				
	Налоговые агенты — организации (российские и иностранные), выплачивающие доходы от источников в России иностранным организациям, а также российские организации, выплачивающие доходы в виде дивидендов и процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам. Налог исчисляется по каждой выплате денежных средств либо иному получению дохода				
Порядок и сроки уплаты	В сроки, установленные для представления налоговых деклараций Ежемесячные авансовые платежи – 28 числа каждого месяца		В течение 3 дней после выплаты доходов, по государственным ценным бумагам и дивидендам — в течение 10 дней со дня выплаты доходов, по доходам иностранных организаций — одновременно с выплатой доходов		
	Налоговые декларации (расчеты) предоставляются плательщиком (налоговым агентом) не позднее 28 дней по окончании отчетного периода, по итогам года — не позднее 28 марта				

В существующей системе налогообложения прибыли предусмотрены возможности упрощения расчетов с бюджетом для хозяйствующих субъектов, имеющих небольшой уровень доходов. Так, рассчитывая налог на прибыль, организации имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма полученной выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. Таким образом, малое предприятие имеет возможность перейти с метода начисления на **кассовый метод учета доходов и расходов**, если это ему более выгодно. Однако оценка выгодности перехода на кассовый метод должна учитывать такие его негативные последствия, как

- усложнение системы учета, поскольку для признания расходов требуется учитывать одновременно факт оплаты и факт производственного использования с учетом всех иных нормативных ограничений в признании расходов;

- невозможность в условиях кассового метода создать резерв по сомнительным долгам и признать убытки по сделке уступки права требования;

- наличие риска утраты права на применение кассового метода и необходимости пересчета налоговой базы по методу начислений с начала налогового периода.

Еще одной возможностью упрощения налогообложения прибыли для организаций, у которых за предыдущие четыре квартала выручка от реализации не превышала в среднем трех миллионов рублей за каждый квартал, является право уплачивать только **квартальные авансовые платежи** по итогам отчетного периода, а не ежемесячные, как для других предприятий, что более удобно и выгодно.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какие условия необходимо выполнить для освобождения от обязанностей налогоплательщика по НДС?

2. Какой способ расчетов с бюджетом по авансовым платежам по налогу на прибыль является наиболее предпочтительным для налогоплательщика и почему?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Определите наиболее выгодный метод признания расходов на амортизацию для Вашей организации.

2. Определите возможности использования налоговых льгот, предоставляемых региональным законодательством, для Вашей организации

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 3, 5, 8]

Тема 4. Упрощенная система налогообложения

4.1. Условия и порядок перехода на упрощенную систему

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ упрощенная система налогообложения является специальным налоговым режимом, применяемым налогоплательщиками на добровольной основе.

Организации и индивидуальные предприниматели имеют право перейти на упрощенную систему налогообложения при соблюдении следующих критериев:

1. Объем выручки для организаций — если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации не превысил 15 млн. рублей (без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж). Если доход налогоплательщика находящегося на упрощенной системе налогообложения превысит 20 млн. руб., то этот налогоплательщик считается переведенным на общий режим налогообложения с начала квартала, в котором произошло превышение. Указанные критерии увеличиваются на установленный МЭРТ на очередной налоговый период индекс-дефлятор (в 2008г. — 1,34).

2. Вид деятельности — не вправе применять упрощенную систему налогообложения банки; страховщики; негосударственные пенсионные фонды; инвестиционные фонды; профессиональные участники рынка ценных бумаг; ломбарды; организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых; организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом; нотариусы, занимающиеся частной практикой

3. Организационная форма — не вправе применять упрощенную систему налогообложения организации, имеющие филиалы и (или) представительства.

4. Факт применения другого специального налогового режима — единого сельскохозяйственного налога, соглашения о разделе продукции.

5. Доля участия других организаций — организации, в которых доля непосредственного участия других организаций составляет не более 25 процентов. Данное ограничение не распространяется на организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда — не менее 25 процентов. Не распространяется ограничение и на некоммерческие организации.

6. Численность работников — не превышает 100 человек;

7. Стоимость имущества — организации, у которых остаточная

стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с 25 главой НК РФ, не превышает 100 млн. рублей.

Суть упрощенной системы налогообложения заключается в том, что уплата налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога заменяется уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации. Также организации уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистической отчетности, а также они не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных НК РФ.

Организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета, за исключением основных средств и нематериальных активов. Однако при этом от них требуется вести налоговый учет показателей своей деятельности, необходимых для исчисления налоговой базы и суммы налога, на основании книги учета доходов и расходов.

4.2. Критерии выбора объекта обложения

На упрощенную систему налогообложения плательщик, соблюдающий установленные законом условия, имеет право перейти, но не обязан это делать, что подчеркивает льготный характер данного режима. Для этого плательщики подают в налоговый орган по месту своего нахождения заявление в период с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего тому, начиная с которого планируется переход на упрощенную систему налогообложения. При этом в заявлении о переходе на упрощенную систему налогообложения сообщается о размере доходов за девять месяцев текущего года и стоимости амортизируемого имущества.

При применении упрощенной системы налогообложения объектом налогообложения единым налогом признаются либо доходы (налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов), либо доходы, уменьшенные на величину расходов (налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов). Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком.

В случае изменения избранного объекта налогообложения после подачи заявления о переходе на упрощенную систему налогообложения налого-

плательщик обязан уведомить об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего году, в котором впервые применена упрощенная система налогообложения. После начала применения упрощенной системы объект может меняться только по истечении одного года.

Вновь созданные организации, изъявившие желание перейти на упрощенную систему налогообложения, вправе подать заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения в течение 5 дней после постановки на учет в налоговом органе. В этом случае организации вправе применять упрощенную систему налогообложения в текущем календарном году с момента своего создания.

Налогоплательщик, который применяет в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, уплачивает минимальный налог в размере 1 процента от доходов, если сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога.

При этом плательщик имеет право в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее (на 10 последующих лет).

Сумма налога, исчисленная плательщиком, использующим в качестве объекта обложения доходы, уменьшается на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемых за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма налога (квартальных авансовых платежей по налогу) не может быть уменьшена более чем на 50 процентов по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование.

Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не вправе до окончания налогового периода перейти на общий режим налогообложения. Однако если хотя бы одно из условий применения упрощенной системы будет нарушено, такой налогоплательщик считается перешедшим на общий режим налогообложения с начала того квартала, в котором было допущено нарушение. Налогоплательщик обязан сообщить в налоговый орган о переходе на общий режим налогообложения в течение 15 дней по истечении отчетного (налогового) периода. При этом суммы налогов, подлежащих уплате при использовании общего режима налогообложения, исчисляются и уплачиваются в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах для вновь созданных организаций. Налогоплательщики освобождаются от уплаты предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах ежемесячных авансовых платежей в течение того квартала, в котором налогоплательщики перешли на общий режим налогообложения.

Налогоплательщик, применяющий упрощенную систему налогообложения, вправе перейти на общий режим налогообложения с начала календарного года, уведомив об этом налоговый орган не позднее 15 января года, в котором он предполагает перейти на общий режим налогообложения. Возврат к упрощенной системе возможно осуществить не ранее, чем через год.

Оценивая порядок исчисления и уплаты единого налога в соответствии с упрощенной системой налогообложения, можно сделать вывод о предпочтительности этой системы по сравнению с общим режимом обложения в силу следующих причин:

- низкие налоговые ставки;
- льготный порядок принятия для целей налогообложения расходов на приобретение основных средств и нематериальных активов;
- возможность использовать при налогообложении кассовый метод;
- упрощенный порядок ведения налогового учета.

Однако на самом деле не все так однозначно. Основным недостатком упрощенной системы налогообложения является то, что субъект, применяющий упрощенную систему налогообложения не является плательщиком НДС и все суммы уплаченного поставщикам налога относит на свои затраты. Поэтому у покупателя, приобретающего у этого субъекта товары, (работу, услуги) не возникает входящего НДС, который он может поставить к вычету при исчислении НДС для уплаты в бюджет. В результате потенциальным потребителям предприятиям не выгодно приобретать продукцию у плательщика единого налога, а следовательно, предприятию малого бизнеса, реализующему свою продукцию плательщикам НДС, не имеет смысла переходить на УСН. Продукция малых предприятий, работающих по упрощенной схеме, в силу этого теряет конкурентоспособность на товарном рынке.

Следует учитывать, что при переходе на упрощенную систему налогообложения одновременно происходят два процесса: снижение общей суммы налогов, за счет исключения суммы налога на имущество, сокращения суммы единого социального налога, и увеличение расходов, за счет включения в расходы сумм входящего НДС. И эти две тенденции вполне могут друг друга компенсировать, но при условии, что экономия на налогах будет равна увеличению расходов на сумму входящего НДС. А это значит, что такой вариант возможен для предприятий с относительно небольшой долей материальных расходов, с большой долей фонда оплаты труда, либо имеющих дорогостоящее имущество. Установлено, что чем меньше доля материальных расходов, тем выгоднее будет применение упрощенной системы. Именно этим объясняется ее активное распространение в отраслях, оказывающих услуги, которые при этом стремятся избрать в качестве обложения доход с применением 6% ставки. Однако круг предприятий занятых в сфере услуг и имеющих право перейти на упрощенную систему налогообложения значительно ограничен главой 26.3 НК РФ о едином налоге на вмененный доход,

которая значительную часть сферы услуг переводит на уплату единого налога на вмененный доход.

Кроме того, упрощенная система будет выгодна для предприятий, реализующих свою продукцию покупателям, не являющимся плательщиками НДС, так как для них в любом случае цена предприятия работающего по упрощенной системе налогообложения будет ниже.

Принимая решение о переходе на упрощенную систему, следует учитывать и то обстоятельство, что список расходов, которые можно признать для налогообложения при упрощенной системе является закрытым. Поэтому плательщику следует проанализировать состав своих типичных расходов с тем, чтобы не нести излишние издержки в связи с невозможностью их учета в уменьшение налоговой базы, а также невозможностью добровольного отказа от упрощенной системы при отсутствии нарушения условий ее применения.

4.3. Порядок исчисления и уплаты единого налога

Учет полученных доходов и признанных расходов определяется кассовым методом, то есть после фактического движения денежных средств, а расходы на приобретение основных средств отражаются в последний день отчетного (налогового) периода.

Организации при определении объекта налогообложения учитывают доходы от реализации товаров (работ, услуг), реализации имущества и имущественных прав; внереализационные доходы. При этом из объекта налогообложения исключаются доходы, не облагаемые налогом на прибыль. Таким образом, доходы определяются так же, как и при исчислении налога на прибыль организаций.

При определении расходов для целей налогообложения единым налогом есть существенные особенности. Прежде всего, необходимо отметить, что перечень расходов является закрытым, и включает далеко не все расходы, даже признаваемые при расчете налога на прибыль организаций, при этом учитываются все количественные и качественные ограничения в признании расходов для целей налогообложения. Важной особенностью применения упрощенной системы является включение в расходы полной стоимости основных средств и нематериальных активов в году их приобретения.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Квартальные авансовые платежи по налогу уплачиваются не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за истекшим отчетным периодом, годовая сумма налога уплачивается 30 марта.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какие налоги уплачивает налогоплательщик, применяющий упрощенную систему?
2. Какие ограничения существуют при признании расходов для формирования налоговой базы по единому налогу с объектом обложения «доходы за вычетом расходов»?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Какой объект налогообложения по упрощенной системе налогообложения (при условии соблюдения критериев перехода) может принять Ваша организация? Обоснуйте вывод расчетом.

ИСТОЧНИКИ: [1, 8, 9]

Тема 5. Единый налог на вмененный доход

5.1. Деятельность, облагаемая единым налогом на вмененный доход

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности устанавливается НК РФ, вводится в действие законами муниципальных образований и применяется наряду с общей системой налогообложения. При переводе на единый налог плательщик будет освобождаться от тех же налогов, что по упрощенной системе (см. раздел 4.1). Однако, в отличие от упрощенной системы налогообложения единого налога на вмененный доход (ЕНВД) обязателен для плательщиков, подпадающих под критерии его применения. К таким критериям относятся **вид деятельности и его количественные параметры.**

Налогоплательщик переводится на единый налог при осуществлении следующих видов деятельности:

- 1) оказание бытовых услуг;
- 2) оказание ветеринарных услуг;
- 3) оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- 4) розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала по каждому объекту организации торговли не более 150 квадратных метров.
- 5) оказание услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 квадратных метров;
- 6) оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, эксплуатирующими не более 20 транспортных средств.
- 7) деятельность по размещению рекламы

8) предоставление помещений для временного проживания площадью менее 500 кв.м.

9) предоставление в пользование стационарных торговых мест и земельных участков для организации торговли и общественного питания.

Налогоплательщику следует очень внимательно подходить к условиям применения единого налога, поскольку они зависят от множества факторов. Так, для деятельности в сфере бытовых услуг следует руководствоваться классификатором услуг населению (ОКУН), при этом изготовление мебели и строительство индивидуальных домов будут являться исключениями из объекта ЕНВД. Розничная торговля не будет облагаться ЕНВД у производителей, торгующих собственной продукцией. Кроме того, ЕНВД не применяется при торговле рядом товаров: подакцизные, транспортные средства, газ и ряд др. Не имеют права на применение ЕНВД крупнейшие налогоплательщики; организации, в уставном капитале которых доля юридических лиц превышает 25%; численность работников превышает 100 чел. и ряд других.

Налоговым кодексом установлена обязанность налогоплательщиков подать заявление о постановке на учет в налоговом органе по месту ведения деятельности, облагаемой единым налогом в течение 5 дней с начала осуществления деятельности. С 2009г. перевод на единый налог и его отмена для налогоплательщика подтверждаются выдачей соответствующих уведомлений.

5.2. Особенности расчета вмененного дохода, определения суммы налога и его уплаты

Под вмененным доходом понимается потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке. При этом величина вмененного дохода исчисляется как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

Под базовой доходностью понимается условная месячная доходность в стоимостном выражении на единицу физического показателя, характеризующего определенный вид предпринимательской деятельности в различных сопоставимых условиях, которая используется для расчета величины вмененного дохода. Физический показатель, используемый при расчете вмененного дохода и ставки базовой доходности, устанавливаются Налоговым кодексом и зависят от вида осуществляемой деятельности.

Базовая доходность может быть откорректирована (умножена) на корректирующие коэффициенты K1 и K2, то есть коэффициенты, показываю-

щие степень влияния того или иного фактора на результат предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, а именно:

- коэффициент-дефлятор К1 соответствует индексу изменения потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации и публикуются в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

- коэффициент К2 учитывает совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, время работы, величину доходов, особенности места ведения предпринимательской деятельности и иные особенности.

Налоговый кодекс позволяет муниципальным образованиям устанавливать виды деятельности для применения единого налога (в пределах установленного перечня) и значения коэффициента К2 (в пределах от 0,1 до 1 включительно).

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

Налоговым периодом по единому налогу признается квартал.

Сумма единого налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается налогоплательщиками на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченных за этот же период времени при выплате налогоплательщиками вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

Уплата единого налога производится не позднее 25 числа по истечении налогового периода.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ ПО ТЕМЕ:

1. Какие коэффициенты используются для корректировки показателя вмененного дохода?
2. Какие права предоставлены муниципальным образованиям для регулирования условий применения ЕНВД?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ:

1. Сформулируйте условия применения единого налога на вмененный доход и возможные ограничения для одного из видов деятельности (по Вашему выбору)
2. Определите возможные негативные последствия для бизнеса при переводе на ЕНВД (утрате оснований для применения ЕНВД).

ИСТОЧНИКИ: [1, 2, 4, 5]

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2 (в редакции от 07.07.2003г.).
2. Дуканич Л.В. Налоги и налоговый менеджмент в России. — Ростов н/Д: Феникс, 2008.
3. Колчин С.П. Налогообложение. — М.: ИПБ-Бинфа, 2007.
4. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение. Курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 2006.
5. Налоги и налогообложение / Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В. — СПб: Питер, 2007
6. Перов А.В., Толкушин А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие, 6- изд. доп. и перераб. — М.: Юрайт. — М, 2007.
7. Парыгина В.А., Браун К, Масгрейв Дж., Тедеев А.А. Налоги и налогообложение в России: учебник — М.: Эксмо, 2006
8. WEB-ресурсы: nalog.ru, minfin.ru, donland.ru

Тестовый контроль знаний по дисциплине «НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОЙ ФИРМЫ»

Фамилия, инициалы слушателя

1) Когда должен быть составлен счет-фактура?

1. Одновременно с фактом отгрузки товара
2. В течение 5 дней с момента отгрузки
3. В течение 10 дней с момента получения денежных средств

2) Для расчета налога на имущество предприятия принимается налоговая база

1. Стоимость имущества предприятия на отчетную дату
2. Среднегодовая стоимость имущества
3. Основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты

3) Налоговым периодом по единому налогу на вмененный доход является

1. квартал
2. календарный месяц
3. календарный год

4) Кто уплачивает транспортный налог?

1. Физические лица
2. Юридические лица
3. Физические и юридические лица

5) Ставка для исчисления единого налога по упрощенной системе налогообложения при выборе плательщиком объекта обложения в виде доходов определена как

1. 15%
2. 20%
3. 6%

6) Какой из числа перечисленных налогов является региональным

1. Акцизы
2. Налог на игорный бизнес
3. Единый налог на вмененный доход

7) Организация в 2008 году приняла к учету в качестве основного средства легковой автомобиль стоимостью 720 тыс.руб., установив срок полезного использования в 60 месяцев в соответствии с 3 амортизационной группой. Определить расходы в виде сумм амортизации, признаваемые ежемесячно в случае применения линейного метода.

1. 6000 руб.
2. 12000 руб.
3. 20000 руб.

8) С какого момента считается уплаченным земельный налог?

1. с момента предъявления в банк платежного поручения на соответствующий счет Федерального казначейства при наличии достаточного остатка на счете

2. с момента списания денежной суммы со счета

3. с момента зачисления суммы платежа на соответствующий счет в Федеральном казначействе

9) Если налогоплательщик применяет одновременно упрощенную систему налогообложения и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, то для целей применения упрощенной системы он не обязан контролировать исходя из всех осуществляемых видов деятельности следующий предельный показатель:

1. доходы от реализации
2. численность работников
3. стоимость основных средств и нематериальных активов

10) Организация, применяющая в 2008 году упрощенную систему налогообложения, теряет право на её применение, если по итогам отчетного (налогового) периода его доходы превысят:

1. 11 000 000 руб.;
2. 15 000 000 руб.;
3. 20 000 000 руб.
4. 20 000 000 руб., проиндексированных на величину коэффициента-дефлятора, установленного на 2007 год
5. 20 000 000 руб., проиндексированных на величину коэффициента-дефлятора, установленного на 2008 год

МОДУЛЬ 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Введение

Предпринимательское право представляет собой совокупность норм, регулирующих предпринимательские отношения, тесно с ними связанные иные, в том числе некоммерческие, отношения, а также отношения по государственному регулированию хозяйствования в целях обеспечения интересов государства и общества.

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

В данном методическом пособии мы попытаемся раскрыть вопросы касающиеся основ гражданского и трудового права и надеемся, что полученные знания помогут Вам правильно и грамотно вести свой бизнес. Мы не можем рассказать все, но мы можем дать базис для дальнейшего развития Ваших знаний в области правового регулирования предпринимательской деятельности.

Тема 1. Лица

Каждый из нас ежедневно участвует в гражданском обороте — совершая покупки, пользуясь услугами общественного транспорта, мы ежедневно заключаем и исполняем гражданско-правовые договоры. Но, если для того, чтобы стать участником оборота — потребителем, достаточно лишь достигнуть возраста 14 лет (а для некоторых сделок — даже 6 лет), то для того, чтобы вступить в эти отношения в качестве предпринимателя, требуется пройти определенную процедуру. В данной теме речь пойдет именно о таких лицах, участвующих в гражданском обороте в качестве предпринимателей.

1.1. Индивидуальная предпринимательская деятельность граждан

В соответствии со ст. 23 Гражданского кодекса РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации. При этом предпринимательской является 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.

Необходимо иметь ввиду, что за осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации предусмотрена административная (ст. 14.1 КоАП РФ) и уголовная (ст. 171 УК РФ) ответственность.

Регистрация граждан в качестве индивидуальных предпринимателей осуществляется регистрирующим органом (Федеральной налоговой службой России) по месту жительства гражданина в порядке, предусмотренном Федеральным законом РФ от 08.08.2001г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Необходимо иметь ввиду, что индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (в том числе и приобретенным до начала предпринимательской деятельности). Предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда (возможность банкротства граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями в Российской Федерации не предусмотрена).

С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя. Кроме того, предприниматель, признанный банкротом, не может быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя в течение года с момента признания его банкротом.

1.2. Юридические лица

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 обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ст. 48 ГК РФ).

Права и обязанности у юридического лица возникают с момента его государственной регистрации, которая осуществляется Инспекциями Федеральной налоговой службы России, в порядке, предусмотренном уже упомянутым Федеральным законом РФ от 08.08.2001г. № 129-ФЗ. Сведения обо всех зарегистрированных на территории России юридических лицах заносятся в Единый государственный реестр юридических лиц. Содержащиеся в данном Реестре сведения являются открытыми и общедоступными и предоставляются (за плату) любому обратившемуся лицу в виде выписок из Реестра либо копий документов.

Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, учредители (участники) юридического лица не несут ответственности по его обязательствам, за исключением случаев, установленных законом.

Юридическое лицо участвует в гражданском обороте, приобретает права и обязанности через свои органы (директора, правление, совет дирек-

торов и др.), порядок образования и полномочия которых предусматриваются законами и учредительными документами юридического лица.

В зависимости от целей создания юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческие организации преследуют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и распределение этой прибыли между участниками. Некоммерческие организации соответственно такой цели не преследуют, могут заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям, и ни в каких случаях не распределяют прибыль от такой деятельности между участниками.

Наиболее распространенными формами коммерческих организаций являются акционерные общества (АО) и общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Акционерным обществом является организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих права акционеров по отношению к обществу. АО бывают двух видов: в закрытых акционерных обществах акции распространяются среди заранее определенного круга лиц и число акционеров не может быть более 50, соответственно в открытых — акции могут распространяться свободно и максимальное число акционеров не ограничено.

В обществах с ограниченной ответственностью уставный капитал разделен на доли (ООО не вправе выпускать акции), кроме того ООО предполагает более тесную взаимосвязь между его участниками — каждый участник вправе в любое время независимо от согласия других участников выйти из состава общества, получив при этом действительную стоимость своей доли. Поясним на примере: в случае выхода из ООО одного из участников, который владеет долей в 50%, ему должна быть выплачена действительная стоимость его доли, рассчитываемая исходя из стоимости имущества общества на момент выхода (по сути, половина всего имущества общества).

1.3. Лицензирование

Для обеспечения особого государственного контроля в отдельных сферах деятельности установлена процедура лицензирования, т.е. проведения специального разрешительного порядка осуществления конкретных видов деятельности. Перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, может устанавливаться только федеральными законами. Основным в этой области является Федеральный закон РФ от 08.08.2001г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», который предусматривает общий перечень видов деятельности, для осуществления которых требуется лицензия, порядок ее получения, условия лицензионного контроля со стороны органов государства и т.д. Помимо данного закона лицен-

зируемые виды деятельности закреплены также и в других федеральных законах.

По каждому лицензируемому виду деятельности Правительством РФ утверждены конкретные требования и условия, которым должен соответствовать кандидат на получение лицензии.

В зависимости от вида деятельности лицензия может выдаваться либо федеральным органом власти с распространением действия лицензии на всю территорию страны, либо органом власти субъекта федерации (Ростовской области, например), который выдает лицензии, действующие в пределах этого субъекта федерации.

Контрольные вопросы по теме:

- 1) Обязательна ли государственная регистрация для граждан, намеревающихся заниматься предпринимательской деятельностью? Каковы последствия занятия такой деятельностью без регистрации?
- 2) Чем отличаются коммерческие и некоммерческие организации?
- 3) Какими нормативными актами в Российской Федерации могут устанавливаться виды деятельности, подлежащие лицензированию?

Тема 2. Обязательства

2.1. Общие положения об обязательстве

Каждый день, участвуя в гражданском обороте даже в качестве потребителей, мы сталкиваемся с обязательствами — приобретая продукты в магазине, мы совершаем сделку купли-продажи, которая включает в себя несколько обязательств у обеих сторон этой сделки: у продавца — передать вам продукты, передать вам продукты надлежащего качества и т.д., у вас — оплатить эти продукты... Тем более разнообразными становятся обязательства, когда договоры заключаются в сфере предпринимательской деятельности. Ниже мы рассмотрим наиболее важные положения об обязательствах, их исполнении и ответственности за неисполнение.

Итак, в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности (ст. 307 ГК РФ).

Важнейшим является правило о том, что обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, также необходимо иметь в виду, что должник несет риск исполнения надлежащему лицу (т.е. если должник исполнил обязатель-

ство, например, уплатил денежные средства, однако сделал это не кредитору, а иному лицу, должник не будет считаться исполнившим обязательство).

Также законом запрещен односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее его изменение, за исключением случаев предусмотренных законом или договором.

2.2. Способы обеспечения исполнения обязательств

Способом обеспечения исполнения обязательств считается гражданско-правовая мера, стимулирующая должника к надлежащему исполнению обязательства. Рассмотрим самые популярные способы обеспечения исполнения обязательств, используемые в предпринимательской деятельности.

А) Наиболее распространенным из таких способов является неустойка (штраф, пеня), которой считается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства. Удобство этой формы определено тем, что кредитор не обязан доказывать возникновения у него каких-либо убытков в результате неисполнения должником обязательства. По своей сути неустойка представляет из себя денежную сумму, которая может быть взыскана с должника в случае допущенного им нарушения независимо от того, возникли ли какие-либо вредные последствия от такого нарушения.

Стороны могут предусмотреть неустойку в договоре как в виде фиксированной денежной суммы, так и в виде процентов (штраф за несвоевременную поставку 10% от суммы договора); неустойка также может быть подлежащей (пеня в размере 1% от суммы договора за каждый день просрочки).

В случае отсутствия в договоре условия о неустойке действует неустойка, установленная законом — статьей 395 Гражданского кодекса РФ (т.н. «законная» неустойка), в соответствии с которой с должника в случае просрочки исполнения денежного обязательства могут быть взысканы проценты в размере ставки рефинансирования Центрального Банка РФ.

Неустойка, как договорная, так и «законная», в случае явной несоразмерности ее размера последствиям нарушения может быть уменьшена судом, такая возможность предусмотрена ст. 333 ГК РФ.

Б) Немалое распространение имеет и такая форма обеспечения исполнения обязательств как залог. В силу залога кредитор имеет право получить удовлетворение своих требований из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами.

В случае нарушения должником своего обязательства, обеспеченного залогом, кредитор вправе обратиться взыскание на предмет залога. Взыскание осуществляется путем реализации заложенного имущества с публичных торгов, в случае, если торги дважды признаны не состоявшимися, кредитор

имеет право оставить предмет залога за собой, зачтя его стоимость в счет погашения задолженности.

В) Следующим способом, часто используемым в сфере банковского кредитования, является поручительство. В силу поручительства должник обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение этим лицом его обязательства перед кредитором, т.е. по сути, поручитель отвечает не за свои действия, а за исполнение обязательства другим лицом.

В случае неисполнения обязательства кредитор имеет право предъявить свои требования одновременно и основному должнику и поручителю и взыскать всю сумму долга с любого из них (т.е. должник и поручитель отвечают перед кредитором солидарно, совместно). В случае, если сумма задолженности взыскана с поручителя, он имеет право требовать возврата этой суммы с основного должника.

Г) В расчетах между физическими лицами нередко используется такой способ обеспечения исполнения обязательств как задаток, под которым подразумевается денежная сумма, выдаваемая одной из сторон в счет причитающихся с нее платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и обеспечение его исполнения. При этом, если в неисполнении договора виновна сторона, передавшая задаток, то задаток остается у другой стороне и возврату не подлежит. В случае, если в неисполнении договора виновна сторона, получившая задаток, эта сторона должна вернуть другой стороне задаток в двойном размере. Соглашение о задатке независимо от его размера должно быть совершено в письменной форме.

2.3. Ответственность за неисполнение обязательства

По общему правилу, лицо, не исполнившее обязательство, либо исполнившее его ненадлежащим образом, несет ответственность при наличии вины. Однако в сфере предпринимательской деятельности установлена «повышенная» ответственность — предприниматель отвечает за исполнение своих обязательств независимо от вины.

Лицо, нарушившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность за такое нарушение, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств (форс-мажор). Отсюда следуют два важных вывода: во-первых, лицо может быть освобождено от ответственности за нарушение обязательства, только в случае, если это лицо находилось под действием непреодолимой силы; и во-вторых, наличие таких форс-мажорных обстоятельств и их влияние на нарушение обязательства должен доказывать сам нарушитель.

Должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства. При этом под убыт-

ками понимаются расходы, которые лицо произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или уменьшение имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

В случае, если за нарушение обязательства предусмотрена неустойка, то убытки подлежат возмещению в части, не покрытой неустойкой.

Также необходимо иметь в виду, что действия работников должника признаются действиями самого должника. Так, если продавец продал покупателю товар, не соответствующий условиям договора купли-продажи, то ответственность за такое нарушение будет возложена работодателя этого продавца — юридическое лицо либо индивидуального предпринимателя.

Контрольные вопросы по теме:

1) В каком случае поручитель несет ответственность по обязательству, обеспеченному поручительством — в случае недостаточности имущества основного должника или совместно (солидарно) с основным должником?

2) Каковы последствия неисполнения договора, обеспеченного задатком, если в неисполнении договора виновна сторона, передавшая задаток?

3) Что является основанием для освобождения от ответственности за нарушение обязательства при осуществлении предпринимательской деятельности?

Тема 3. Общие положения о договоре

3.1. Определение понятия «договор»

В соответствии со ст. 420 ГК РФ договором считается соглашение двух или более лиц об установлении, прекращении или изменении гражданских прав и обязанностей.

Для уяснения сути гражданско-правового договора важнейшее значение имеет понимание принципа свободы договора, который включает в себя два момента.

Во-первых, стороны вправе заключить любой договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законодательством, стороны также могут заключить договор, содержащий в себе признаки нескольких договоров (смешанный договор). Например, стороны имеют право заключить договор, который предусматривает одновременно поставку оборудования и его установку и наладку — в таком случае в одном договоре будут признаки договоров поставки и подряда.

Во-вторых, стороны свободны в определении условий договора. Договор лишь должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным правовыми актами, действующим на момент заключения. Так, например, ст. 609 Гражданского кодекса РФ предусмотрено, что договор аренды, в котором хотя бы одной из сторон является юридическое лицо, должен заключаться в письменной форме — это обязательное правило, которое стороны изменить не могут. При этом стороны полностью свободны в определении порядка, условий и сроков внесения арендной платы — арендодатель и арендатор сами решают, какой будет арендная плата, как и в какой срок она будет уплачиваться.

3.2. Заключение и оформление договора

Форма договора.

Гражданско-правовые договоры могут совершаться как в устной, так и в письменной форме. По общему правилу, в устной форме могут совершаться все договоры, для которых законом не установлена письменная форма. Кроме того, устно могут совершаться все договоры, исполняемые при самом их заключении, за исключением договоров, для которых установлена нотариальная форма, и договоров, несоблюдение простой письменной формы которых влечет их недействительность.

В простой письменной форме должны совершаться все договоры юридических лиц между собой и гражданами, а также договоры граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в 10 раз минимальный размер оплаты труда.

Договор в простой письменной форме может быть заключен путем составления единого документа, выражающего содержание договора и подписанного лицами, заключающими договор, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, электронной и иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Использование при совершении и исполнении договоров факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи, либо иного аналога собственноручной подписи допускается в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон. Это означает, что стороны могут обмениваться документами, например, по факсу, если включают в текст договора соответствующее условие.

Помимо этого, письменная форма договора будет считаться соблюденной, если лицо, получившее соответствующее предложение (заявку на поставку товаров, на выполнение работ и т.п.) в предусмотренный в таком предложении срок выполнит указанные действия (т.е. произведет отгрузку

товара, приступит к выполнению работ и т.п.) — такие действия называются конклюдентными.

Разновидностью письменной формы договора является нотариальная форма, которая выражается в проставлении на каждом экземпляре договора, помимо обычных реквизитов, удостоверительной надписи нотариуса. При этом нотариус проверяет личности подписывающих договор, их полномочия, т.е. по сути подтверждает правильность оформления и заключения договора, но никаким образом не контролирует его исполнение.

Договоры могут совершаться в нотариальной форме в случаях, когда к этому обязывает норма закона, либо когда стороны решили заключить договор в нотариальной форме.

Момент заключения договора.

По общему правилу договор считается заключенным, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям в требуемой форме. Отдельные виды договоров будут считаться заключенными только с момента передачи вещи, являющейся предметом договора. Так, например, договор займа может быть заключен в письменной форме с указанием всех необходимых условий, однако этот договор будет считаться заключенным лишь после передачи вещей, являющихся предметом займа (денежных средств либо иного имущества).

В практической жизни моментом заключения договора будет дата его фактического подписания обеими сторонами, при этом если на договоре окажется несколько разных дат (например, на первом листе — во вступительной части, и на последнем — рядом с подписью) датой заключения договора будет признаваться наиболее поздняя из этих дат.

На практике нередко встречаются случаи подписания договоров с протоколом разногласий. В этом случае необходимо понимать, что договор подписанный с фразой «С протоколом разногласий» (к которому также оформлен такой протокол в письменном виде), не считается заключенным до момента подписания другой стороной этого протокола (либо до момента снятия разногласий выставившей их стороной). Иногда между сторонами возникает длительная переписка с оформлением протоколов разногласий на протоколы разногласий и так далее, в такой ситуации договор формально не будет считаться заключенным до урегулирования всех спорных моментов, указанных в таких протоколах.

Действие договора

Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения и соответственно регулирует отношения сторон, которые возникнут после его заключения. Помимо этого, стороны вправе установить, что условия заключенного ими договора применяются к отношениям, возникшим до его заключения. Это означает, что стороны могут как в тексте самого договора, так и в отдельном дополнительном соглашении установить, что заключенный ими договор регулирует отношения между этими сторонами.

ми, которые существовали до заключения договора, т.е. по сути стороны могут придать договору обратную силу.

Толкование договора

Необходимость в толковании условий договора возникает, как правило, когда спор возникший из этого договора, рассматривается судом, и одна из сторон понимает конкретное условие договора иначе, нежели другая сторона. В соответствии со ст. 431 ГК РФ при толковании договора судом принимается во внимание буквальное значение содержащихся в нем слов и выражений. При этом буквальное значение условия договора в случае его неясности устанавливается путем сопоставления с другими условиями и смыслом договора в целом. Из этого следует, что при составлении договора, при формулировании его условий надо особое внимание уделять терминам, которые фактически будут написаны в тексте договора. Так, например, если в договоре указано, что продавец должен передать покупателю 20 стульев, а устно стороны договорились, что передаче по договору подлежит один диван той же стоимостью, то в судебном порядке могут быть истребованы только стулья.

И только в случае, если буквальное толкование не позволяет установить содержание договора, то должна быть выяснена действительная общая воля сторон с учетом цели договора. При этом во внимание уже принимаются все соответствующие обстоятельства, включая предшествующие договору переговоры и переписку, практику взаимоотношений сторон и их последующее поведение.

Контрольные вопросы по теме:

- 1) Могут ли стороны заключить договор, не предусмотренный действующим законодательством РФ?
- 2) В какой момент будет считаться заключенным договор, подписываемый с протоколом разногласий?
- 3) Могут ли стороны договора распространить действие договора на отношения, существовавшие до его заключения?

Тема 4. Отдельные виды договоров

4.1. Купля-продажа

По договору купли-продажи продавец обязуется передать в собственность покупателю вещь (товар), а покупатель принять эту вещь и уплатить определенную денежную сумму.

Очевидно, что условие договора о предмете купли-продажи — это и есть его важнейшее условие, суть всего договора. Этот пункт в договоре должен быть сформулирован таким образом, чтобы и продавец, и покупа-

тель, прочитав этот пункт, получили четкое представление о том, что же подлежит передаче по договору. В соответствии со ст. 455 ГК РФ условие договора о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

При этом совершенно необязательно описывать характеристики товара непосредственно в самом тексте договора (особенно когда речь идет о каком-либо сложном оборудовании), можно вынести такое описание в приложение к договору, сделав в тексте соответствующее упоминание.

Кроме того, возможно заключение договора поставки, в котором определяются только родовые признаки товара, например, договор между оптовым складом и аптекой на поставку лекарственных средств. А конкретный перечень поставляемых товаров и их количество определяются в заявках покупателя, в нашем примере — аптеки. В таком случае целесообразно в договоре описать, как именно подается заявка (курьером, по факсу и т.п.), кем она должна быть подписана, в какой срок заявка должна быть исполнена продавцом и т.д. Обычно в такой ситуации цена поставляемых товаров определяется на основании прайс-листов продавца, которые фиксируются на определенную дату и прилагаются к договору.

Также имеет смысл уделить внимание пунктам, определяющим порядок доставки товара от продавца к покупателю, при этом необходимо описывать не только то, какая именно сторона осуществляет доставку, но и за чей счет это происходит и куда конкретно товар должен быть доставлен. В качестве примера рассмотрим два варианта формулировок такого пункта:

Неправильно: «Продавец производит доставку товара Покупателю».

Правильно: «Продавец за свой счет осуществляет доставку товара на склад Покупателя по адресу:...».

Также стороны вправе предусмотреть в договоре поставки выборку товара — это будет означать, что покупатель получает товар на складе продавца и сам и за свой счет осуществляет его перевозку.

Исходя из распределения обязанности по доставке товара, законом установлен и момент перехода риска случайной гибели товара, т.е. утраты или повреждения товара в силу таких причин, за которые ни одна из сторон договора не отвечает. Так, если договором предусмотрена обязанность продавца доставить товар покупателю, то риск случайной гибели переходит на покупателя в момент вручения ему товара продавцом, при выборке товара такой риск переходит на покупателя с момент предоставления товара в распоряжение покупателя, в случае же когда доставку осуществляет специализированный перевозчик, риск случайной гибели переходит с продавца на покупателя с момента сдачи товара продавцом перевозчику.

Цена товара не является существенным условием договора купли-продажи. Это означает, что стороны могут заключить договор купли-продажи без определения конкретной стоимости поставляемого товара. В таком случае товар подлежит оплате по цене, которая при сравнимых об-

стоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. Это правило имеет значение, когда договор заключен не в виде единого документа, а путем обмена документами, либо путем совершения конклюдентных действий (см. пункт «Форма договора»).

По общему правилу продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Однако если при заключении договора продавец был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями.

4.2. Аренда

По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование либо во временное пользование.

В качестве объектов аренды могут выступать:

во-первых, только индивидуально определенные вещи и арендатор должен вернуть арендодателю именно эту вещь (а не другую, точно такую же). Это означает, что не могут быть переданы в аренду деньги, зерно, иные вещи, определяемые родовыми признаками.

и, во-вторых, непотребляемые вещи, т.е. вещи, которые в процессе своего использования не теряют натуральных свойств. Так, если предметом договора выступает, например, тонна пшеницы, то получатель не сможет, попользовавшись этой пшеницей, вернуть другой стороне именно ту самую пшеницу, которую брал (в процессе «пользования» пшеница утратит свои натуральные свойства и перестанет быть зерном как таковым, а станет, например, мукой).

Отношения по передаче потребляемых вещей и вещей, определяемых родовыми признаками, регулируются нормами иного договора — а именно договора займа, по которому получатель должен вернуть займодавцу такое же количество аналогичных вещей такого же рода и свойства (в нашем примере — одну тонну пшеницы, такого же качества, как и брал, но другой пшеницы, не той же самой).

Особое внимание объекту аренды необходимо уделять при заключении договора аренды недвижимого помещения — характеристики арендуемого объекта должны быть максимально полными и точными (адрес, площадь, количество комнат, этажность и т.д.). В этой связи также надо упомянуть, что объект аренды должен быть безусловным образом индивидуализирован — иметь признаки, отличающие его от других подобных объектов. Так, нельзя передать в аренду 1 кв.м. (любой кв.м.) в помещении — этот квадратный метр не выделен, не объективирован от другой части помещения. Для заключения такого договора потребуется произвести выделение

этой части помещения — как в документах (как минимум, отметить на плане помещения), так и на площади. Несоблюдение этого требования может привести к признанию такого договора незаключенным (т.е. суд может посчитать, что договора между сторонами не было) — с соответствующими налоговыми и иными правовыми последствиями.

Для аренды важное значение имеет ее срок. В соответствии со ст. 610 ГК РФ стороны могут заключить договор аренды как на определенный срок, так и без его указания — на неопределенный срок. От этого будет также зависеть и порядок расторжения договора — договор, заключенный на определенный срок, может быть расторгнут досрочно только в случаях, предусмотренных в законе (фактически — в случаях существенного нарушения условий договора аренды одной из сторон). Договор же аренды, заключенный на неопределенный срок, может быть расторгнут по инициативе любой стороны с предупреждением другой стороны за 1 месяц до такого расторжения, а в случае аренды недвижимого имущества — за 3 месяца.

В случае, если по истечении срока аренды арендатор продолжает пользоваться арендованным имуществом, договор считается пролонгированным на тех же условиях на неопределенный срок.

Для договора аренды недвижимого имущества, заключаемого на срок не менее года, установлена обязательная государственная регистрация. Государственной регистрации не подлежат договоры, заключаемые на менее продолжительный срок, а также договоры, заключенные на неопределенный срок.

Стороны вправе установить в договоре аренды порядок распределения расходов на содержание и ремонт арендуемого имущества. Если же сделано не было, будут действовать нормы ст. 616 ГК РФ, в соответствии с которыми капитальный ремонт обязан производить за свой счет арендодатель, а текущий ремонт и нести расходы на содержание — арендатор.

4.3. Подряд. Возмездное оказание услуг

Договоры подряда и возмездного оказания услуг во многом схожи между собой, однако между ними есть и существенные различия.

Так, по договору подряда подрядчик обязуется выполнить по заданию заказчика определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять и оплатить результат этой работы. Договор подряда заключается на изготовление или переработку (обработку) вещи либо на выполнение другой работы с передачей ее результата заказчику, для договора подряда обязательно существование объективированного результата, существующего отдельно от самой работы.

По договору возмездного оказания услуг исполнитель по заданию заказчика обязуется оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти

услуги. При этом услуга неотделима от процесса ее оказания и потребляется непосредственно в процессе оказания (примерами таких услуг являются медицинские, консультационные, юридические услуги, услуги по обучению, туристическому обслуживанию и др.).

Именно в этом и состоит суть различий между договорами. В договоре возмездного оказания услуг ценность услуги заключается в самом факте ее выполнения, при этом не исключено получение и какого-либо результата оказания этой услуги (аудиторского заключения, процессуального документа, подготовленного юристом и т.п.).

Еще одним значительным отличием является возможность расторжения договора возмездного оказания услуг в одностороннем порядке. На основании ст. 782 ГК РФ заказчик вправе отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по такому договору лишь при условии полного возмещения заказчику убытков.

В договоре подряда возможность одностороннего отказа подрядчика от договора не предусмотрена, а заказчик вправе отказаться от договора подряда в одностороннем порядке, уплатив подрядчику часть установленной цены пропорционально части работы, выполненной к моменту отказа, а также возместив подрядчику убытки.

Ниже чуть более подробно остановимся на особенностях договора подряда.

Цена договора подряда не является существенным условием для данного договора и при отсутствии ее в тексте договора определяется также, как цена по договору купли-продажи, т.е. выполненная работа будет оплачиваться по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные работы.

Если иное не предусмотрено договором подряда, работа выполняется изживением подрядчика — из его материалов, его силами и средствами. Соответственно, цена договора подряда включает в себя компенсацию издержек и расходов подрядчика, а также его вознаграждение.

Достаточно распространена ситуация, когда цена в договоре подряда определяется путем составления сметы, в этом случае подписанная подрядчиком и утвержденная заказчиком смета становится частью договора.

Для подряда существенное значение имеют начальный и конечный сроки выполнения работ, это условие должно быть обязательно согласовано сторонами при заключении договора. В договоре также могут быть предусмотрены сроки завершения отдельных этапов работ (промежуточные сроки). При этом подрядчик несет ответственность за нарушение как начального и конечного, так и промежуточных сроков.

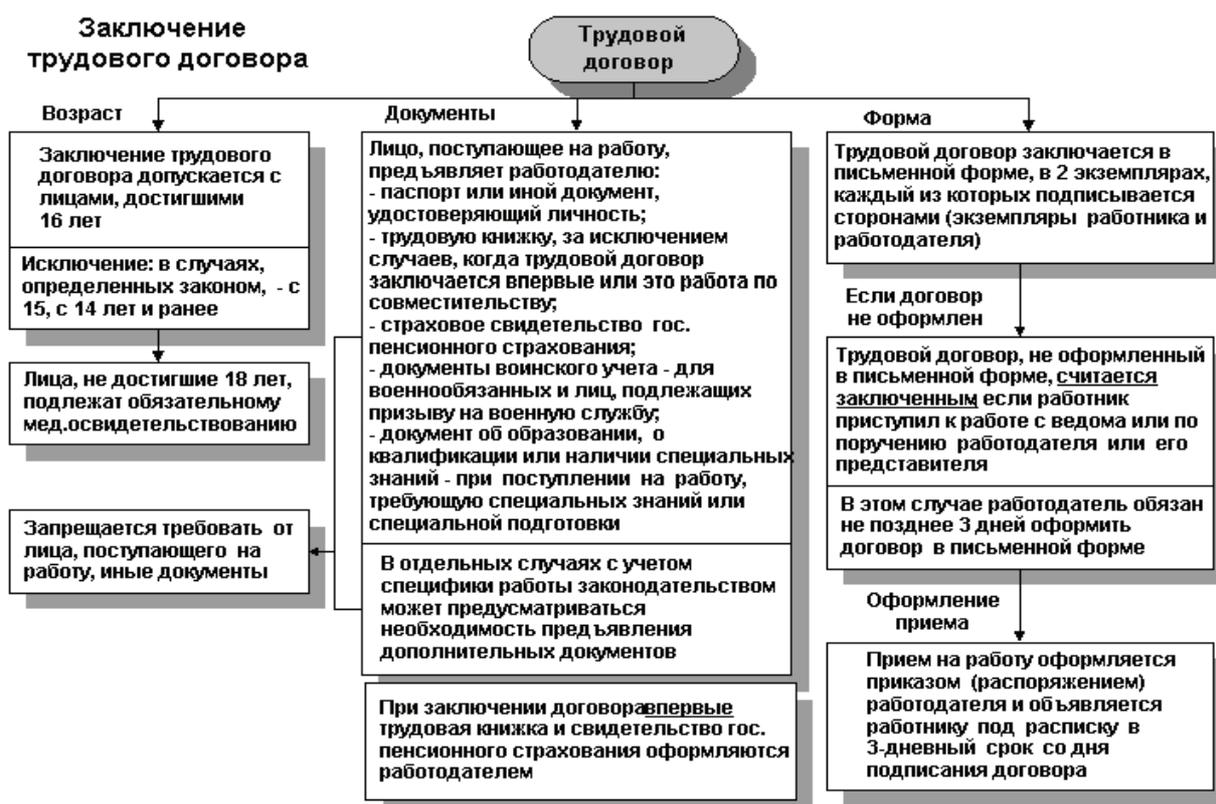
Необходимо иметь в виду, что приемка результатов работы — одна из обязанностей заказчика из договора подряда. В соответствии со ст. 720 ГК

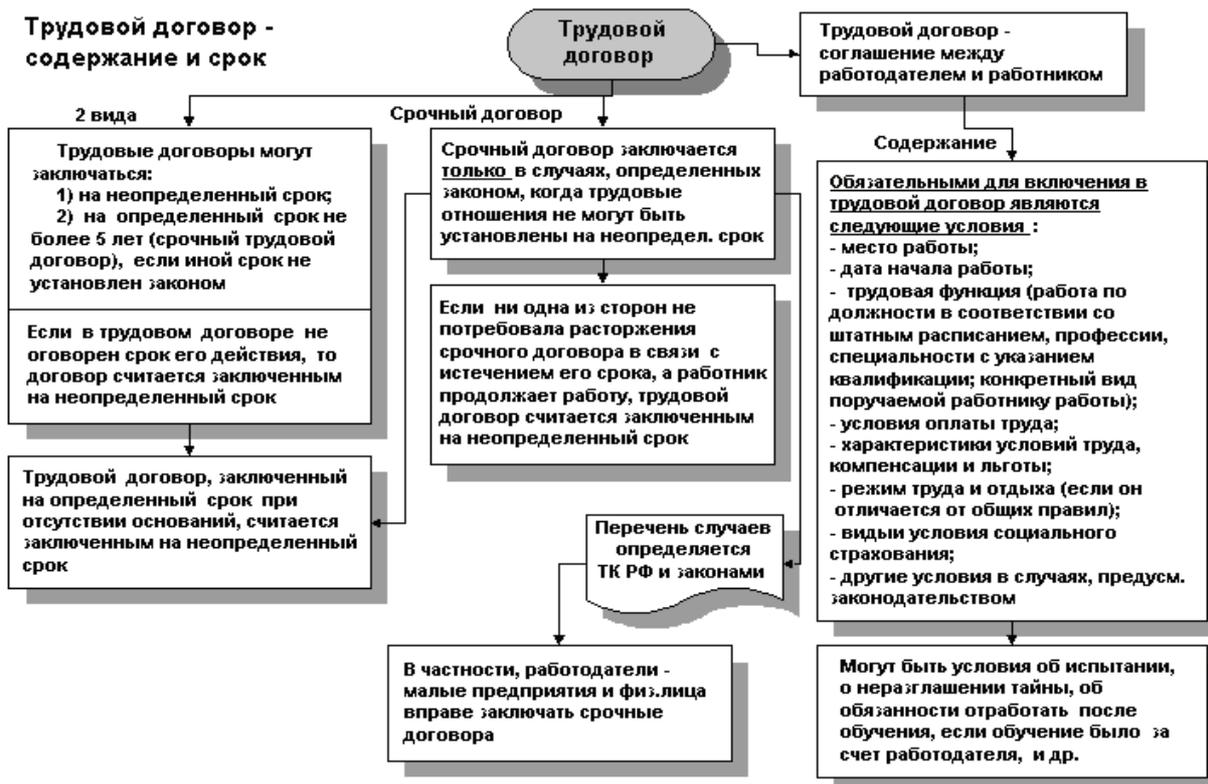
РФ заказчик обязан в сроки и в порядке, которые предусмотрены договором подряда, с участием подрядчика осмотреть и принять выполненную работу (ее результат). Заказчик, принявший работу без проверки, лишается права ссылаться на недостатки работы, которые могли быть выявлены при обычном способе приемки (явные недостатки).

Контрольные вопросы по теме:

- 1) В каком случае считается согласованным условие о товаре в договоре купли-продажи?
- 2) В каком порядке может быть расторгнут договор аренды, заключенный на неопределенный срок?
- 3) В чем основанное отличие договора подряда от договора возмездного оказания услуг?

Тема 5. Основы трудового права



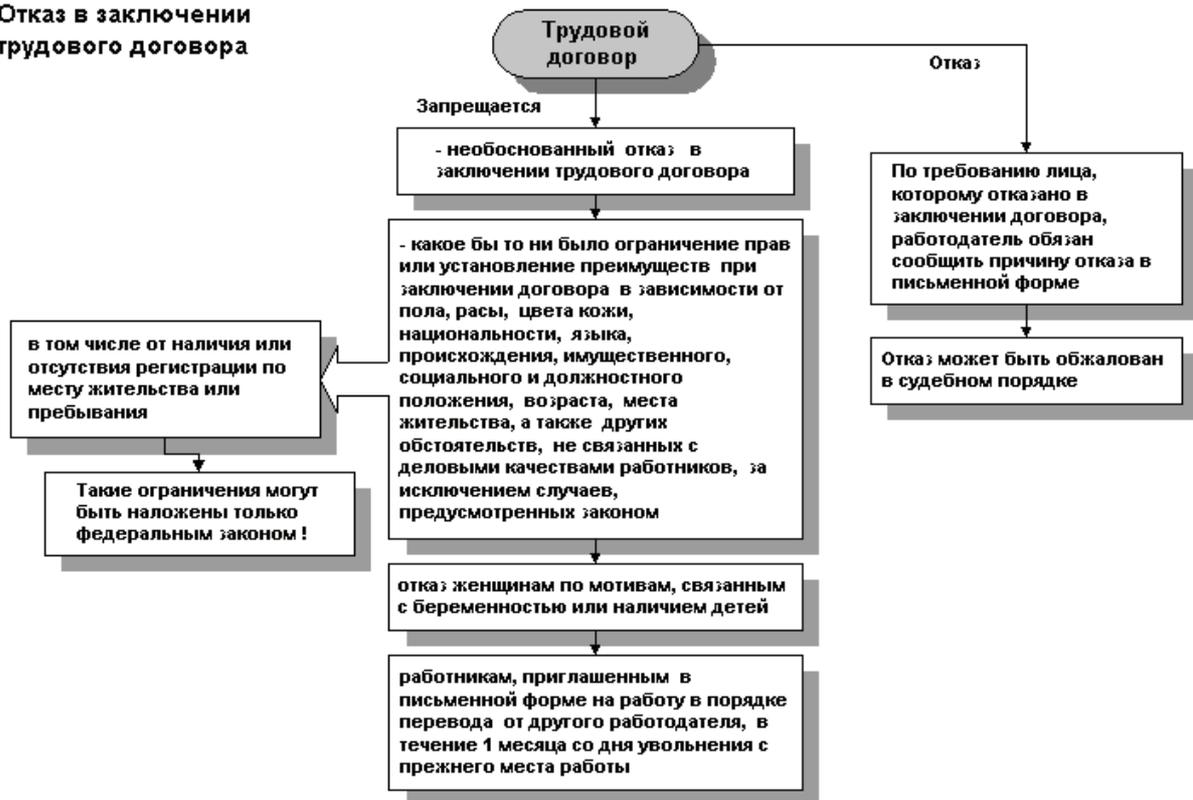


Случаи, в которых разрешено заключать срочный трудовой договор (ст. 59 ТК РФ)

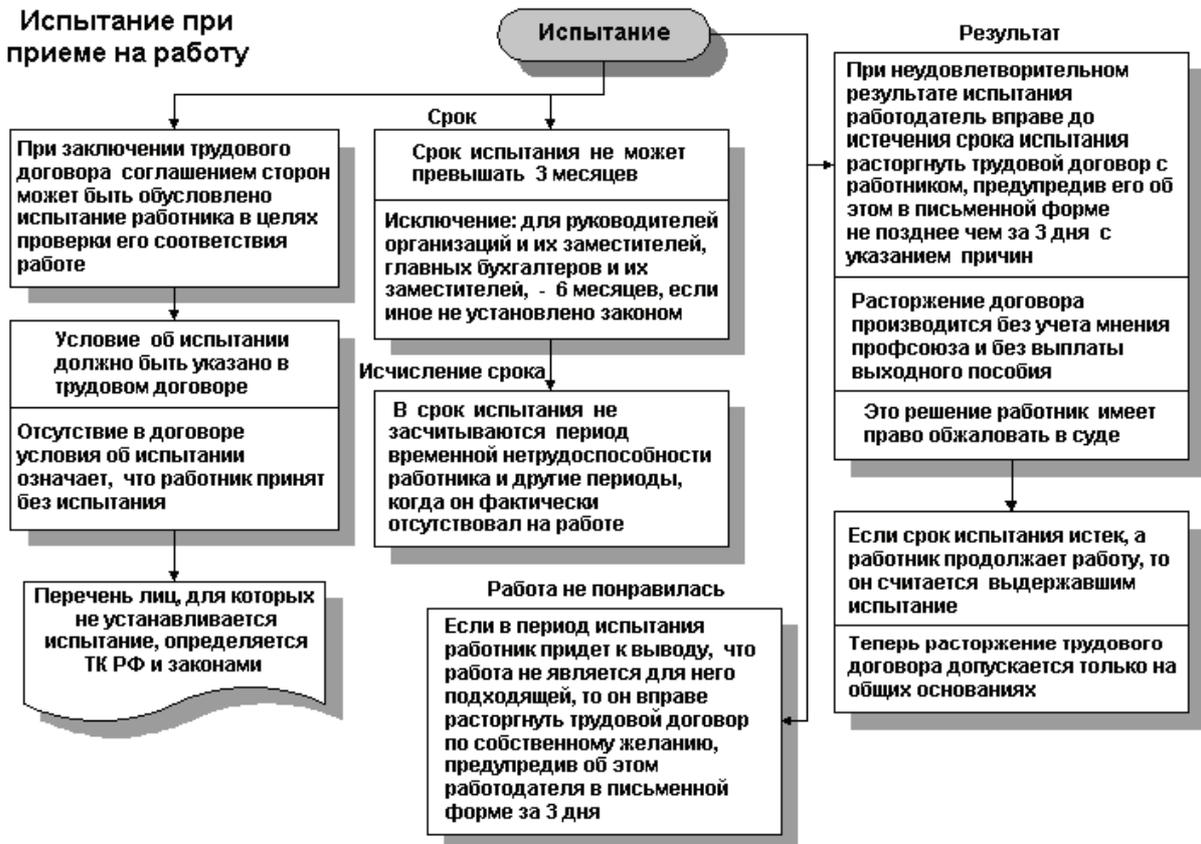
Случаи, в которых заключается срочный трудовой договор	Примечание
для замены временно отсутствующего работника, за которым в соответствии с законом сохраняется место работы	
на время выполнения временных (до двух месяцев) работ	см. также гл.45 ТК РФ
для выполнения сезонных работ, когда в силу природных условий работа может производиться только в течение определенного периода (сезона)	см. также гл.46 ТК РФ
с лицами, направляемыми на работу за границу	см. также гл.53 ТК РФ
для проведения работ, выходящих за рамки обычной деятельности работодателя (реконструкция, монтажные, пусконаладочные и другие работы), а также работ, связанных с заведомо временным (до одного года) расширением производства или объема оказываемых услуг	
с лицами, поступающими на работу в организации, созданные на заведомо определенный период или для выполнения заведомо определенной работы	
с лицами, принимаемыми для выполнения заведомо определенной работы в случаях, когда ее завершение не может быть определено конкретной датой	
для выполнения работ, непосредственно связанных со стажировкой и с профессиональным обучением работника	
в случаях избрания на определенный срок в состав выборного органа или на выборную должность на оплачиваемую работу, а также поступления на работу, связанную с непосредственным обеспечением деятельности членов избираемых органов или должностных лиц в органах государственной власти и органах местного самоуправления, в политических партиях и других общественных объединениях	

с лицами, направленными органами службы занятости населения на работы временного характера и общественные работы	
с гражданами, направленными для прохождения альтернативной гражданской службы	
в других случаях, предусмотренных ТК РФ или иными федеральными законами	
Случаи, в которых срочный трудовой договор может заключаться по соглашению сторон	
с лицами, поступающими на работу к работодателям — субъектам малого предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей), численность работников которых не превышает 35 человек (в сфере розничной торговли и бытового обслуживания — 20 человек);	см. также гл.48 ТК РФ
с поступающими на работу пенсионерами по возрасту, а также с лицами, которым по состоянию здоровья в соответствии с медицинским заключением, выданным в порядке, установленном федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, разрешена работа исключительно временного характера	
с лицами, поступающими на работу в организации, расположенные в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, если это связано с переездом к месту работы	см. также гл.50 ТК РФ
для проведения неотложных работ по предотвращению катастроф, аварий, несчастных случаев, эпидемий, эпизоотий, а также для устранения последствий указанных и других чрезвычайных обстоятельств	см. также ст.304 ТК РФ
с лицами, избранными по конкурсу на замещение соответствующей должности, проведенному в порядке, установленном трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права	
с творческими работниками средств массовой информации, организаций кинематографии, театров, театральных и концертных организаций, цирков и иными лицами, участвующими в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений, профессиональными спортсменами в соответствии с перечнями работ, профессий, должностей этих работников, утверждаемыми Правительством Российской Федерации с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений	см. также ст.351 ТК РФ
с руководителями, заместителями руководителей и главными бухгалтерами организаций, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности	см. также гл.43 ТК РФ
с лицами, обучающимися по очной форме обучения	
с лицами, поступающими на работу по совместительству	см. также гл.44 ТК РФ
в других случаях, предусмотренных ТК РФ или иными федеральными законами	

Отказ в заключении трудового договора



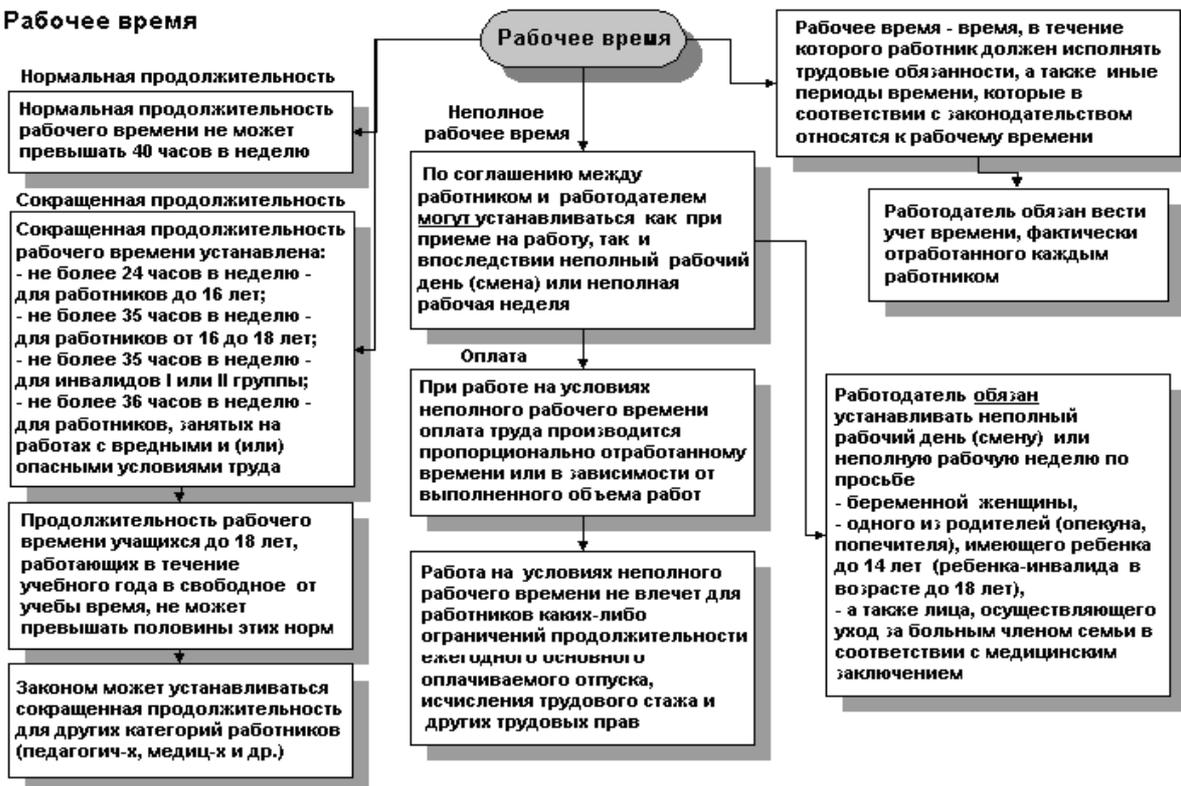
Испытание при приеме на работу



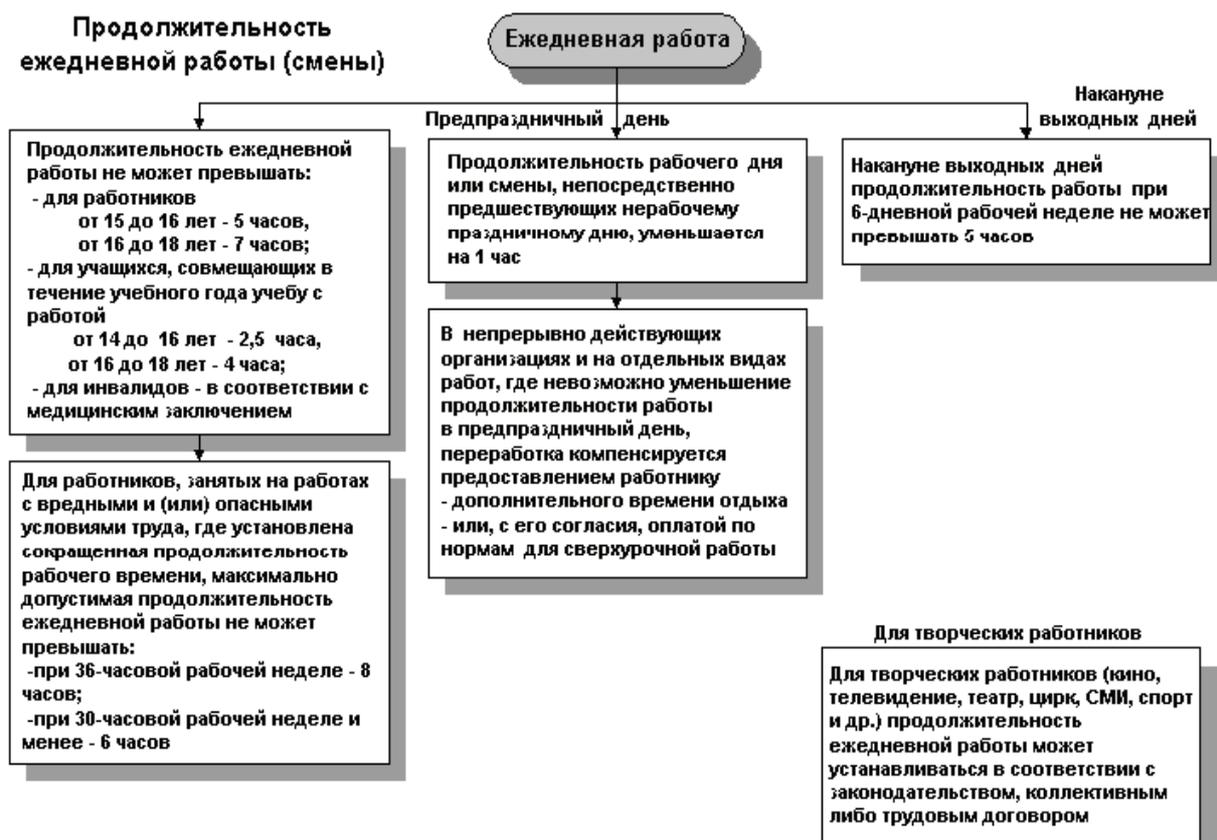
Лица, для которых не устанавливается испытание при приеме на работу

Испытание не устанавливается для лиц	Статья ТК РФ
поступающих на работу по конкурсу на замещение соответствующей должности, проведенному в порядке, установленном законом	ст.70 ТК РФ
беременных женщин и женщин, имеющих детей в возрасте до полутора лет	
не достигших возраста 18 лет	
окончивших имеющие государственную аккредитацию образовательные учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования и впервые поступающих на работу по полученной специальности в течение одного года со дня окончания образовательного учреждения	
избранных на выборную должность на оплачиваемую работу	
приглашенных на работу в порядке перевода от другого работодателя по согласованию между работодателями	
при приеме на работу на срок до двух месяцев	ст.289 ТК РФ
лиц, заключающих трудовой договор на срок до двух месяцев	ст.70 ТК РФ
в иных случаях, предусмотренных ТК РФ, иными федеральными законами и коллективным договором	ст.70 ТК РФ

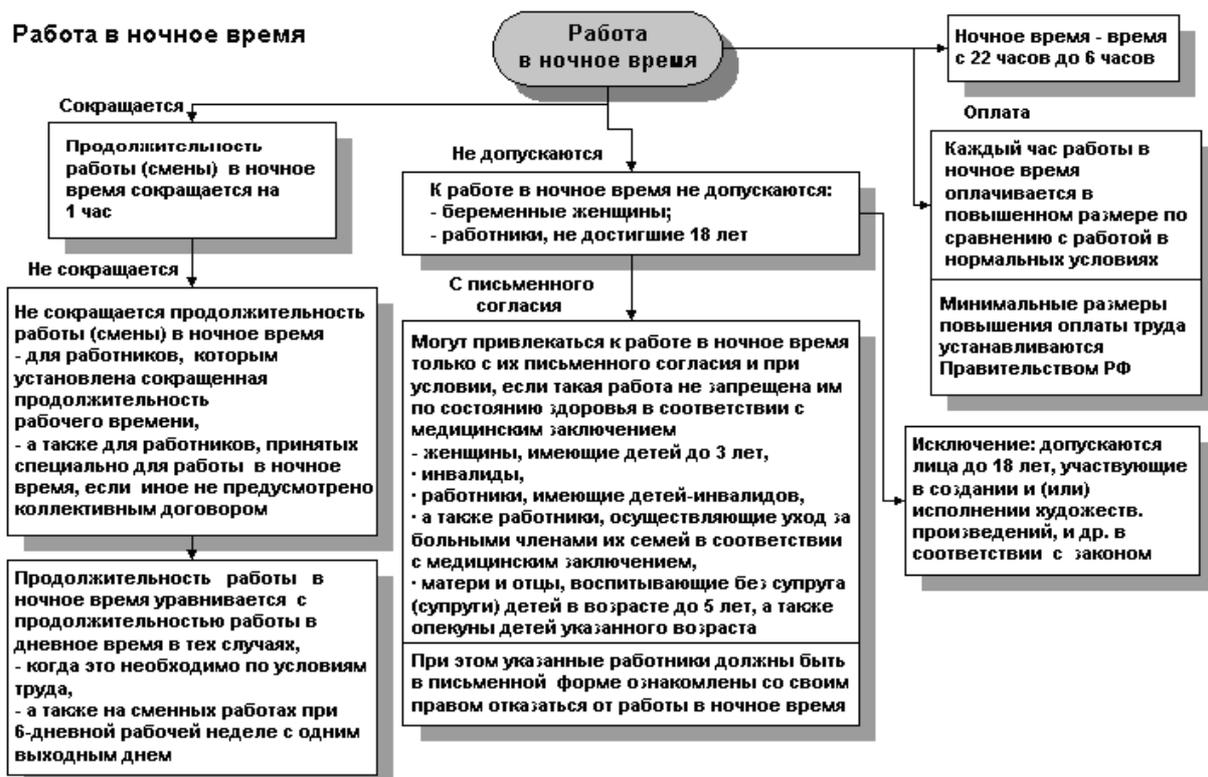
Рабочее время



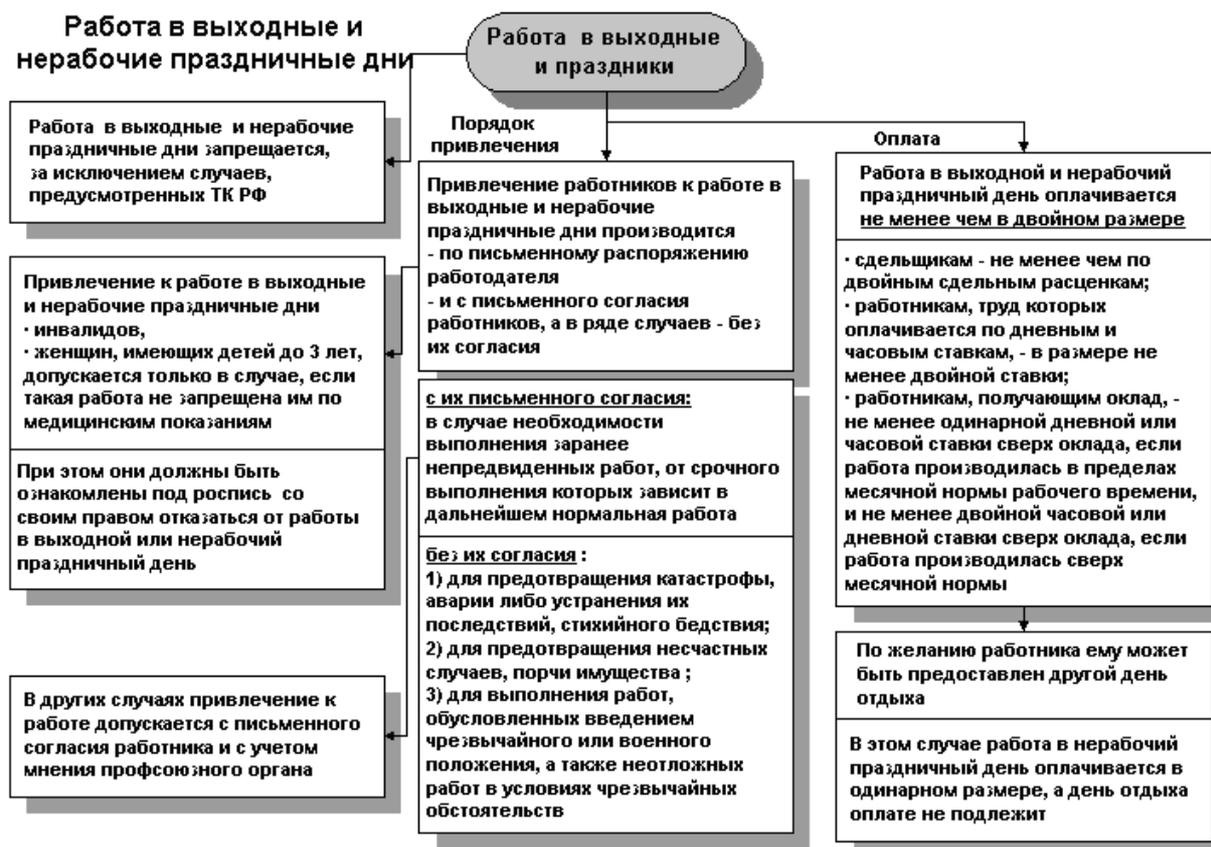
Продолжительность ежедневной работы (смены)



Работа в ночное время



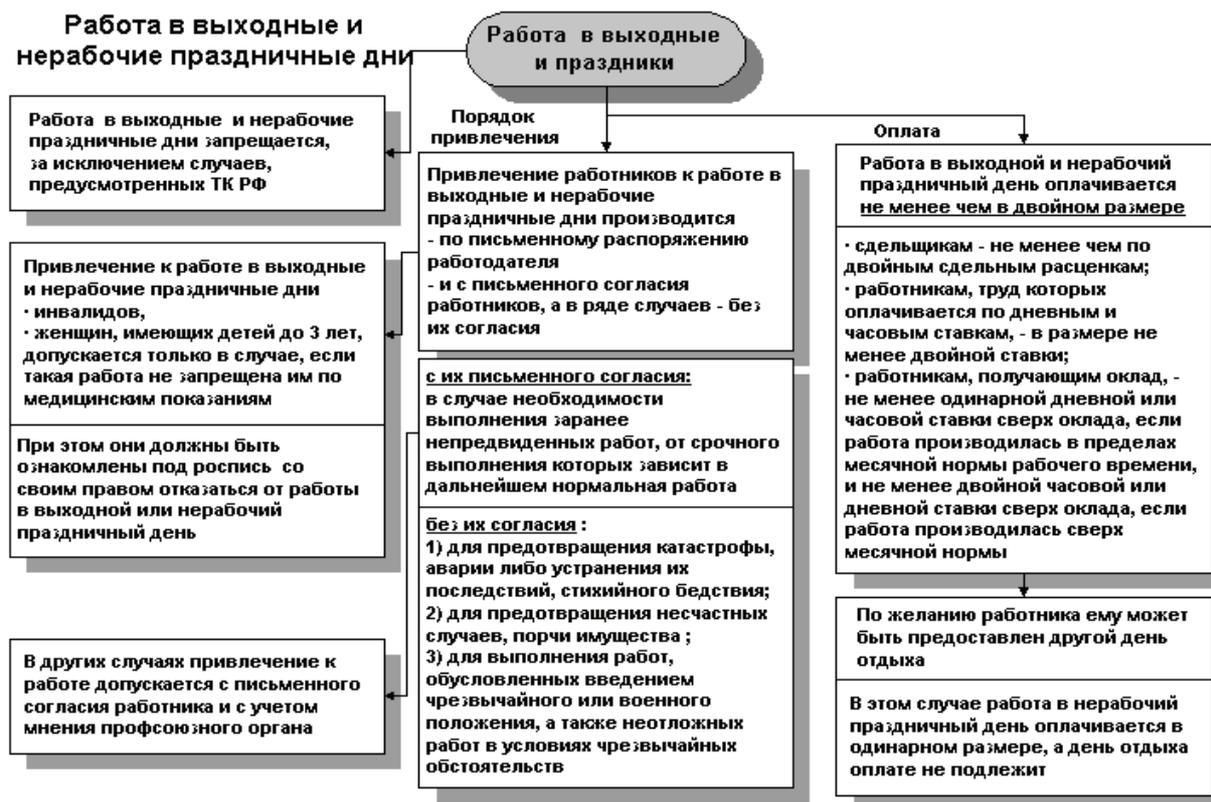
Работа в выходные и нерабочие праздничные дни



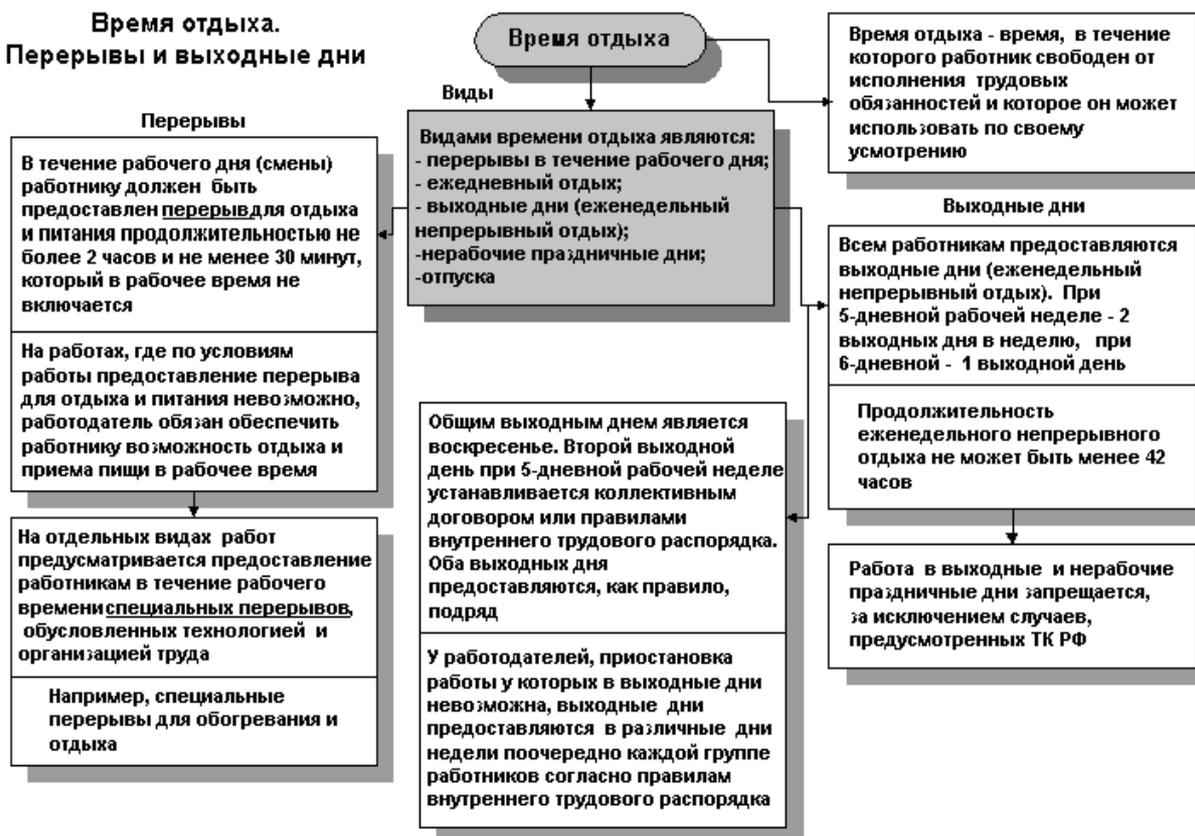
Сверхурочная работа



Работа в выходные и нерабочие праздничные дни



Время отдыха. Перерывы и выходные дни



Время отдыха. Нерабочие праздничные дни



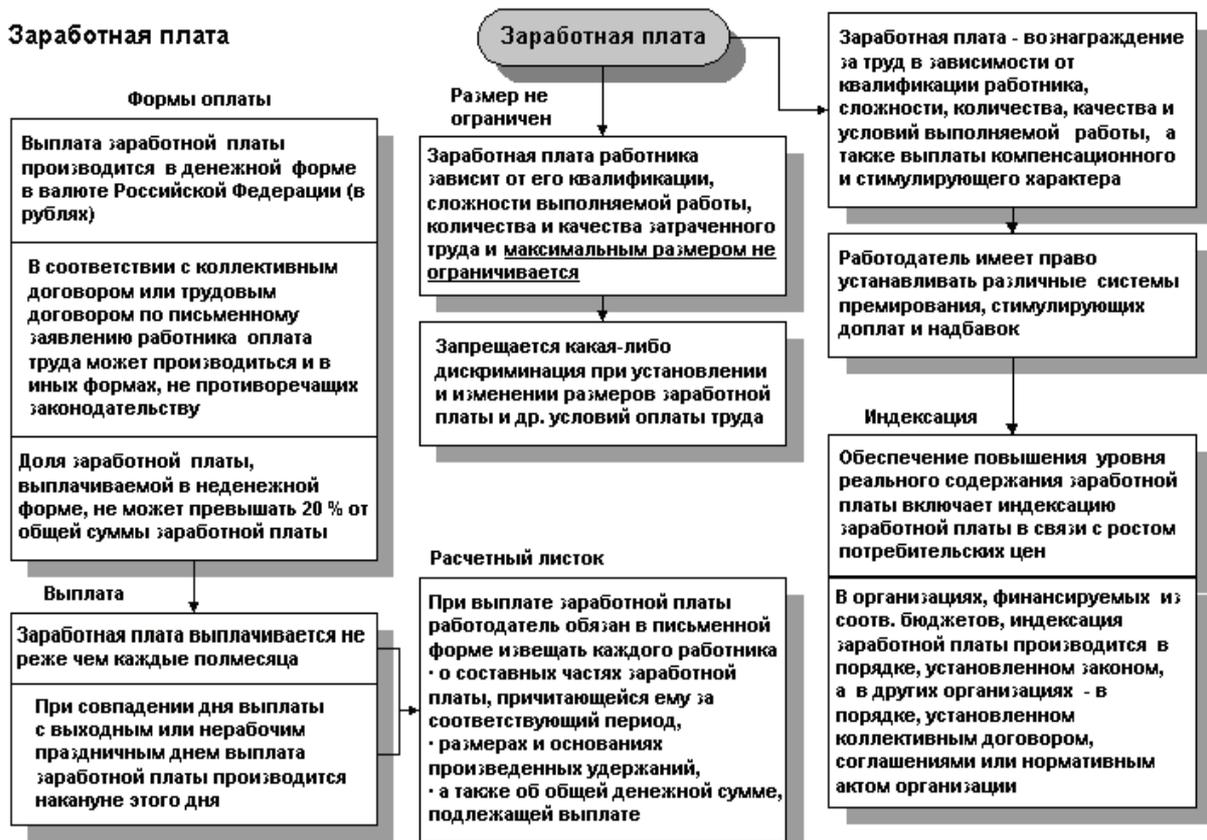
Ежегодный оплачиваемый отпуск



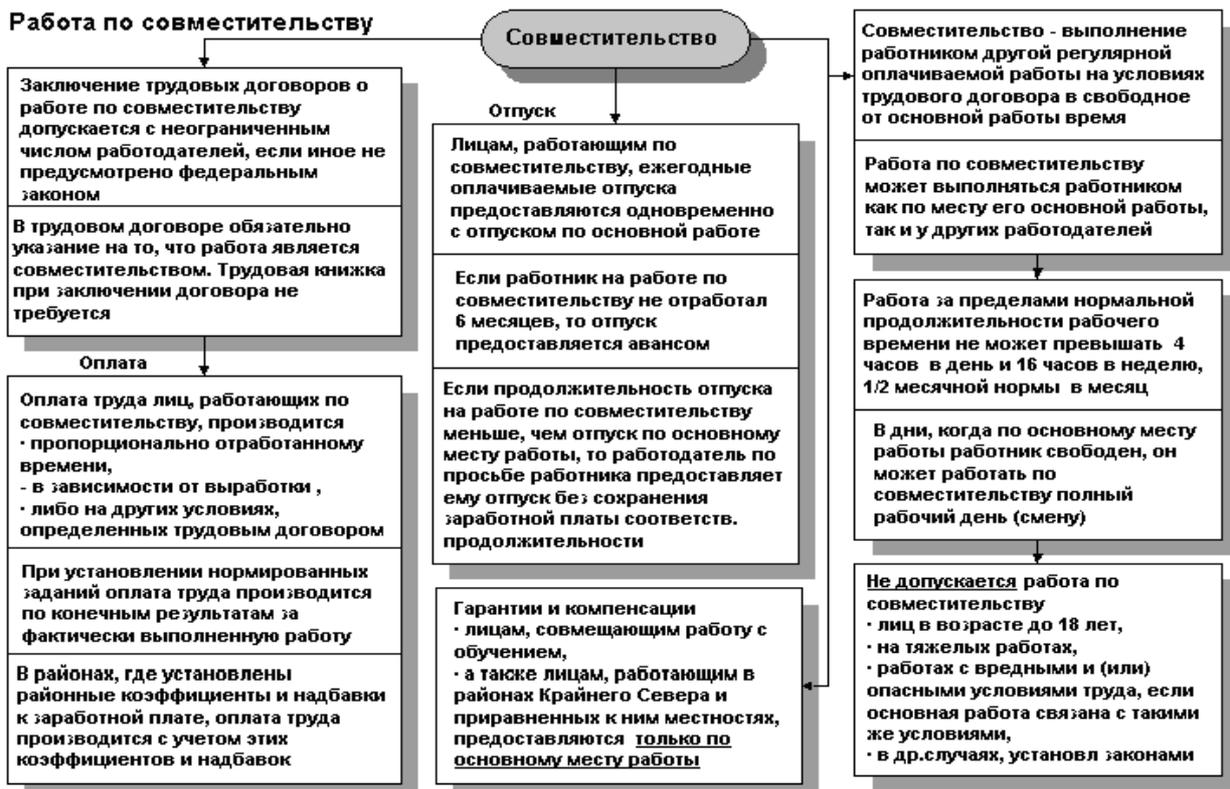
Порядок предоставления ежегодного отпуска



Заработная плата

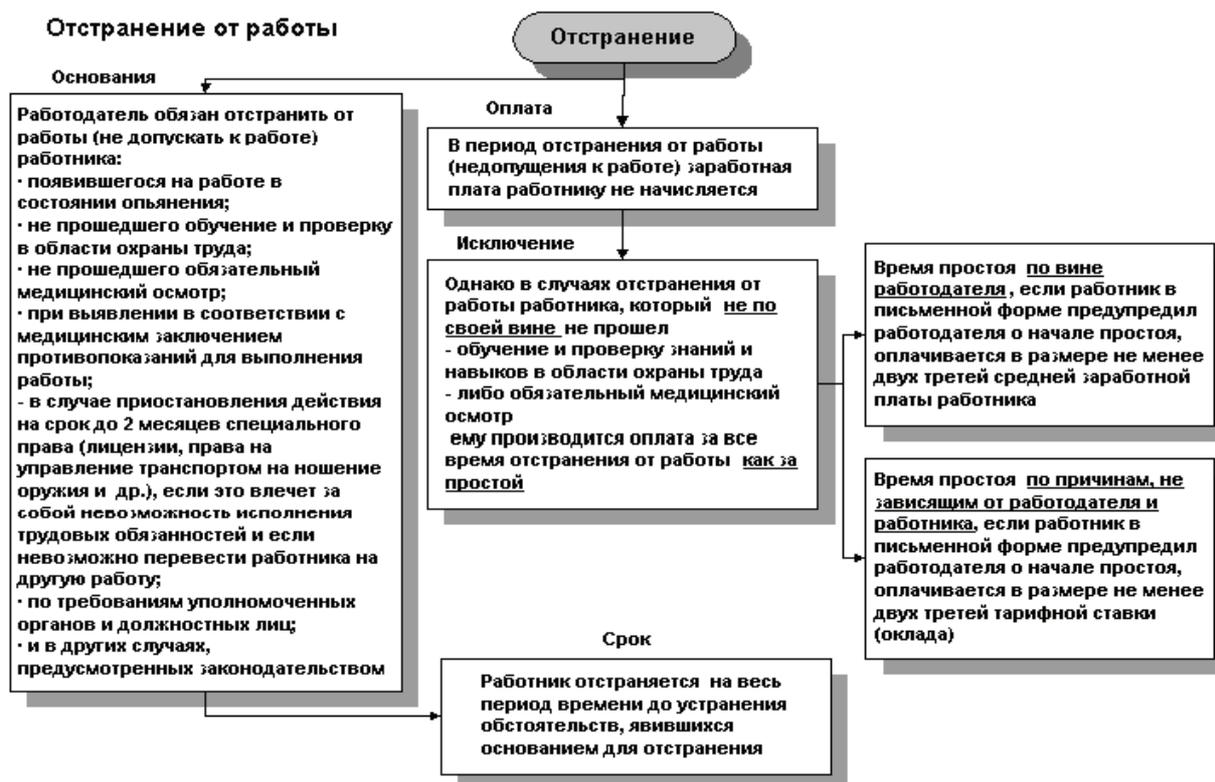


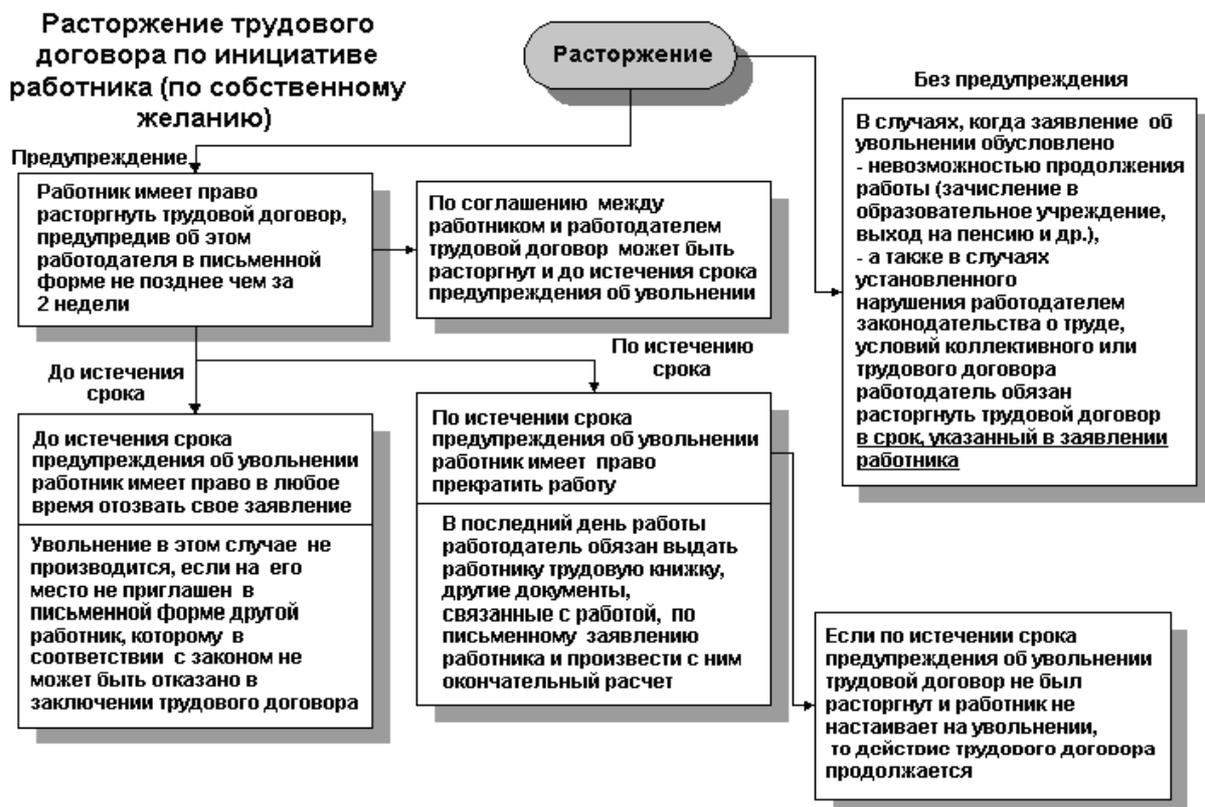
Работа по совместительству



Дисциплина труда







Общие основания прекращения трудового договора (ст.77 ТК РФ)

N	Основания прекращения трудового договора	См. также статью
1	соглашение сторон	ст.78 ТК РФ
2	истечение срока трудового договора, за исключением случаев, когда трудовые отношения фактически продолжаются и ни одна из сторон не потребовала их прекращения	ст.79 ТК РФ
3	расторжение трудового договора по инициативе работника	ст.80 ТК РФ
4	расторжение трудового договора по инициативе работодателя	ст.71 ТК РФ ст.81 ТК РФ
5	перевод работника по его просьбе или с его согласия на работу к другому работодателю или переход на выборную работу (должность)	
6	отказ работника от продолжения работы в связи со сменой собственника имущества организации, изменением подведомственности (подчиненности) организации либо ее реорганизацией	ст.75 ТК РФ
7	отказ работника от продолжения работы в связи с изменением существенных условий трудового договора	ч.4 ст.74 ТК РФ
8	отказ работника от перевода на другую работу, необходимого ему в соответствии с медицинским заключением, либо отсутствие у работодателя соответствующей работы	ч.3-4 ст.73 ТК РФ
9	отказ работника от перевода на работу в другую местность вместе с работодателем	ч.1 ст.72.1 ТК РФ
10	обстоятельства, не зависящие от воли сторон	ст.83 ТК РФ
11	нарушение установленных ТК РФ или иным федеральным законом правил заключения трудового договора, если это нарушение исключает возможность продолжения работы	ст.84 ТК РФ

Примечание. Трудовой договор может быть прекращен и по другим основаниям, предусмотренным ТК РФ и иными федеральными законами

Расторжение трудового договора по инициативе работодателя.

N	Трудовой договор может быть расторгнут работодателем в случаях	Примечание
1 (*1)	ликвидации организации либо прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем	Выплачивается выходное пособие и средний месячный заработок на период трудоустройства ст.81 ТК РФ
2 (*1) (*2) (*3)	сокращения численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя	Увольнение допускается, если невозможно перевести работника с его согласия на другую работу. Выплачивается выходное пособие и средний месячный заработок на период трудоустройства ст.81 ТК РФ
3	несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации	Увольнение допускается, если невозможно перевести работника с его согласия на другую работу ст.81 ТК РФ Порядок проведения аттестации регулируется специальными актами
(*5)	а) состояния здоровья в соответствии с медицинским заключением	
(*3) (*4)	б) недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации	Порядок проведения аттестации регулируется специальными актами
4	смены собственника имущества организации (в отношении руководителя организации, его заместителей и главного бухгалтера)	ст.81 ТК РФ Новый собственник обязан выплатить указанным работникам компенсацию в размере не ниже 3 средних месячных заработков работника (ст.181 ТК РФ). См. также ст.75, гл.43 ТК
5 (*3)	неоднократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание	ст.81 ТК РФ
6	однократного грубого нарушения работником трудовых обязанностей: а) прогула, то есть отсутствия на рабочем месте без уважительных причин в течение всего рабочего дня (смены),	ст.81 ТК РФ

	независимо от его (ее) продолжительности, а также в случае отсутствия на рабочем месте без уважительных причин более 4 часов подряд в течение рабочего дня (смены)	
	б) появления на работе (на своем рабочем месте либо на территории организации — работодателя или объекта, где по поручению работодателя работник должен выполнять трудовую функцию) в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения	
	в) разглашения охраняемой законом тайны (государственной, коммерческой, служебной и иной), ставшей известной работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, в том числе разглашения персональных данных другого работника	
	г) совершения по месту работы хищения (в том числе мелкого) чужого имущества, растраты, умышленного его уничтожения или повреждения, установленных вступившим в законную силу приговором суда или постановлением органа, уполномоченного на применение административных взысканий	
	д) нарушения работником требований по охране труда, если это нарушение повлекло за собой тяжкие последствия (несчастный случай на производстве, авария, катастрофа) либо заведомо создавало реальную угрозу наступления таких последствий	
7	совершения виновных действий работником, непосредственно обслуживающим денежные или товарные ценности, если эти действия дают основание для утраты доверия к нему со стороны работодателя	
8	совершения работником, выполняющим воспитательные функции, аморального проступка, несовместимого с продолжением данной работы	ст.81 ТК РФ
9	принятия необоснованного решения руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями и главным бухгалтером, повлекшего за собой нарушение сохранности имущества, неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации	ст.81 ТК РФ см. также ст.243, 277 ТК РФ
10	однократного грубого нарушения руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями своих трудовых обязанностей	ст.81 ТК РФ
11	представления работником работодателю подложных документов при заключении трудового договора	ст.81 ТК РФ имеются в виду только те документы, которые работодатель вправе требовать см. также ст.65, 86 ТК РФ
12	прекращения допуска к государственной тайне, если выполняемая работа требует допуска к государственной тайне	ст.81 ТК РФ
13	предусмотренных трудовым договором с руководителем	ст.81 ТК РФ

	организации, членами коллегиального исполнительного органа организации	
14	в других случаях, установленных ТК РФ и иными федеральными законами:	ст.81 ТК РФ
	трудовой договор с руководителем организации может быть расторгнут в связи с отстранением его от должности руководителя организации — должника в соответствии с законодательством о несостоятельности (банкротстве)	п.1 ст.278 ТК РФ
	трудовой договор с руководителем организации может быть расторгнут в связи с принятием уполномоченным органом юридического лица либо собственником имущества организации, либо уполномоченным собственником лицом (органом) решения о досрочном прекращении трудового договора	п.2 ст.278 ТК РФ
	трудовой договор с руководителем организации может быть расторгнут по иным основаниям, предусмотренным трудовым договором	п.3 ст.278 ТК РФ
	трудовой договор, заключенный на неопределенный срок с лицом, работающим по совместительству, может быть прекращен в случае приема на работу работника, для которого эта работа будет являться основной	ст.288 ТК РФ
	трудовой договор с работником, работающим у работодателя — физического лица, может быть прекращен по основаниям, предусмотренным трудовым договором	ст.307 ТК РФ

Примечания:

(*1) При расторжении трудового договора в связи с ликвидацией организации либо сокращением численности или штата работников организации увольняемому работнику (ст.178 ТК РФ).

выплачивается *выходное пособие* в размере **среднего месячного заработка**,

а **также** за ним сохраняется *средний месячный заработок на период трудоустройства*, но не свыше **2 месяцев** со дня увольнения (с зачетом выходного пособия)

В исключительных случаях средний месячный заработок сохраняется за уволенным работником в течение **третьего месяца** со дня увольнения по решению органа службы занятости населения *при условии, если в двухнедельный срок после увольнения работник обратился в этот орган и не был им трудоустроен*.

(*2) При принятии решения о сокращении численности или штата работников организации и возможном расторжении трудовых договоров с работниками работодатель обязан в письменной форме сообщить об этом выборному профсоюзному органу данной организации не позднее чем за 2 месяца до начала проведения соответствующих мероприятий, а в случае, если решение о сокращении численности или штата работников организации может привести к массовому увольнению работников — не позднее чем за 3 месяца до начала проведения соответствующих мероприятий (ст.82 ТК РФ).

Критерии массового увольнения определяются в отраслевых и (или) территориальных соглашениях.

См. также Порядок увольнения по сокращению численности или штата работников

(*3) Увольнение работников, являющихся членами профсоюза, производится с учетом мотивированного мнения выборного профсоюзного органа данной организации (ст.82 ТК РФ).

(*4) При проведении аттестации, которая может послужить основанием для увольнения работников, в состав аттестационной комиссии в обязательном порядке включается член комиссии от соответствующего выборного профсоюзного органа (ст.82 ТК РФ).



Контрольные вопросы по теме:

1) Сколько составляет нормальная продолжительность рабочего времени в неделю?

- 2) Что является работой за пределами установленной продолжительности рабочего времени?
- 3) За какое время до наступления отпуска производится его оплата?

Тема 6. Варианты оформления привлечения наемного труда. Основные отличия гражданско-правового договора от трудового договора. Практические рекомендации

Основным способом оформления привлечения наемного труда является, конечно, заключение трудового договора. Однако для предпринимателя этот путь не всегда может быть приемлем по многим причинам. И если трудовой договор неприемлем возможно заключение договора возмездного оказания услуг либо договора подряда. Такое оформление (помимо некоторых экономических выгод) имеет следующее преимущество: отсутствие трудовых отношений между предпринимателем и наемным работником, и соответственно, не применимость Трудового кодекса РФ со всеми его льготами и гарантиями для работников (регулярная выплата заработной платы, предоставление отпусков, оплата временной нетрудоспособности, необходимость обеспечить условия труда, невозможность расторгнуть трудовой договор по решению работодателя и т.д.).

Но у данного вида договора есть и существенный недостаток — возможность признания таких отношений трудовыми отношениями, что приведет:

- к восстановлению работника в занимаемой должности (уже со всеми полагающимися трудовыми правами и льготами);
- к административной ответственности предпринимателя в виде штрафа, который может быть наложен как на руководителя юридического лица, так и на само юридическое лицо или индивидуального предпринимателя (существует также ответственность в виде административного приостановления деятельности предпринимателя, а также дисквалификация руководителя);
- к доначислению соответствующих налогов и взносов с пенями и штрафами.

Кроме того, частое заключение таких договоров может привести к признанию деятельности гражданина, который работает на таких условиях, предпринимательской, осуществляемой без обязательной государственной регистрации, за что предусмотрена административная и уголовная ответственность.

Какой путь оформления выбрать — необходимо решать в каждой ситуации индивидуально, универсальных советов не бывает.

Так как же четко отграничить трудовые отношения от гражданско-правовых?

Использование приведенных ниже формулировок позволит защитить интересы предпринимателя в случае обращения в суд за признанием гражданско-правового договора трудовым.

Признаки, свидетельствующие о наличии трудовых отношений:

- подчинение работника Правилам внутреннего трудового распорядка;
- выполнение работы по определенной специальности, квалификации, должности;
- ежемесячная оплата труда;
- личное выполнение работы и т.п.

Для гражданско-правового договора характерно:

- конечный срок выполнения работы (а не регулярность труда);
- определение результата работы, который подрядчик сдает заказчику;
- возможность привлечения для выполнения заказа субподрядчика;
- как правило, «разово-заказной» характер работы и др.

Не рекомендуется в гражданско-правовом договоре:

- использовать фразы «Заказчик ежемесячно выплачивает исполнителю сумму...», «Исполнитель обязуется выполнять работу, предусмотренную договором, ежедневно на территории Заказчика»;
- употреблять выражения, предписывающие Исполнителю определенный режим выполнения работы (услуги) — ежедневно с 9 до 18 часов, по графику, путем дежурства и др.;
- использовать иные документы, в которых данный работник может быть указан: графики работы, таблицы учета рабочего времени, ведомости выплаты заработной платы и др.

При этом в гражданско-правовом договоре можно и нужно указывать объем работы в натуральных единицах измерения (метры, штуки, килограммы и т.п.); из формулировок договора должно следовать, что работы продлятся определенное (ограниченное) время, будут иметь законченный характер и конкретный результат. Также в таком договоре целесообразно предусмотреть право исполнителя привлекать для выполнения работы субподрядчиков (с согласия заказчика), предусмотреть порядок сдачи результатов выполненной работы.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс РФ, части 1 и 2.
2. Трудовой кодекс РФ.
3. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
4. Федеральный закон РФ от 08.08.2001г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
5. Федеральный закон РФ от 26.12.1995г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
6. Федеральный закон РФ от 08.02.1998г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
7. Федеральный закон РФ от 12.01.1996г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 13, Пленума ВАС РФ № 14 от 08.10.1998г. «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами».
9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса РФ».

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ:

1. **Допускается ли односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий?**
 - 1) допускаются;
 - 2) не допускаются;
 - 3) не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законодательством или договором;
 - 4) не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных договором;
2. **Что понимается под солидарным обязательством?**
 - 1) Обязательство, в силу которого каждый кредитор вправе требовать, а каждый должник обязан исполнять обязательство полностью, признается солидарным обязательством;
 - 2) Обязательство, в силу которого каждый кредитор вправе требовать, а каждый должник обязан исполнять обязательство частично, признается солидарным обязательством;
 - 3) Такого понятия не существует;
 - 4) Обязательство со множественностью лиц;
3. **Что из перечисленного не относится к способам обеспечения исполнения обязательства?**
 - 1) неустойка, залог;
 - 2) поручительство, гарантия;

- 3) расписка о получении заемных средств;
- 4. Дайте определение неустойки:**
- 1) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства;
 - 2) товары в обороте, передаваемые залогодержателю;
 - 3) недвижимое имущество, передаваемое залогодержателю;
 - 4) денежная сумма и товары в обороте, передаваемые Банку;
- 5. Вправе ли кредитор требовать уплаты законной неустойки?**
- 1) Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законодательством (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон;
 - 2) Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законодательством (законной неустойки), только в случае, если это предусмотрено договором;
 - 3) Кредитор не вправе требовать уплаты законной неустойки.
- 6. Вправе ли суд уменьшить неустойку (штраф, пени):**
- 1) суд вправе уменьшить неустойку в случае явной несоразмерности ее размера последствиям нарушения;
 - 2) не вправе;
 - 3) не вправе ни при каких обстоятельствах;
- 7. Дайте определение залога.**
- 1) Залогом признается такой способ обеспечения исполнения обязательства, в силу которого кредитор (залогодержатель) не имеет право в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества;
 - 2) В силу залога кредитор имеет право получить удовлетворение своих требований из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами;
 - 3) Залогом признается такой способ обеспечения, в силу которого поручитель обязуется перед кредитором другого лица (должника) отвечать за исполнение обязательства этого лица полностью или частично субсидиарно.
- 8. В какой форме должен быть заключен договор о задатке?**
- 1) в письменной форме;
 - 2) в устной форме;
 - 3) в письменной форме в зависимости от суммы задатка.
- 9. Являются ли условия о предмете договора существенными?**
- 1) да;
 - 2) нет;
 - 3) нет, если иное не предусмотрено договором;
 - 4) да, если иное не предусмотрено договором.

10. Является ли существенным условием договора купли-продажи цена?

- 1) да;
- 2) нет;
- 3) только, если сторонами договора являются юридические лица.

11. При толковании договора судом принимается во внимание:

- 1) Намерения и замыслы сторон при заключении этого договора, которые устанавливаются опросом сторон, свидетельскими показаниями и т.п.
- 2) Буквальное значение слов и выражений, содержащихся в договоре.
- 3) Скрытый смысл, заложенный сторонами в формулировки договора.

12. Отвечает ли предприниматель за действия своих работников, если они причинили вред третьему лицу?

- 1) Да.
- 2) Нет.
- 3) Только, если вред был причинен работником, находившимся в состоянии алкогольного опьянения.

13. В случае признания судом гражданско-правового договора трудовым:

- 1) Работник может быть восстановлен в занимаемой должности с оплатой времени вынужденного прогула.
- 2) К работодателю может быть применен административный штраф.
- 3) Возможно и то, и другое одновременно.

14. Может ли работник, написавший заявление об увольнении по собственной инициативе, отозвать его до дня увольнения?

- 1) Не может.
- 2) Может.
- 3) Только в течение первых трех дней с момента написания.

15. Аннулирование трудового договора означает:

- 1) прекращение трудового договора;
- 2) расторжение трудового договора;
- 3) незаключение трудового договора.

16. Трудовой договор вступает в силу:

- 1) со дня издания приказа о приеме на работу;
- 2) со дня, определенного сторонами трудового договора;
- 3) со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя независимо от дня подписания трудового договора сторонами или со дня подписания сторонами трудового договора.

17. Гражданин и предприятие заключили трудовой договор, согласно которому гражданин должен приступить к работе 12 марта. Однако 12 марта к работе не приступил, письменно уведомив работодателя о временной нетрудоспособности. 16 марта трудовой договор с гражданином был аннулирован.

- 1) Имел ли право работодатель аннулировать трудовой договор:
 - а) да;
 - б) нет.
- 2) Получит ли гражданин пособие по временной нетрудоспособности:
 - а) да;
 - б) нет.

18. Трудовые книжки на каждого работника, проработавшего свыше пяти дней, ведутся:

- 1) работодателями — физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями;
- 2) работодателями — физическими лицами, зарегистрированными в установленном порядке в качестве индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
- 3) все вышеперечисленными лицами.

19. Законодатель признает обязательной:

- 1) письменную форму трудового договора;
- 2) устную форму трудового договора.

20. С приказом работодателя о прекращении трудового договора работник должен быть ознакомлен под роспись:

- 1) в последний день работы;
- 2) в течение трёх рабочих дней до дня прекращения трудового договора;
- 3) срок не определен.

21. По письменному обращению работника, не получившего трудовую книжку после увольнения, работодатель обязан выдать ее:

- 1) в день обращения за трудовой книжкой;
- 2) на следующий рабочий день после обращения за трудовой книжкой;
- 3) не позднее трех рабочих дней со дня обращения работника.

22. Работнику предоставляется перерыв для отдыха и питания продолжительностью:

- 1) 30 минут;
- 2) 1 час;
- 3) не менее 30 минут и не более 2 часов;

23. Продолжительность еженедельного непрерывного отдыха не может быть менее:

- 1) 40 часов;
- 2) 42 часов;
- 3) 48 часов.

24. Работникам с ненормированным рабочим днем предоставляется ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск продолжительностью:

- 1) не менее трех календарных дней;
- 2) не менее трех рабочих дней;
- 3) не менее пяти календарных дней.

25. График отпусков утверждается работодателем с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации:

- 1) не позднее чем за десять дней до наступления календарного года;
- 2) не позднее наступления следующего календарного года;
- 3) не позднее чем за две недели до наступления календарного года.

26. Заработная плата выплачивается:

- 1) по заявлениям работников один раз в месяц;
- 2) один раз в месяц в срок, установленный в трудовом договоре с работником;
- 3) два раза в месяц.

27. Что из нижеперечисленного может являться дисциплинарным взысканием в соответствии с Трудовым кодексом РФ:

- 1) увольнение,
- 2) строгий выговор,
- 3) предупреждение,
- 4) штраф,
- 5) лишение премии.

28. Дисциплинарное взыскание применяется не позднее:

- 1) одного месяца со дня совершения проступка;
- 2) одного месяца со дня обнаружения проступка;
- 3) одного года со дня совершения проступка.

29. В течение какого срока работник имеет право дать письменное объяснение по факту допущенного дисциплинарного нарушения:

- 1) три рабочих дня;
- 2) два календарных дня;
- 3) пять календарных дней.

30. Заносятся ли дисциплинарные взыскания в трудовую книжку:

- 1) Да;
- 2) Нет.

Учебное издание

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Редактор: Мишурова Ирина Владимировна

Директор РИЦ РГЭУ «РИНХ» Короченцева Ж.Ю.

Изд. № 280/1022. Подписано к печати 24.11.08. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Формат 60×84/100. Объем 13,0 уч.-изд. л.
Тираж 150 экз. Заказ № 1385.

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ».
Редакционно-издательский центр.
Отпечатано в типографии РИЦ РГЭУ «РИНХ»